



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

POSGRADO EN CIENCIAS ANTROPOLÓGICAS

**El mundo financiero: instituciones, actores y prácticas.
Reflexiones en torno a las políticas de educación e inclusión financiera de
los sectores populares en México**

MARÍA DE LA LUZ PATRICIA GREAVES LAINE

Tesis de Doctorado en Ciencias Antropológicas

Director: Dr. Luis B. Reygadas Robles Gil

Asesores: Dra. Lucía Bazán Levy

Dra. Susann V. Hjorth Boisen

Ciudad de México

Junio, 2019

A María José, mi guerrera incansable

A Inés, Pablo y Julieta

AGRADECIMIENTOS

Diversas instituciones y personas con quienes estoy y siempre estaré en deuda, hicieron posible la elaboración de la presente tesis. El apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) a través del otorgamiento de una beca fue sin duda crucial para la realización de los estudios del doctorado. Mi agradecimiento también con el Departamento de Antropología de la Universidad Autónoma Metropolitana por dar cabida a una amplitud de temas e intereses de investigación, por la calidad de su planta docente y la permanente disposición de su personal administrativo.

De manera especial agradezco la asesoría y paciencia invaluable de Luis Reygadas, director de la tesis, por su guía, orientación y apoyo en todo momento. También a mis lectoras Lucía Bazán y Susann Hjorth, ambas profesoras e investigadoras adscritas al CIESAS, por sus atinadas observaciones y sugerencias que me ayudaron a enriquecer el manuscrito inicial.

Por otra parte, el trabajo de campo no hubiera sido posible sin el apoyo brindado por el Centro de Desarrollo Social Utopía con el que mantuve una estrecha comunicación. Gracias al equipo conformado por Verónica Rocha, María Eugenia Moruato, Melba Martínez y Gabriela González, logré el acercamiento con la población y pude ampliar mi visión con sus testimonios y experiencias. A las y los participantes de los grupos de ahorro les doy infinitas gracias por el tiempo que me concedieron para poder llevar a cabo las entrevistas, por la confianza brindada, y por haberme hecho partícipe de sus inquietudes, experiencias y proyectos.

Igualmente importante resultó el acompañamiento a lo largo de estos años de mi madre, y de Jose y Fer, quienes junto con sus respectivas familias fueron mi motor y un constante aliciente en el día a día. En este recorrido, pero de otra forma, también estuvieron presentes Andrés, mi pequeño gran maestro, y Eduardo quien desde la distancia cercana está detrás de todas mis andanzas por éste y otros caminos.

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN

1.1	Antecedentes.....	1
1.2	Objetivo de la investigación	4
1.3	Planteamientos centrales y marco de referencia	6
	○ Cuestionamientos a las premisas de la EF	6
	○ Las teorías sobre la toma de decisiones económicas	11
	○ Las finanzas populares.....	14
	○ Las nuevas subdisciplinas.....	15
	○ Postulados de la investigación	17
	○ Metodología y universo de estudio.....	18
	○ Estructura del trabajo	19

II. LA EDUCACIÓN FINANCIERA

2.1	Términos y definiciones	21
2.2	El discurso	25
2.3	Críticas y limitantes a la EF	28
2.4	La EF para los pobres	33
2.5	La conformación del <i>Homo Economicus</i>	37
2.6	La construcción social del analfabetismo financiero	39
2.7	El BM: la medición de las capacidades financieras en México	41
2.8	Cuestionamientos a la metodología	43

III. LOS GRUPOS DE AHORRO, LA POBLACIÓN ATENDIDA Y EL PROCESO DE SOCIALIZACIÓN ECONÓMICA INFORMAL

3.1	Origen y objetivos	49
3.2	Características de la población atendida.....	50
3.3	Características y funcionamiento de los grupos.....	54
	○ El enfoque educativo	58
	○ Los grupos como espacios de socialización económica	59
	○ La importancia del rol del CDSU	62
	○ Importancia de los grupos: su función social y económica	64
3.4	Los retos y dificultades de los grupos de ahorro	69
	○ Las limitantes institucionales.....	73

IV. EL CONSUMO Y ADMINISTRACIÓN DEL HOGAR

4.1	El consumo	75
4.2	La administración del dinero	79
4.3	Planeación y previsión	82
4.4	Los tipos de dinero	87
	○ El dinero del gasto	88
	○ El dinero ahorrado	90
	○ El dinero trabajado	91
4.5	Los roles de género y el manejo del dinero.....	93

V. EL AHORRO

5.1	El ahorro informal	97
5.2	El ahorro en los grupos	99
5.3	El ahorro formal y las tarjetas de débito	105
5.4	Los objetivos del ahorro	107
5.5	Importancia y significados del dinero ahorrado	111
5.6	La educación para el ahorro.....	114

VI. LA DEUDA

6.1	Aproximaciones	116
6.2	Escenarios financieros.....	119
6.3	La deuda formal	120
	○ La inclusión financiera excluyente	124
	○ Respuesta de los actores locales ante la oferta crediticia	129
	▪ La reapropiación de la formalidad.....	131
	▪ El crédito como beneficio	133
	▪ La aversión al crédito	136
	▪ El desinterés por el crédito	139
6.4	La deuda informal: familia y amigos.....	141
	○ La interconexión entre la formalidad y la informalidad.....	146
	○ Los intermediarios locales	148
6.5	La deuda en el grupo	149
	○ Opiniones de las socias sobre los préstamos del grupo	152
	○ Uso de los préstamos	156
	○ El capital moral	158

VII. DINERO, BIENESTAR E INSTITUCIONES FINANCIERAS

7.1	La noción de bienestar y el concepto de capital moral	162
○	La dimensión económica	164
○	La dimensión no económica	165
▪	La familia	166
▪	La religiosidad	168
▪	La economía solidaria	169
7.2	La percepción de las instituciones financieras	171
○	La inclusión financiera: la óptica desde arriba	172
○	La inclusión financiera: la óptica de la población	174
7.3	La reciprocidad desbalanceada y la distancia social	177
7.4	Referentes culturales: la propiedad del dinero y el endeudamiento	183

VIII. CONCLUSIONES 187

8.1	Las finanzas globales y los actores locales.....	188
8.2	La socialización económica dentro de los grupos	194
8.3	La intermediación necesaria	196
8.4	Notas finales	197

IX. BIBLIOGRAFÍA..... 201

I. INTRODUCCIÓN

I.1 ANTECEDENTES

Hasta hace poco el “mundo financiero” era un tema circunscrito al ámbito de los economistas y especialistas en finanzas. Sin embargo, el contexto actual caracterizado por la predominancia del mercado sobre el Estado y la sociedad y un capitalismo financiero mucho más desmesurado y sofisticado que desencadena un proceso de financiarización (entendido éste como el creciente rol que han desempeñado los actores, los mercados, y las instituciones financieras en la economía), ha propiciado el abordaje de las finanzas desde distintas ópticas y llevado a los científicos sociales a adentrarse en el tema.¹

Es en este panorama que se inscribe la importancia que ha cobrado a nivel global la Educación financiera (EF) la cual en términos generales se refiere al aprendizaje del manejo óptimo de los recursos financieros ya sean personales o familiares,² y que va dirigida a toda la población sin importar su edad, escolaridad, ubicación geográfica, ocupación, o nivel socioeconómico. Desde ahí también mi interés por analizar el tema desde una perspectiva antropológica que recupere la visión de los sujetos a quienes se pretende “educar”.

La EF, bajo sus diversas denominaciones (educación y/o alfabetización económica y/o financiera), si bien surge desde las últimas décadas del siglo pasado -etiquetada como educación del consumidor-, adquiere mayor relevancia desde principios del presente siglo cuando se posiciona en la agenda de diversos actores que la consideran pieza crucial para la estabilidad del sistema económico y financiero. Entre éstos destacan la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Banco Mundial (BM) que buscan una colaboración estrecha con los gobiernos y las instituciones financieras.

¹Epstein define el proceso de financiarización como el “creciente rol de los motivos financieros, los mercados financieros, los actores financieros y las instituciones financieras en las operaciones domésticas e internacionales” (cit. en Levy, 2014: 201).

² En ocasiones también se imparte educación financiera para el manejo de los negocios.

Situaciones críticas y factores específicos derivados de políticas macroeconómicas, planteaban la necesidad de educar a la población en materia financiera. Las crisis económicas y financieras ocurridas en algunos países a finales del siglo XX y principios del XXI, y de manera particular la crisis hipotecaria suscitada en Estados Unidos en 2008, que tuvo repercusiones no sólo sobre el resto del sistema financiero sino en la economía global (disminuyeron los niveles de crecimiento de la economía y los ingresos de los trabajadores; aumentaron la tasa de desempleo y la inflación), fueron un factor detonante para posicionar el tema de la EF en el contexto internacional³. Desde entonces, en algunos círculos se hizo más patente la necesidad de “educar” a la población para evitar, por un lado, que fueran víctimas de fraude, pero también para tratar de incidir y modificar sus hábitos financieros. Desde esta perspectiva, la EF se empezó a ver como el instrumento adecuado y necesario para el “desarrollo robusto y sostenible de los mercados financieros alrededor del mundo” (Kapler *et al.*, 2014).

En el caso de México, la importancia que ha adquirido la EF también debe enmarcarse dentro de las políticas neoliberales, que implicaron una menor participación del Estado en la provisión del bienestar y una mayor transferencia de responsabilidad hacia el individuo con los consiguientes cambios en los esquemas de la seguridad social, el énfasis en el emprendedurismo, la productividad, y la independencia económica. De manera especial, la reforma al sistema de pensiones implementada en 1997 colocó a los trabajadores asalariados en una situación de mayor vulnerabilidad al depender su futuro financiero, de su propia capacidad de ahorro durante la vida laboral.⁴ Es en este contexto nacional de importantes cambios demográficos (envejecimiento de la población y aumento

³ Si bien el fondo del problema es atribuible a las contradicciones básicas del sistema y del funcionamiento del mercado – como la especulación y las bajas tasas de interés que estimularon el sobreendeudamiento, así como las tensiones entre la autorregulación de los mercados y la intervención del Estado, también se argumentó que la irresponsabilidad y/o desconocimiento por parte de los clientes o usuarios –en este caso, los compradores de vivienda–, había contribuido al agravamiento de la problemática. El Banco Mundial y el Fondo Ruso (RTF por sus siglas en inglés) por ejemplo, conciben el manejo responsable de las finanzas personales como una medida importante que puede contrarrestar las crisis financieras globales y llevar hacia la estabilidad económica (Véase Holzmann, R., *et al.*, 2013: IX). Y otros autores como Lusardi y Tufano, resaltan la conexión entre alfabetismo financiero y el manejo de hipotecas (Citado por Hung *et al.*, 2012).

⁴ Se estima que para 2021 se tendrá la primera generación de retirados por el sistema de Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores), cuya pensión será menor a 30% de su último salario <<https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Candidatos-deberan-proponer-reforma-al-sistema-de-pensiones-20180103-0087.html>>.

en las expectativas de vida), que el ahorro para el retiro se tornó indispensable y que la EF se vio como el mecanismo idóneo para promoverlo.

Adicionalmente, la importancia que ha adquirido la EF también debe enmarcarse desde la complejidad de los mercados financieros y de las políticas de inclusión financiera implementadas en el país, que buscan incorporar a los diversos grupos de población -y en especial a los sectores populares tradicionalmente desatendidos por la banca comercial - al mercado de los servicios financieros.⁵

El interés por expandir el sistema financiero e integrar a un mayor número de personas a la formalidad, ha ido de la mano con el surgimiento de nuevos productos e intermediarios, la creación de una nueva infraestructura no exclusivamente bancaria, y el acceso a los medios digitales. Como apuntan Bazán y Saraví, para los sectores populares, el “paisaje financiero” se ha expandido, diversificado y complejizado (Bazán y Saraví, 2012). Ello conlleva a la necesidad de que la población, por un lado, incorpore nuevos saberes y técnicas, y por el otro, que sus prácticas cotidianas se guíen bajo una nueva racionalidad (Müller, 2013a).

En México, el tema de la EF ha ido ganando terreno desde hace poco más de una década. Ello se ha traducido en diversas acciones llevadas a cabo en distintos niveles, en

⁵A este respecto conviene aclarar la distinción entre inclusión financiera y bancarización. De acuerdo con la Alianza para la Inclusión Financiera (AFI, por sus siglas en inglés), la inclusión hace referencia al acceso y uso de servicios financieros de calidad. El acceso implica la existencia de una infraestructura física para que una persona pueda realizar sus operaciones, mientras que el uso se define en términos del grado de utilización de los productos (regularidad, frecuencia y duración del uso en el tiempo). Si bien se alude a la “calidad”, es decir, a la medida en que las características de los productos y servicios se ajustan a las necesidades de los usuarios, se reconoce que en la práctica, ésta es difícil de conceptualizar y medir. <https://www.afiglobal.org/sites/default/files/publications/201611/FIDWG%20guideline%20note%20No%204%20SP_final.pdf> [9 de octubre de 2018]. Cotler, por ejemplo, sostiene que la incorporación de los sectores populares al sistema financiero requiere de la existencia de condiciones de participación, mismas que se refieren al costo de los productos y servicios, y los requisitos que deben cumplir las personas para tener acceso a ellos. Por tanto consideramos que, cuando esto no se cumple, puede hablarse de una subinclusión financiera, de tipos o niveles de inclusión, o simplemente de bancarización. Una persona bancarizada es aquella que tiene una cuenta bancaria y que, por ende, es “cuentahabiente”. Cabe mencionar que un ejemplo de política pública enfocada a la inclusión financiera fue el Programa de Asistencia Técnica a las Microfinanzas Rurales (Patmir), lanzado en 2001, que tuvo como finalidad fomentar el acceso no sólo al microcrédito, sino a servicios financieros integrales y adecuados para la población rural en condición de marginación.

Véase <<http://www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/boletinpatmir/quieness.htm>> [9 de mayo de 2016].

las que han participado actores del sector gubernamental, un gran número de instituciones financieras y algunas organizaciones sin fines de lucro. De acuerdo al buró de entidades financieras, en 2018 existían en el país 188 instituciones que impartían algún programa de EF, mientras que en 2009 tan sólo había 53 (Heiman *et al.*, 2009)⁶.

Los organismos públicos más activos han sido la Secretaría de Educación Pública (SEP), que introdujo contenidos de EF en el currículo formal de la educación básica y media,⁷ y el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI), que se ha encargado de “tarjetarizar”⁸ y brindar información financiera a la población de menores ingresos que recibe algún tipo de subsidio gubernamental.

Todo ello ha implicado iniciativas de todo tipo. Entre éstas figuran: la creación de una estructura organizativa a nivel nacional para diseñar e implementar las políticas de educación e inclusión financiera; la conexión con redes internacionales con las que se comparten objetivos y mejores prácticas; la elaboración de una Estrategia Nacional de Educación Financiera, (ENEF) para guiar las acciones y sumar actores que es encabezada principalmente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el Banco de México (BANXICO). También se han llevado a cabo estudios diagnósticos para medir los niveles del “alfabetismo financiero” o las “capacidades financieras” de la población, que se han utilizado como punto de referencia para el diseño de algunas directrices y la implementación de acciones.

I.2 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

Del panorama anterior se deriva mi interés por identificar las coincidencias y divergencias entre el discurso oficial de la educación e inclusión financiera y ciertos elementos de la cultura económica y financiera de los sectores populares en México. Ello

⁶ <www.buro.gob.mx>

⁷ Véase *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*: 132 <www.pnd.gob.mx>.

⁸ Término utilizado por la exdirectora del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi) en el 7º. Encuentro Nacional de Educación Financiera, celebrado el 26 de noviembre de 2015 en la Ciudad de México. Dicho término se refiere a la distribución de “plásticos”, básicamente tarjetas de débito.

implica analizar por un lado la visión del mundo financiero, de las finanzas globales, y por el otro, el conjunto de conocimientos, prácticas, valores, cosmovisión y respuestas de los actores locales en un contexto de financiarización de la economía. Coincidimos con las afirmaciones de A. Ong, en cuanto a que el capitalismo (en este caso financiero), no es una fuerza global homogénea que produce los mismos resultados en todas partes. Por el contrario, las formas globales se articulan en situaciones específicas, se territorializan; tienen capacidad para descontextualizar, recontextualizar, al mismo tiempo que definen nuevas relaciones (Collier y Ong, 2005).

Para el análisis del discurso parto de los lineamientos, premisas y declaraciones de los organismos multilaterales (principalmente la OCDE y el BM), y de las autoridades gubernamentales y las instituciones financieras que operan en México. Por otra parte, indago sobre la cultura popular a partir de un universo delimitado que está constituido por personas de escasos recursos que participan en grupos de ahorro que operan en la Delegación de Cuajimalpa, ciudad de México. Analizo las prácticas económicas y financieras, a partir de sus propios referentes culturales y de los efectos de un proceso de aprendizaje.

Ello implica, por lo tanto, utilizar un enfoque cualitativo y partir del contexto local o micro en el que se desempeñan los actores, y desde sus visiones contrapuestas sobre cómo debería ser el mercado (Fligstein, 2015). Implica también analizar su comportamiento en relación al consumo, el ahorro y la deuda incorporando elementos culturales que consideramos cruciales: los significados y nociones sobre el dinero, el bienestar, los bancos, así como sus imaginarios, representaciones sociales y experiencias relacionadas con el mundo económico. De manera particular nos interesa identificar los factores que determinan la participación de la población en los servicios financieros formales (crédito y ahorro principalmente) en un contexto urbano en el que no existen limitantes de acceso, sino que, por el contrario se amplían continuamente los canales de intermediación financiera.

Asimismo, dado que la población objeto de estudio pertenece a grupos de ahorro, un segundo eje de la presente investigación consiste en analizar los efectos – en términos de cambio y/o permanencia- que tiene un proceso de socialización económica informal de

dicha naturaleza, en las prácticas económicas y financieras (incluyendo su disposición o renuencia a participar en el sistema formal), y en la cosmovisión de un grupo de personas adultas y sus familias. Analizo por lo tanto la EF desde un modelo educativo singular, no convencional, atendiendo los efectos y alcances del proceso de socialización económica informal, tomando como referencia el caso de los grupos de ahorro.

Al abordar la EF desde una mirada antropológica que parta de sujetos y situaciones concretas, así como de los saberes, experiencias, lógicas del manejo de recursos, intereses y necesidades de las personas a las que se quiere “educar” e “incluir”, pretendemos complementar los estudios de carácter cuantitativo (encuestas de diversa índole), y poner de relieve la importancia que tienen los factores sociales y culturales en los comportamientos económicos y financieros de las personas. También pretendemos contribuir a enriquecer los estudios sociales existentes al incorporar al análisis no sólo las prácticas económicas, sino también las representaciones sociales, creencias, sistema de valores e imaginarios que son parte de la visión del mundo económico de los sectores populares.

Por otra parte, consideramos que existen pocos estudios que desde las ciencias sociales abordan los procesos de socialización económica informal y el tema por demás reciente de la EF desde una aproximación cualitativa. De ahí la importancia de contar con estudios que den cuenta de la manera como las personas aprehenden, aplican y socializan el conocimiento financiero.

Finalmente, la intención de un estudio de esta naturaleza sería poder contribuir al debate y a la reflexión en torno a las políticas y estrategias de educación e inclusión financiera de los sectores populares, que se han implementado o se piensan implementar en el país.

I.3 PLANTEAMIENTOS CENTRALES Y MARCO DE REFERENCIA

I.3.1 CUESTIONAMIENTOS A LA PREMISAS DE LA EF

Se podría decir que son varias las funciones que a grosso modo se le atribuyen a la EF por las cuales diversos actores del sector público, privado y social la

incluyen como parte de su agenda política. Por un lado, la función de prevención para evitar los sobreendeudamientos, y con ello posibles crisis económicas que desestabilicen el sistema financiero. De ahí el hincapié en la importancia de aprender a administrar las finanzas personales y familiares, y conocer y manejar adecuadamente los productos y servicios financieros. A la EF también se le asigna la tarea de promover una actitud proactiva y de responsabilidad de los individuos frente a los mayores riesgos financieros que se ven obligados a asumir para mitigar los efectos nocivos producto de las reformas estructurales y ante el aumento de la esperanza de vida. Finalmente, se espera que la EF pueda contribuir a la integración de un mayor número de personas a la formalidad, que una vez “educadas” participen en el mercado.

De estas tres funciones que se le asignan a la EF, se desprende que el fin último de ésta, o su razón de ser, sea el cambio de comportamiento del individuo, es decir, se busca incidir y modificar sus hábitos económicos y financieros con el fin de lograr su adaptación al sistema y garantizar la estabilidad y sostenibilidad del mismo. Ello refleja la importancia económica que se le asigna (ver Lusardi y Mitchell, 2013), y el hincapié que se hace en promover y brindar una educación que transmita conocimientos, desarrolle habilidades y favorezca el cambio de actitudes que se traduzcan a su vez en conductas racionales que lleven a la erradicación de las “malas prácticas”. Además de centrarse en el cambio del individuo y no del sistema, se presupone una adaptación a todas luces cuestionable que desconoce la complejidad de la realidad económica, social y política de los individuos a los que se pretende adaptar.

Lo anterior nos lleva a afirmar que a través de este cambio de comportamiento se busca la conformación de sujetos económicos y la creación de nuevas identidades acordes a los requerimientos del sistema y de una sociedad financiarizada. Encuentro un paralelismo entre el discurso de la educación e inclusión financiera en México y el análisis de Daniel Friedman respecto a la política económica argentina durante la época de la dictadura militar (Friedman, 2010). En ambos casos se trata de forjar sujetos que se comporten en todo momento de manera racional. Ello en la economía clásica y el contexto neoliberal, corresponde a la figura del *Homo Economicus* que actúa coherentemente y que

se orienta a la búsqueda de la maximización de los beneficios económicos, sin que influya de por medio el contexto en el que se haya inserto.

No obstante, este planteamiento en torno al cambio de comportamiento del individuo como objetivo de los programas y políticas de educación e inclusión financieras, nos lleva a identificar los sesgos y las diversas implicaciones que se derivan de sus premisas:

a. Un aspecto central, reside en el desconocimiento de las condiciones materiales y el conjunto de relaciones sociales que contribuyen a crear, mantener y reproducir las desigualdades sociales y la pobreza. Al no tomar en cuenta los determinantes externos que inciden en las prácticas económicas de las personas, se disocia al individuo (en este caso al pobre) de la sociedad de la que formar parte. La pobreza (y por consiguiente el analfabetismo asociada a ésta), se considera un problema individual, no social, y se plantea un cambio de comportamiento sin atender a las causas estructurales y sin cuestionar la capacidad de los individuos para actuar de manera diferente. Podría aplicarse lo que afirma Bayón: “Ante el avance del fundamentalismo de mercado a partir de la década de 1990, se produjo un proceso de transformación en el modo de entender la pobreza, se pasó de culpar a la economía, a culpar a los pobres por su situación...” (Bayón, 2013:93).

Cabe mencionar no obstante, que las premisas de la EF, no sólo se enmarcarían dentro de este contexto descrito, sino que considero que también están influenciadas por el concepto antropológico de cultura de la pobreza creado por Oscar Lewis en los años sesenta y ampliamente refutado por pretender explicar la pobreza con base en ciertas características y rasgos de personalidad de los individuos, y responsabilizar a los pobres de su propia situación. Podría decirse que las premisas subyacentes de la EF no logran superar esta visión e ignoran las teorías estructurales y otros estudios que refutan la tesis de Lewis, y rompen con la concepción naturalista de la pobreza al poner el acento en las condiciones políticas económicas de la pobreza, es decir, en sus causas exógenas.

Entre los exponentes principales de esta última corriente, y cuyas aportaciones se vinculan con el presente trabajo, se encuentra Amartya Sen quien desde su teoría del desarrollo (entendido como un proceso de expansión de las libertades fundamentales) y la

economía del bienestar enfatiza el carácter multidimensional de la pobreza y su relación con las desigualdades sociales. Desde una óptica humanista, Sen hace énfasis en las “capacidades” de las que una persona dispondría para poder convertir sus derechos en libertades reales. Sostiene que un derecho no tiene sentido si no se tiene la capacidad para ejercerlo, y que la pobreza constituye en esencia, la privación de la capacidad (Sen, 2010).

Desde otros ángulos, pero bajo los mismos principios teóricos, diversos estudios han apuntado a las causas de la pobreza actual asociada de manera importante a la degradación del mercado de trabajo y al papel que juegan las “desventajas acumulativas”. (Fernández, 2000; Merton citado por Bayón, 2015). Se ha analizado el capitalismo y las desigualdades y asimetrías que éste genera, incluyendo el funcionamiento del sistema financiero. Un caso, es el ensayo de A. Roig que se centra en las consecuencias de la financiarización de la economía popular. Dicho estudio concluye que las deudas financieras producen nuevas formas de dominación y de subjetivación; analiza la relación asimétrica entre los costos que pagan los trabajadores y la valorización de su trabajo, y pone énfasis en la manera como los bancos captan el excedente vía las altas tasas de interés del crédito. Sostiene que la raíz de las condiciones desiguales se encuentra por lo tanto asociada al alto costo financiero del consumo (Roig, s.f.). En esta misma línea, Agüero también analiza los cambios en el mundo del trabajo⁹ y retoma a Foucault para analizar el proceso de formación y desarrollo de la gubernamentalidad financiera, como tecnología de poder del arte neoliberal de gobernar (Agüero, 2010).

b. Por otro lado, se parte de que la lógica basada meramente en un cálculo racional guía en todo momento el comportamiento de los individuos, lo que lleva al desconocimiento de otras lógicas, como del conjunto de creencias, valores, imaginarios, representaciones sociales y referentes culturales propios de un determinado contexto sociocultural. Coincidimos con la corriente sustantivista según la cual, las conductas de los individuos no pueden verse únicamente en función de intereses y criterios personales, sino de individuos que son integrantes de familias y comunidades, con características y necesidades distintas. Ortiz sostiene que el estudio sustantivo de las decisiones

⁹ A este respecto habla de la precarización estructural del trabajo expresada en figuras como las de emprendedor,- el modelo neoliberal de empresario de sí mismo, trabajo flexible, subcontratación entre otras.

económicas ha demostrado que “ciertas acciones juzgadas por los modelos microeconómicos como irracionales, pueden ser respuestas razonables a determinadas condiciones” (citado por Gaggioli, 2014: 50). Y como apunta Gaggioli, la tesis de los economistas neoclásicos, para quienes el modelo de mercado “se asienta sobre fuerzas provenientes de individuos autónomos que realizan juicios desapasionados necesarios para lograr el cálculo racional del mayor beneficio con el menor costo...”, ha sido ampliamente refutada (Gaggioli, 2014: 50). Se trata como añadiría Carrier, de una concepción de mercado que es “asocial e impersonal y está recluso en una esfera comercial desincrustada” (citado por Gaggioli: 2014: 50).

c. Por otro lado, a través de la EF se pretende lograr un cambio cultural que lleve a los individuos a transitar de lo “arcaico” a lo “moderno”, de la informalidad a la formalidad, dejando entrever con ello una postura evolucionista. Se trata, como diría Arturo Escobar, al referirse a las teorías del desarrollo, de una concepción funcional del desarrollo que plantea reproducir en los sectores populares o tradicionales, los rasgos de las sociedades avanzadas, o modernas. Ello por consiguiente implica la descalificación y/o el desconocimiento de “la otredad” y la creencia de que sólo existe una lógica universal, que es la economía de mercado. Según esta concepción, los sectores marginados que representan a una sociedad tradicional, analfabeta y desvinculada de las estructuras financieras tendrían que transitar hacia una sociedad moderna, conformada por individuos calificados e integrados al sistema financiero. Como consecuencia de ello, se busca ante todo sustituir las prácticas financieras informales consideradas anacrónicas, por prácticas formales propias de la modernización. Ello bajo el argumento de que dicho cambio, por sí mismo, conduciría al bienestar financiero de las personas, sin importar las limitantes estructurales de la pobreza y la desigualdad de oportunidades.

Estas posturas evolucionistas han sido criticadas por diversos autores desde distintos ángulos, a propósito de las políticas de intervención, pero también aplican para el campo de la EF. Arturo Escobar, critica la visión economicista y reduccionista en la construcción social del tercer mundo, afirma que la economía impregnó toda la política y la práctica del desarrollo, y que su discurso produjo maneras de crear el mundo y de intervenir en él que tenían como referente un modelo cultural hegemónico (Escobar, 2007).

Para dicho autor, la teoría y prácticas del desarrollo son profundamente etnocéntricas y tecnocéntricas; se trata de modos occidentales que hacen referencia a un patrón universal y de recetas para la prosperidad material que justifican las intervenciones (Escobar, 2007: 14).

Asimismo, Gustavo Lins Ribeiro, al analizar el tema de la diversidad cultural en los discursos, y la relación entre lo particular y lo universal en el contexto de la globalización, encuentra que “los universales se presentan frecuentemente como entidades trascendentes, naturalizadas y eternas que se encuentran más allá de la cultura, la sociedad y el poder” (Lins Ribeiro, 2014:15). Alexander Roig por su parte, plantea que el capitalismo intenta reducir la alteridad a la mismidad, ya que la subjetividad moderna piensa al otro sometiéndolo a los propios modelos de identidad o bien excluyéndolo (Roig, 2017). Bourdieu, al referirse a la economía neoliberal, afirma que ésta postula sus fundamentos y el culto del individuo y el individualismo como si se tratara de un modelo universal (Bourdieu, 2003).

I.3.2 LAS TEORÍAS SOBRE LA TOMA DE DECISIONES ECONÓMICAS

Desde la ciencia económica se han elaborado teorías para explicar la toma de decisiones y el comportamiento económico de los individuos con base en los tipos de racionalidad. Por un lado, como ya se mencionó, para los economistas neoclásicos, el individuo sólo persigue fines económicos, y hace uso de toda información económica a su alcance con el fin de obtener la máxima utilidad o beneficio posible. Se trata de una racionalidad absoluta que desconoce la influencia del contexto y de otros factores de diversa índole que afectan la toma de decisiones.

Posteriormente, la economía del comportamiento (encabezada por autores destacados como Daniel Kahnemann y Richard Thaler, ambos premios Nobel de economía), cuestionó dicho tipo de racionalidad e incorporó aspectos psicológicos al análisis económico. Esta teoría sostiene que los conocimientos por sí solos no explican el comportamiento de las personas, y defiende la tesis de la racionalidad limitada del comportamiento humano. Estas limitaciones se atribuyen a la interferencia de factores o

sesgos de diversa índole, entre éstos: el papel de las emociones, la disonancia cognitiva (según la cual el individuo elige la información que coincide con sus preferencias); la ilusión del conocimiento; el exceso de confianza, o de información (que impide que ésta siempre se pueda procesar); y la conformidad con el grupo, factor que refleja las preferencias sociales (véase Roa, 2013; Di Giannatale *et al.*, 2015). Esta corriente resulta de especial relevancia hoy en día porque se ha trasladado al campo de las finanzas conductuales, permitiendo predecir los comportamientos. Se han analizado los patrones de consumo y ahorro, y se han hecho proyecciones sobre las decisiones monetarias de una persona ante la disyuntiva de posponer una gratificación presente, u obtener un beneficio futuro. Tanto la OCDE, como la ENEF consideran la economía conductual herramienta vital en las intervenciones. En materia de EF se han propuesto estrategias que a través de la utilización de incentivos, puedan influir en el cambio de comportamiento financiero predecible de una persona. Así lo propone Martínez Solares quien afirma que la modificación de las conductas financieras ocurre cuando además de contar con información clara, relevante y entendible, hay incentivos o desincentivos y que “la efectividad de las políticas públicas y programas e instrumentos financieros (en temas como el ahorro), es mayor cuando están más orientados a estimular una conducta que a crear regulaciones o instrumentos complejos que la frenan” (Martínez Solares, 2014: 100).

Por su parte la psicología ha estudiado los comportamientos económicos y financieros de las personas, en función de las características y rasgos de personalidad. Desde la subdisciplina de la psicología económica, se ha analizado la conducta del consumidor, en términos de sus hábitos y actitudes hacia el consumo y el endeudamiento. Con base en un enfoque cuantitativo, se han elaborado una serie de reactivos y escalas estandarizadas para medir actitudes de los individuos hacia el dinero y los comportamientos compulsivos o impulsivos con respecto al consumo.¹⁰ También se ha prestado atención a la manera como los padres educan e inculcan valores a sus hijos y se han diseñado metodologías para la enseñanza de la EF en las escuelas.

¹⁰ M. Denegri, de la Universidad de la Frontera, en Chile, es una de las principales representantes de esta corriente.

De igual manera, la sociología y la antropología también han abordado desde sus respectivas disciplinas los comportamientos económicos de las personas pero a diferencia de la economía y la psicología, su punto de partida no han sido los individuos aislados, sino los individuos en tanto miembros de una sociedad, o bien, los actores colectivos. Asimismo, al partir de contextos específicos los análisis sociológicos o antropológicos, pueden incorporar la dimensión cultural y la del poder. Birkenmaier y Sherraden, por su parte, proponen el concepto de “capacidades financieras” para relacionar la dimensión subjetiva con la estructura social. Parten de que los individuos toman decisiones no sólo sobre la base de sus conocimientos y habilidades, sino que también éstas están determinadas por factores estructurales (la manera como internalizan el contexto económico, social y político), que a su vez influyen en sus percepciones, expectativas, y en su relación con las instituciones financieras. Desde su punto de vista, este concepto permite unir las diversas disciplinas de la economía, la psicología, y la sociología, al tomar en cuenta que tanto el comportamiento individual y la psicología humana como la estructura social, influyen en la toma de decisiones económicas y en el manejo financiero de las familias (Birkenmaier y Sherraden, 2013).

En sus inicios, la Antropología económica trató de interpretar el material etnográfico explicando la diferencia entre la economía primitiva y la capitalista. Sus postulados divergentes condujeron al surgimiento de la escuela formalista y de la sustantivista. Para los formalistas (a semejanza de los economistas tradicionales), el hecho económico se comprendía exclusivamente en función de criterios económicos y la economía constituía una esfera independiente. Por el contrario, para los sustantivistas, representados por Polanyi, la racionalidad económica sólo resultaba comprensible desde el conjunto de las instituciones -no sólo las económicas- y desde las particularidades culturales, postura que después, y sólo de manera parcial, asumió la economía del comportamiento. Polanyi sostenía que:

“La economía está incrustada en instituciones económicas y no económicas. La inclusión de lo económico es vital; la religión o el gobierno pueden ser tan importantes para la estructura y el funcionamiento de la economía, como las instituciones monetarias.” (Polanyi, 1976: 161)

Además de Polanyi, conviene destacar la postura de Bourdieu quien planteaba la necesidad de reconocer la dimensión simbólica de los procesos sociales y de ver también las prácticas económicas como un hecho social inserto en el conjunto de las relaciones sociales (Bourdieu, 2003).

I.3.3 LAS FINANZAS POPULARES

Años más tarde, la antropología de manera particular, pasó del estudio de las economías primitivas al estudio de las finanzas populares, es decir, al análisis de las prácticas económicas de los sectores de menores ingresos destacando la importancia de la cultura. Estos estudios por lo general de carácter cualitativo, se han abocado a la descripción de las maneras en que los pobres utilizan recursos de todo tipo en su afán por sobrevivir o elevar sus niveles de bienestar, a las formas como administran su dinero, y a las distintas lógicas bajo las cuales operan. (Lomnitz, 1975; Angulo, 2010; Bazán y Saravi, 2012; Rutheford, 2000).

Como ejemplo, desde este enfoque, Angulo realiza un estudio de caso en el que aborda la relación entre los aspectos no monetarios y los procesos económicos. Pone de relieve cómo las decisiones económicas tienen otra racionalidad y deben ser entendidas “desde las creencias, ideas de futuro, intereses normativos, preocupaciones del momento, y compromisos relacionados con el sostenimiento de sus redes de relaciones sociales” (Ángulo, 2010: 125). Magdalena Villarreal, al referirse a la racionalidad considera los cálculos monetarios y no monetarios –entre éstos los parámetros sociales y culturales- que “implican diversas formas de tasar, medir, y movilizar tanto los bienes materiales y los recursos monetarios, como las relaciones sociales” (Villarreal, 2008: 4). En este sentido, Villarreal resalta la importancia de las relaciones sociales como bienes intangibles que juegan un papel importante en las prácticas financieras. De igual forma, Gerardo García, en su estudio sobre una comunidad rural de Jalisco, analiza el ahorro y la inversión como procesos sociales cargados de múltiples significados, argumentando que éstos no se pueden entender únicamente en términos monetarios (García, 2015).

Especial atención se ha puesto a las prácticas formales e informales de ahorro y crédito. El tema del ahorro ha sido estudiado desde diversos ángulos y marcos teóricos

(Conde, 2001; Campos, 2005; Bernal, 2007). A este respecto, las discusiones han girado en torno a si los pobres tienen capacidad para ahorrar, si ahorran o no, qué factores influyen en la decisión de ahorrar, de qué forma lo hacen y para qué. Otros estudios han analizado la deuda y sus significados desde los comportamientos cotidianos de diversos sujetos (comerciantes, agricultores, amas de casa, microempresarios, etc.), dentro de contextos en donde se dan tanto relaciones de solidaridad como de poder (Villarreal, 2004 y 2014; Zanutelli, 2004; Castillo, 2004; Guzmán, 2014).

También ha cobrado relevancia el estudio del funcionamiento de servicios financieros (cooperativas, cajas de ahorro y bancas comunales) ante el auge de las microfinanzas, y los microcréditos que se veían como una alternativa de desarrollo (Hidalgo, 2004; Conde 2000; Rutheford 2002; Mansell, 1995). De ahí el interés de los científicos sociales por realizar estudios en torno al Sector de Ahorro y Crédito Popular (SACP), por documentar las prácticas y metodologías de una amplia gama de proyectos e instituciones microfinancieras (Conde 2000), y de analizar sus efectos. Especial énfasis se ha puesto en los conflictos de valores que se suscitan alrededor de ciertas normas estandarizadas de las políticas de microcrédito en contextos socioeconómicos y políticos específicos y a los roles que desempeñan las mujeres (Guerin, 2011).

Algunos estudios de años más recientes se han centrado en las finanzas domésticas, y en el análisis de las implicaciones del proceso de monetarización en la vida de los pobres, ante el mayor acceso a los servicios financieros y los intentos por incorporarlos al mercado. Lucía Bazán y Gonzalo Saraví, encuentran que las estrategias financieras guardan una estrecha relación con las características y composición de los ingresos, y que la lógica social y la lógica económica más que ser excluyentes, pueden coexistir (Bazán y Saraví, 2012).

I.3.4 LAS NUEVAS SUBDISCIPLINAS

Un campo reciente surgido a raíz del proceso de financiarización de la economía mundial, ha sido el de los Estudios Sociales de las Finanzas (ESF o SSF por sus siglas en inglés) cuyo objeto de estudio, a diferencia de las investigaciones sociológicas y antropológicas previas, se centra en las instituciones, las prácticas y los actores

involucrados en el mundo financiero, pero parten de las mismas premisas de la corriente sustantivista. Es decir, es una crítica a los análisis economicistas, que llega a demostrar la influencia de los factores socioculturales en la conducta de los actores económicos, y en el mercado como tal. Se trata, como afirma Gaggioli, de un intento por comprender un nuevo objeto de estudio (el funcionamiento de los mercados financieros en tanto construcciones socioculturales históricamente dependientes), desde una aproximación etnográfica (Gaggioli 2014: 42).

También recientemente, las subdisciplinas de la sociología y la antropología del dinero, han hecho aportaciones destacando la relación entre los comportamientos económicos de las personas y los significados, representaciones, y usos del dinero. Parry y Bloch sostienen que:

“El dinero simboliza distintas cosas en diferentes culturas y puede significar distintas cosas en la misma cultura; en consecuencia, no se pueden hacer predicciones sin tomar en cuenta el contexto cultural en el que se ubica” (citado por Angulo, 2010: 127).

Zelizer, una de las pioneras en incorporar la dimensión simbólica del dinero en las relaciones sociales, demuestra que el dinero no es un intermediario neutral, sino que implica conexiones y relaciones sociales significativas; que el dinero moderno está tan inmerso en la estructura social, como el dinero en las sociedades primitivas. Por lo mismo, los significados y usos del dinero, no deben analizarse de manera aislada, ni fuera de contexto (Zelizer, 1994).

Ariel Wilkis, otro representante de esta corriente, analiza la vida familiar y comunitaria a partir de las diversas jerarquías monetarias o tipos de dinero, e introduce el concepto de “capital moral” para analizar el fenómeno económico desde las apuestas morales y éticas que se ponen en juego. Para dicho autor, el análisis de los múltiples significados y usos del dinero permite comprender la conexión de la vida individual con la colectiva, así como la conexión del mundo popular con la dinámica económica contemporánea (Wilgis, 2013).

I.3.5 POSTULADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Considero que la comprensión de las prácticas financieras de un determinado grupo social, implica partir de las siguientes premisas:

a. Los factores externos de carácter estructural que condicionan las alternativas económicas a las que tiene acceso la población.

b. Una serie de elementos culturales (dimensión subjetiva), que incluyen las representaciones sociales, valores, creencias, experiencias, significados del dinero, conceptos de bienestar, percepción de las instituciones financieras, horizontes de tiempo.

c. La interacción social que se da entre los diferentes actores en un contexto determinado.

Estos tres tipos de factores identificados a lo largo del trabajo de campo, consideramos que intervienen en la construcción del mundo económico, que en tanto construcción social: “Se desarrolla y consolida a partir de estructuras, agentes y procesos, en un contexto histórico determinado” (Llanos *et al.*, 2009: 1).

En el presente estudio se abordarán las prácticas económicas, y las cosmovisiones de la población, desde la intersección entre lo económico y lo sociocultural. Coincidimos con los planteamientos de la economía conductual que admite “sesgos” de carácter sociocultural, y con los de Polanyi, uno de los principales representantes de la corriente sustantivista. Partimos de la necesidad de entender los comportamientos económicos, así como la racionalidad de la toma de decisiones de la población objeto de estudio:

a. A partir de criterios no meramente económicos, ni de una realidad abstracta, sino de contextos específicos en que existen limitantes económicas estructurales, o bien oportunidades, así como variables socioculturales.

b. Desde un enfoque fenomenológico que parte del punto de vista de los actores, sus pensamientos y sus prácticas a las que les atribuyen significados. Ello nos permite conocer las formas cualitativamente diferentes en que las personas perciben y

experimentan la vida económica. También nos posibilita matizar los efectos o los resultados diferenciados que el proceso capitalista de financiarización, en tanto fuerza global, plasmado en las políticas de inclusión financiera o de conformación de nuevos sujetos económicos, puede producir a nivel local.

I.4 METODOLOGÍA Y UNIVERSO DE ESTUDIO

La investigación se llevó a cabo en siete grupos de ahorro que operan en la delegación Cuajimalpa, al norponiente de la ciudad de México, creados y supervisados por el Centro de Desarrollo Social Utopía (CDSU) perteneciente a la escuela particular Tomás Moro, ubicada en dicha demarcación. Los grupos están conformados principal pero no exclusivamente por mujeres, quienes representan aproximadamente el 96% de la población atendida.¹¹ Sin embargo, en los grupos también participan de manera indirecta los cónyuges y/o hijos, quienes si bien no asisten a las reuniones tienen posibilidad de ahorrar y de gozar de ciertas prerrogativas. La antigüedad de los 16-17 grupos atendidos por el CDSU varía entre uno y 11 años, y en cada uno de ellos participan entre 10 y hasta cerca de 30 personas. Si bien encontramos que los miembros comparten preocupaciones y sueños semejantes, su composición social y generacional es heterogénea. Todos los grupos funcionan de forma autogestiva con la metodología de los bancos comunitarios ideada por John Hatch, que ha sido implementada en diversos países y de la que se hablará posteriormente.

El trabajo de campo llevado a cabo en torno a los grupos de ahorro nos permitió una aproximación de carácter cualitativo. La recopilación de la información en este caso se llevó a cabo a través de la observación participante y la asistencia a las reuniones semanales de los grupos, así como a través de entrevistas semiestructuradas con algunos de sus integrantes seleccionados al azar y en función de su disponibilidad de tiempo. Se entrevistaron un total de 60 personas (57 mujeres y tres hombres), pertenecientes a siete diferentes grupos que representan a alrededor del 14% del total de socios participantes.¹²

¹¹ Dado el predominio del número de mujeres, a lo largo del documento suelo referirme a las socias y no a los socios.

¹² La cifra es aproximada debido a que el número de participantes fluctúa, y el nombre de las personas se modificó con fines de anonimato.

La información obtenida también se complementó con datos estadísticos y algunos documentos elaborados por el CDSU, con el fin de enmarcar a la población estudiada dentro del contexto más amplio de intervención de dicho centro.

La metodología cualitativa utilizada nos permitió indagar no sólo sobre las prácticas, percepciones e imaginarios de la persona entrevistada en un momento determinado, sino también sobre el núcleo familiar en donde se toman las decisiones económicas, así como el poder rastrear, en algunos casos, la influencia de los padres y experiencias previas respecto al uso de diversos servicios financieros. En este sentido, el enfoque cualitativo, a diferencia de las encuestas, nos ofrece una perspectiva diacrónica que permite identificar cambios de comportamiento de las personas ocurridos a lo largo del tiempo, así como los efectos del proceso de socialización económica.

Por otra parte, la información de campo también se complementó con una investigación documental que implicó la revisión de diversas fuentes, entre éstas:

- La literatura general referente a la temática, tanto de académicos como de los principales organismos internacionales promotores de la EF. Ello incluye los estudios y las declaraciones de la OCDE y el BM en torno a las directrices, lineamientos, estrategias y estado del arte de la educación financiera a nivel global.
- Los documentos oficiales emitidos por diversas instituciones del país: SHCP, Bansefi, Banxico, Asociación de Bancos de México (ABM), y Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) en torno a la educación y a la inclusión financiera. Esta información se complementó con el seguimiento a diversas entrevistas realizadas por los medios de comunicación, principalmente a las autoridades hacendarias y a los banqueros.
- Las ponencias presentadas por diversos participantes en los Encuentros nacionales y seminarios de Educación Financiera organizados por distintas instituciones.

I.4.1 ESTRUCTURA DEL TRABAJO

Después de haber esbozado los planteamientos teóricos centrales, en el siguiente capítulo se abordará el tema de la EF. En éste se exponen los diferentes términos utilizados

y las definiciones más citadas; también se analiza el discurso oficial, la construcción social del analfabetismo financiero, y los cuestionamientos que ello conlleva. En la última parte se exponen las características y resultados del estudio realizado por el BM en torno a las capacidades financieras de los mexicanos, y se concluye con el señalamiento de las discordancias encontradas entre dicho diagnóstico, y ciertos rasgos de la cultura económica y financiera de la población estudiada. El tercer capítulo tiene como finalidad contextualizar el trabajo de campo desde las características de la población objeto de estudio, y desde el funcionamiento e importancia que revisten los grupos de ahorro. En el cuarto, quinto, y sexto capítulos, se analiza el material etnográfico en torno a los actos financieros, es decir, el consumo, el ahorro y la deuda. En el capítulo sobre el consumo se abordan el concepto de planeación y previsión, los distintos significados del dinero, así como su uso y administración. Tanto el ahorro como el crédito se analizan en los distintos escenarios financieros atendiendo a la conexión entre formalidad informalidad. Se hace especial énfasis en los efectos del proceso de socialización económica informal, producto de la participación en los grupos de ahorro, así como en la oferta formal existente y las distintas respuestas de la población ante ésta. El último capítulo se centra en la noción de bienestar, tal como es concebido por la población y se retoma el concepto de “capital moral”, para analizar “lo económico” desde los elementos morales y éticos que entran en juego. También se incluye la percepción sobre las instituciones financieras, y las barreras culturales relacionadas con la inclusión. Finalmente, a manera de conclusión, se incluyen algunas reflexiones en torno a los retos de la educación e inclusión financiera de los sectores populares en México.

II. LA EDUCACIÓN FINANCIERA

II.1 LA EDUCACIÓN FINANCIERA: TÉRMINOS Y DEFINICIONES

La EF, lejos de ser concebida como un campo exclusivo de los especialistas, llega a adquirir un carácter universal, ya que se considera una herramienta básica con la que deben contar todas las personas independientemente de su edad, nivel de escolaridad, ingreso o contexto cultural. Es decir, en ella caben distintos grupos (niños, jóvenes, adultos, mujeres, microempresarios, etc.) y categorías sociales como usuarios, o consumidores, independientemente de que tengan o no, una cuenta bancaria.

Es por ello que el panorama de la EF es un mosaico heterogéneo difícil de caracterizar, en el que intervienen una multiplicidad de actores de los tres sectores, los cuales juegan diversos roles, persiguen diferentes objetivos, desarrollan y comunican contenidos diversos, y utilizan diferentes enfoques y estrategias¹³.

Dichos factores explican el que no exista un consenso en torno a la manera de definir la EF y que se utilicen diferentes términos. En documentos oficiales, (como declaraciones, planes de acción, estrategias nacionales), o en los estudios que se han realizado, ha predominado el uso de los términos “educación económica y/o financiera”, y “alfabetización económica y/o financiera”. Pocas veces se habla de la “educación del consumidor”, aunque este término fue uno de los primeros en ser utilizados en las últimas décadas del siglo pasado. Por otra parte, a esta diversidad de términos, se añade la confusión en la misma traducción. En países de habla inglesa, la EF hace referencia a un proceso de enseñanza-aprendizaje, mientras que los resultados se expresan en términos de niveles de alfabetismo, capacidades financieras, o incluso ciudadanía económica.¹⁴ Adicionalmente, la traducción y utilización de los términos, “analfabetismo” (*illiteracy*) y “capacidades”

¹³ Para un panorama más detallado sobre esta diversidad de programas a nivel global véase Gnan *et al.* 2007. Asimismo, Ruiz Durán hace un recuento sobre diversas iniciativas de educación e inclusión financiera en México (Ruiz-Durán, 2016).

¹⁴El concepto de ciudadanía económica es utilizado por la organización internacional Child and Youth Finance. Véase <www.childfinanceinternational.org>

(*capabilities*) no ha sido unívoca.¹⁵ Mientras que el término “*illiterate*” en inglés se refiere a la falta de conocimiento que tiene una persona sobre una determinada materia, en español, su traducción como “analfabeto” tiene una connotación peyorativa al ser asociado con la inhabilidad o incapacidad para leer y escribir. Asimismo, el término de “*capabilities*” que, tal como se maneja en inglés, implica la puesta en práctica de los conocimientos y destrezas adquiridas, es decir al “saber hacer” (y cuya traducción al español equivaldría al concepto de “competencias”), es traducido literalmente de manera imprecisa como “capacidades”, concepto estático que implica una aptitud o talento y hace referencia a la potencialidad de hacer una cosa.¹⁶

El concepto de “capacidades financieras” es el más utilizado en la literatura actual y suele referirse no sólo a los conocimientos de una persona en materia financiera, sino a sus actitudes y comportamientos. No obstante, para autores más críticos como Birkenmaier y Sherraden que retoman el trabajo de Amartya Sen y Martha Nussbaum, el concepto de “capacidades financieras” implica también la existencia de oportunidades y condiciones externas que condicionan el comportamiento del individuo. Es decir, combina la dimensión individual y la estructural, los factores endógenos y los exógenos. Desde esta postura, los individuos son capaces de entender, evaluar y actuar en pro de su mejor interés financiero, y son “financieramente capaces” no sólo cuando cuentan con los conocimientos y habilidades necesarias, sino también cuando tienen acceso a los instrumentos e instituciones financieras (Birkenmaier, *et al.*, 2013).

Por otra parte, si bien no existe una sola definición de EF, sino múltiples, la mayoría de las veces éstas no se contraponen; las diferencias radican en la mayor o menor amplitud con que se formulan y en los aspectos que enfatizan. No obstante, en un principio, cuando toma auge el tema de la EF, la definición que prevalece y que es la más ampliamente citada, es la elaborada por la OCDE en 2005:

¹⁵ En los textos en inglés, los términos “*Financial Literacy*”, “*Financial Education*”, “*Financial Literacy Education*”, “*Economic Literacy*” y “*Economic Education*” suelen emplearse indistintamente. Sin embargo, en años más recientes, ha predominado el concepto de “*Financial Capabilities*”.

¹⁶ <[https://es.wikipedia.org/wiki/Competencia_\(aprendizaje\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Competencia_(aprendizaje))>.

“La educación financiera es el proceso por el cual los consumidores/inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos, y, a través de información, instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico” (OECD, 2005: 4).

Años más tarde, esta definición demasiado amplia es replanteada por la misma OCDE en términos más genéricos, con elementos que suelen aparecer en la mayoría de las definiciones:

“Educación financiera es una combinación de sensibilización, conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para tomar las decisiones financieras adecuadas para alcanzar el bienestar financiero personal” (OCDE/INFE, 2012: 2).

La primera definición de la OCDE, a diferencia de la segunda, hace referencia explícita al uso de productos formales, pero ambas asocian la EF con el bienestar financiero de las personas. Consideramos que dichas definiciones de la OCDE resultan relevantes para el caso de México, ya que tanto el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi), como la ENEF, retoman su orientación al enfatizar tanto la interacción del individuo con las instituciones financieras, como el uso de los productos y servicios formales como medio para mejorar su calidad de vida.

Bansefi define la EF como:

“Un proceso de desarrollo de habilidades y actitudes que mediante la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planeación, permitan al individuo: a) tomar decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana, y b) utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza”¹⁷.

Asimismo, la definición de EF que aparece en la ENEF, se refiere al:

“Conjunto de acciones necesarias para que la población adquiera aptitudes, habilidades y conocimientos que le permitan administrar y planear sus finanzas personales, así como usar de manera óptima los productos y servicios que ofrece

¹⁷ <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/83054/Educaci_n_Financiera.pdf>.

el sistema financiero en beneficio de sus intereses personales, familiares, laborales, profesionales, y de su negocio”. (ENEF, 2017: 4)

Pese a que muchas veces los diversos organismos o instituciones definen la EF en sus propios términos, Gnan encuentra los siguientes elementos comunes que suelen estar presentes en las diversas definiciones: los conocimientos, las habilidades, las actitudes (que hacen referencia a los valores que influyen en la toma de decisiones), y de manera importante, la interacción con los agentes formales (Gnan, *et al.*, 2007). Los temas y contenidos que se trabajan pueden variar de acuerdo a las características de la población objetivo, (principalmente su edad o ciclo de vida), pero las habilidades y las actitudes que se fomentan, son las mismas. Gnan identifica tres niveles en los aprendizajes: sensibilización, (*awareness*), conocimientos, (*literacy*), y capacidades (*capability*), los cuales comprenden los siguientes elementos:

- Un proceso de sensibilización, para crear conciencia sobre la importancia de aprender a manejar las finanzas, o sobre la necesidad de usar los productos.
- Conocimientos y comprensión asociada por lo general a los productos y servicios financieros disponibles en el mercado.
- El desarrollo de habilidades, en relación a la capacidad para tomar decisiones.
- Valores y actitudes que influyen en las conductas y las decisiones que toman los consumidores.
- La interacción de los consumidores con otros agentes, lo que a su vez implica confianza para solicitar asesoría o información, y conocer sus derechos y responsabilidades (Gnan *et al.*, 2007: 30).

Por otra parte, para Gnan, la manera como se define la EF depende en buena medida de los intereses de las instituciones promotoras, y del fin que persigan. A este respecto, varios autores han criticado la EF que es impartida por instituciones financieras, señalando la existencia de conflictos de interés y la tensión que surge entre los intereses educativos y los del negocio. Si bien puede darse una combinación de ambos, se pueden llegar a favorecer los intereses de las entidades financieras por encima de los intereses de los consumidores. Por ello la OCDE aboga para que las instituciones financieras sean transparentes y cuenten con códigos de conducta para con el cliente (OCDE, 2005: 5). Se

plantea que la línea divisoria entre los proyectos educativos y el marketing de las entidades financieras no siempre está bien definida, por lo que ello resta credibilidad a los programas.

En este mismo sentido, Blue también apunta a otro tipo de contradicciones que pueden surgir con las intervenciones educativas del sector bancario, al afirmar que, si bien la industria financiera puede elaborar, impartir o financiar programas de EF, también se beneficia del analfabetismo financiero (Blue *et al.*, 2014). Es decir, puede traducirse como un doble discurso en el que los bancos, por un lado, promueven el uso responsable del crédito, pero, por el otro, obtienen enormes utilidades como consecuencia de la morosidad y los pagos tardíos. Asimismo, como comenta Williams, los mensajes publicitarios de las instituciones financieras promueven el uso del crédito de manera indiscriminada, y lo proyectan como el instrumento ideal para el consumo. Es decir, se fomenta un determinado estilo de vida al que se accede mediante el crédito formal, que termina por crear nuevas necesidades y por estimular el consumismo (Williams, 2007). Por otra parte, como afirma Gabriela Siller, en el caso de México, en donde el crecimiento del crédito ha estado soportado por el financiamiento al consumo, se corre el riesgo de que éste se torne insostenible y contraproducente.¹⁸

II.2 EL DISCURSO DE LA EF

El discurso de la EF, adquiere especial importancia debido a que se asocia con la inclusión financiera de los sectores de menores ingresos, lo que a su vez se considera como una acción de democracia y justicia social, y por lo mismo se generan grandes expectativas sobre sus efectos y beneficios tanto para los individuos como para la sociedad en su conjunto. Se espera que la EF aunada a la integración de los individuos a la formalidad, y por ende a la modernidad, genere un mayor bienestar y coadyuve a la disminución de la pobreza. De hecho, uno de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 del

¹⁸ Entrevista en *Excelsior* a Gabriela Siller, directora de Análisis Económico y Financiero de Banco Base, con motivo de la 79 Convención Bancaria celebrada el 10 y 11 de marzo de 2016, en Acapulco, Guerrero <<http://www.excelsior.com.mx/nacional/2016/03/09/1079781>> [10 de marzo de 2016].

gobierno federal se refiere a la ampliación de la cobertura del sistema financiero hacia un mayor número de personas y empresas en México, en particular para los segmentos todavía excluidos. Entre sus líneas de acción figuran el fortalecer el sistema de garantías para aumentar los préstamos y mejorar sus condiciones, y promover el acceso y uso responsable de productos y servicios financieros.¹⁹

A nivel macroeconómico, se considera que la EF contribuiría a la estabilidad y al mejor desarrollo del sistema financiero, mientras que a nivel individual la EF se traduciría en un bienestar personal y familiar, ya que la utilización de los recursos de manera más productiva y el uso informado y responsable de los servicios y productos financieros jugaría a favor de los intereses de las personas (ENEF, 2017).

En México, la inclusión que se pretende lograr a través de la EF, es vista como un esfuerzo democratizador que busca la incorporación de todos los segmentos sociales a la economía de mercado y que el discurso oficial legitima en términos de la supuesta equidad y justicia social que se lograrían. Como apunta L. Müller, se trata de un esfuerzo de inclusión social, vía el mercado (Müller, 2013a). No obstante, ello refleja una simplificación de la problemática al desconocer tanto el aumento de las brechas de desigualdad social producto de la implementación de las políticas neoliberales, como la existencia de otras modalidades de inclusión vinculadas con el acceso al trabajo, a la educación, y a la salud, por ejemplo²⁰. Se parte de la falsa premisa de que la inclusión financiera por sí misma, mejoraría la calidad de vida de las personas.

Cabe señalar que BANSEFI, institución que atiende a la población de menores ingresos, establece como objetivo “desarrollar Banca para democratizar el acceso de los mexicanos en situación de pobreza al sistema financiero”.²¹ Como señalan Llanos y coautores, la EF en el contexto internacional, se concibe como una nueva alfabetización que desarrolla las competencias básicas que les permitirían a los individuos

¹⁹ Véase <www.pnd.gob.mx>.

²⁰ La discusión sobre la inclusión y exclusión en la sociedad moderna es compleja ya que existe una variedad de corrientes teóricas que plantean diversas formas o modalidades, y niveles. Por lo general se reconoce que nadie está incluido o excluido al 100% y que a nivel empírico, no existe mucha claridad. (Véase Mascareño y Carvajal, 2015)

²¹ Alejandra del Moral, titular del Bansefi, en el 7º Encuentro Nacional de Educación Financiera, llevado a cabo el 26 de noviembre de 2015 en la Ciudad de México.

participar en la sociedad. La ausencia de estas competencias se considera la causa de exclusión social (Llanos *et al.*, 2009).

“La educación y la inclusión financiera son dos conceptos estrechamente ligados que apoyan el desarrollo social del país. Ambos atienden a un tema de equidad y justicia social. Además, contribuyen a incorporar a las personas de menores recursos a los beneficios de la economía de mercado y a las ventajas que el sector financiero ofrece” (SHCP, 2014:3).²²

Por otra parte, el discurso de la EF también enfatiza el empoderamiento de los consumidores, quienes contarían con elementos para exigir sus derechos y dejarían de ser víctimas de fraudes; se reducirían las barreras de participación en el mercado y tendrían acceso a información relevante (García *et al.*, 2013). Sin embargo, en algunos países -aunque no en el caso de México-, la noción de “empoderamiento” también se asocia con la participación activa en los procesos económicos y las respectivas políticas públicas.

Algunos autores, como T. Williams, cuestionan el supuesto empoderamiento al argumentar que detrás de la EF, está la “responsabilización”, rasgo característico del modelo neoliberal (Williams, 2007). Por “responsabilización” se entiende el mecanismo a través del cual se individualiza la responsabilidad del riesgo económico. De esta manera, el Estado delega en los individuos la responsabilidad por su seguridad económica personal: la responsabilidad para satisfacer sus necesidades, evitar riesgos, identificar oportunidades, y tomar decisiones en relación a su bienestar financiero. Ello coloca a los individuos en situaciones de mayor exposición a riesgos e incertidumbres frente a su propio bienestar financiero.

Desde el punto de vista de Williams, este cambio a su vez tiene repercusiones a distintos niveles: por un lado, afecta la percepción y expectativas de los individuos respecto al rol que debe desempeñar el Estado en asuntos relacionados con el bienestar, y por otro,

²² En general se acepta una relación entre desarrollo financiero y desarrollo económico, o una conexión entre finanzas y desarrollo. Un estudio del CAF afirma que no se puede decir que “una situación compatible con la maximización del bienestar y de la productividad de la economía pueda ser consistente con niveles muy reducidos de utilización de servicios financieros” (CAF, 2011:261). De manera más particular se considera que los servicios de ahorro, crédito, aseguramiento y pagos pueden afectar positivamente el bienestar de los hogares en términos de la suavización del consumo, la distribución del riesgo e inversión en capital humano.

aumenta la demanda de productos financieros para satisfacer sus necesidades de seguridad y desarrollo personal.

II.3 CRÍTICAS Y LIMITANTES DE LA EF

Tanto desde la dimensión educativa, como desde la política, se plantean diversas críticas y cuestionamientos:

a. Desde la dimensión educativa

Diversos autores plantean las siguientes interrogantes basadas en las teorías pedagógicas. Los conocimientos de EF que suelen transmitirse, ¿llevan a cambios de comportamiento? Es decir, ¿qué relación hay entre conocimientos y comportamientos? ¿El primero determina al segundo, o más bien las prácticas financieras diarias son las que generan el conocimiento? Si las prácticas son recíprocas, ¿cómo se refuerzan una a otra? ¿Es posible que un programa de EF incida en los comportamientos y no en los conocimientos? Si bien existen evaluaciones que utilizan distintas metodologías, y que llegan a distintos resultados, nos parece relevante el hecho de que una meta evaluación de diversos programas de EF en distintos países, haya concluido que éstos tienen un escaso impacto en el cambio de comportamiento de las personas, y de manera especial, en los grupos de menores ingresos, además de que los efectos positivos tienden a decaer a lo largo del tiempo (Fernández *et al.*, 2014). También se presentan interrogantes sobre la manera de medir los resultados, dado que muchas veces éstos carecen de relevancia estadística, o la selección de la muestra resulta sesgada. Por otra parte, como argumenta Willis, los cambios de comportamiento pueden ser atribuibles a múltiples factores -no siempre bajo control- que impiden demostrar una causalidad (Willis, 2009).

Esta interrogante tiene importantes implicaciones para quienes diseñan las políticas y programas de EF, ya que se demuestra la falacia de que la educación (en tanto un cúmulo de información que es transmitida, y como lo ha demostrado la economía del comportamiento), conduce a los individuos a tomar las decisiones óptimas desde criterios

de costo-beneficio que concordarían siempre con los objetivos de los programas y acciones de la EF.

Desde el punto de vista de las teorías educativas, y más específicamente en la educación de adultos, existen dos modelos contrapuestos: el tradicional y el de la pedagogía socio crítica. Ambos difieren en cuanto a la manera como se asume o concibe el proceso de enseñanza-aprendizaje, y en cuanto a los fines de toda acción educativa.

El modelo tradicional, o de educación formal que subyace a la mayoría de los programas de EF, considera el proceso educativo como un proceso básicamente mecánico, de transmisión de información o conocimientos que se considera que son puestos en práctica de manera automática. La mayoría de las estrategias utilizadas consisten en cursos, talleres, conferencias, y distribución de material informativo, (incluyendo envío de mensajes de texto a través de la telefonía móvil), aunque también algunas veces se combinen con estrategias lúdicas o asesorías de algún tipo. En este sentido, se concibe al educando como un ente pasivo depositario de un cúmulo de información, carente de cultura financiera, y por lo tanto fácilmente “transformable”, o moldeable, no como un sujeto crítico y actuante. Se trata de modelos educativos verticales, unidireccionales, sin espacio para la participación. Se busca educar para adaptar al sistema, desconociendo por demás, tanto la multiplicidad de factores que inciden en el comportamiento económico de las personas, como otros procesos de socialización económica informal a través de los cuales las personas aprehenden y ponen en práctica en su vida cotidiana los conocimientos y habilidades adquiridos y optan por las oportunidades financieras a su alcance.

A su vez, las corrientes de la pedagogía socio crítica proponen que la educación debe responder a los intereses y necesidades de los educandos; que la participación y cooperación son cruciales, y que el aprendizaje se da a través de la resolución de problemas, no a través de la transmisión de saberes (Argüello, 2012). También se postula que la educación debe llevar a la comprensión de la realidad para transformarla, es decir, le apuestan a una educación que cumple con una función transformadora y que parte del desarrollo del sujeto tanto en su dimensión individual, como comunitaria.

También existe una tensión entre la heterogeneidad de necesidades y circunstancias y la universalidad del modelo convencional de la EF. Difícilmente se puede pensar en un solo modelo de EF (en el qué y en el cómo), aplicable para todos. De hecho el proyecto “Diarios Financieros” llevado a cabo entre población de escasos recursos de diversos estados del país, concluye que las necesidades financieras son distintas porque la naturaleza de la pobreza y el modo de sustento, varían (Meka y Grider, 2016).

Ello lleva a la interrogante de cómo diseñar e implementar en la práctica, políticas y programas para distintos tipos de población, no sólo por grupo de edad, sino también situación laboral, NSE, y el contexto en general, ya que la alfabetización financiera implica tanto una dimensión del conocimiento que se logra a través del proyecto educativo, como la aplicación de éste. Sin embargo, la aplicación de éste no es siempre fácil ni posible para todos los individuos, especialmente los que pertenecen a estratos socioeconómicos bajos quienes no tienen los medios para cambiar su situación financiera. Así por ejemplo, la capacidad de ahorro o de inversión, o la posibilidad de acceder a un crédito, está determinada por la situación socioeconómica de las personas. A este respecto, tanto Blue, como el estudio de Birkenmaier *et al.*, que ya se mencionó, hacen hincapié en las condiciones externas que pueden limitar la acción de los individuos (Blue, 2014; Birkenmaier *et al.*, 2013).

b. Desde la dimensión política

Detrás de los postulados de la educación financiera se deja entrever que el problema a solucionar se focaliza a nivel del individuo y no en la estructura social en la que se encuentra inserto. Es decir, se desconoce la desigualdad económica y la exclusión sistémica que van de la mano con el fundamentalismo de mercado. Y lejos de plantearse otras formas de organización del Estado y de la economía, y de reconocer que la creación y distribución de la riqueza son un asunto político (Cordera, 2016), el fracaso financiero (asociado como ya se mencionó al analfabetismo), es visualizado como un problema del individuo que se puede revertir a través de acciones educativas que cambien el comportamiento de las personas.

En este sentido, “la falta de educación o de cultura financiera” abona a esta postura y las prácticas consideradas erróneas (como el despilfarro y el endeudamiento) se consideran un problema de moral individual. Su visión del pobre refleja una concepción esencialista de la pobreza y de la marginalidad que predominó en los años sesenta y que ha sido ampliamente refutada. Esta corriente de pensamiento, enarbolada por Oscar Lewis en su obra “la cultura de la pobreza”, definía al pobre en función de una serie de rasgos o características personales que lo llevaban a comportarse de determinada manera (Lewis, 1967). Por lo tanto, desde esta perspectiva la pobreza se llegó a concebir como un problema de moral individual y se terminó por estigmatizar y legitimar la desigualdad, dejando de lado los determinantes estructurales.

Coincido con C. Arthur, quien critica la visión predominante de la EF porque ésta se plantea como la solución a los problemas del neoliberalismo y la concomitante individualización del riesgo económico. Sostiene que la pobreza, el desempleo y la inseguridad económica requieren más que las soluciones individuales por parte de los consumidores, y por lo tanto, la disyuntiva no está entre el alfabetismo o el analfabetismo financiero, sino entre el individuo en tanto consumidor adaptado al sistema, y una colectividad crítica de las condiciones estructurales enfocada a la transformación del sistema económico. Dicho autor sostiene que los programas de EF promueven una visión técnica y por lo mismo despolitizada de los temas económicos (Arthur, 2012b).

Por otra parte, Torres hace una distinción entre la EF y la educación económica crítica (Torres, 2013). A la EF la describe como una educación sustentada en el modelo neoliberal, concebido como el lógico, y el único posible que trata de legitimar un orden económico, político, y social, frente a otros. La educación económica crítica, por otra parte, considera que debería estar directamente vinculada con una educación política y social que proporcione herramientas para que las personas puedan participar en la toma de decisiones y en la gestión de la vida tanto privada como pública. Desde su punto de vista, una educación económica crítica, permitiría a las personas entender cómo las decisiones económicas y políticas están siempre interrelacionadas y afectan, de alguna manera, a la vida de cada persona y a la comunidad social de la que forman parte (Torres, 2013).

Por lo mismo, la EF se vislumbra como un mecanismo de adaptación al sistema económico político imperante. En un análisis sobre la educación de adultos y lo que denomina “aprendizajes a lo largo de la vida” (ALV) Carlos Vargas compara la visión del norte (representada por la OCDE y el BM, entre otros organismos), que han promovido reformas educativas y políticas a nivel mundial, con la visión del sur global (Vargas, 2014:8). Considera que la visión del norte responde a las concepciones que tienen estas instituciones sobre el desarrollo, el bienestar, y la prosperidad. Dirige su crítica hacia los argumentos básicamente económicos que esgrimen y a su énfasis en lo utilitario y lo instrumental de la educación que lleva a sobredimensionar las habilidades económicamente valorables. Dicho autor, al igual que Argüello, opina que dichas instituciones conciben el aprendizaje en términos de “adaptación” a los cambios derivados de la globalización. Por lo mismo, lo que se busca, es la transformación de los individuos, más no de las estructuras en las que se hallan insertos.

Por contraposición a la visión del norte, Vargas considera que en América Latina, han surgido algunos movimientos sociales que conciben el aprendizaje como una práctica política y de emancipación basada en valores humanísticos y democráticos, de inclusión, y de emancipación. Se trata por lo tanto de dos agendas: una basada en la centralidad de la economía –el crecimiento económico competitividad, productividad-, y otra marcada por el desarrollo social que intenta recuperar los valores culturales²³. De ello, Vargas deduce las siguientes tensiones no resueltas en las políticas y programas de ALV: la tensión entre adaptación y transformación como metas de aprendizaje por una parte, y la tensión entre el aprendizaje para la empleabilidad y el crecimiento económico, versus el aprendizaje para la inclusión social, la ciudadanía activa, y el desarrollo y realización personal, por la otra. Dicha postura se inscribe dentro de una perspectiva más amplia de la educación y de la corriente de la pedagogía crítica inspirada por Paulo Freire, que parte del reconocimiento de la conexión existente entre los problemas individuales y la estructura social.

²³ Si bien la distinción norte-sur que señala Vargas, no siempre puede obedecer a fronteras fácilmente delimitadas territorialmente, puede ser de utilidad para diferenciar dos tipos de proyectos distintos.

II.4 LA EF PARA LOS POBRES

La EF específicamente diseñada para población vulnerable (la cual puede hacer referencia a la población nativa, los inmigrantes, los desempleados, las mujeres, la población rural, o los grupos de menor nivel socioeconómico que han quedado al margen del sistema financiero), y tal como es concebida por el gobierno y las instituciones financieras en México, contempla la administración del dinero haciendo hincapié en el conocimiento de los productos y servicios financieros. Ello a su vez se asocia a dos circunstancias: el conocimiento de los mecanismos de transacción y de las cuentas de ahorro vinculados a las transferencias monetarias condicionadas (TMC) gestionadas por Bansefi, y los programas de EF en torno el uso de microcréditos.²⁴

Cabe señalar que en 2015, Bansefi, pasó de ser “el banco social de México”, a “la banca que te incluye”, es decir, una banca de primer piso. El objetivo de Bansefi es que las personas puedan ahorrar, invertir, tener un crédito, o estar protegidos por un seguro y que transiten de la informalidad a la formalidad. Debido a que dicha institución atiende a las comunidades rurales alejadas, y por lo tanto se encarga de canalizar las TMC y las remesas, su apuesta por la EF está vinculada a la inclusión digital. Ello lo ilustra el Proyecto piloto de inclusión financiera de población en situación de pobreza lanzado en 2011 en el municipio de Santiago Nuyoó, zona indígena mixteca del estado de Oaxaca. Este Proyecto pretendía que las comunidades operaran su economía mediante un esquema libre de efectivo al implementar un esquema de pagos móviles con telefonía celular.

Los programas de EF relacionados con el uso de microcréditos, se dan en el contexto de la proliferación de instituciones microfinancieras y de la importancia que se le da a las actividades generadoras de ingreso. Tal es el caso del Programa Nacional de Financiamiento al microempresario (PRONAFIM) de la Secretaría de Economía. Al igual que como sucedió anteriormente con el microcrédito, a la EF se le asocia también con el éxito de los emprendimientos, porque conlleva a la administración sana de los recursos personales, y/o a la buena administración del negocio.

²⁴ En años más recientes, no obstante, BANSEFI también ha promovido diversos tipos de seguros.

Podría decirse que la banca privada cuenta con diversos programas y materiales accesibles para cualquier grupo de población, que van desde niveles básicos, hasta los más avanzados, por lo general diferenciados por grupos de edad, pero no etiquetados como tales, para población vulnerable. Sin embargo, los contenidos de EF considerados más básicos o elementales, suelen hacer énfasis en la planeación (elaboración de presupuesto para un mejor control de gastos), en el ahorro (con fines de prevención, contención del consumo, o de acumulación de activos); en el consumo consciente (que no exceda su capacidad de pago), y en el uso de los productos y servicios financieros. Estos aspectos resultan cruciales porque constituyen, como se verá más adelante, la base sobre la cual organismos internacionales evalúan las capacidades financieras de la población.

Por otra parte, las organizaciones sin fines de lucro (tanto internacionales como locales), también cuentan con programas de EF para la población vulnerable, aunque sus ópticas puedan ser distintas. Child and Youth Finance International, por ejemplo, le apuesta a una EF centrada en el manejo y administración del dinero, como mecanismo para combatir la pobreza, mientras que para Aflatoun, el empoderamiento social y económico de los niños, es lo que contribuiría a romper dicho círculo.

Las organizaciones no lucrativas por lo general intervienen desde una perspectiva más integral. Si bien la administración eficaz de los servicios financieros, es un eje importante de la EF, su finalidad es lograr la acumulación de activos y la reducción de la vulnerabilidad de los grupos de menores ingresos. Es común que las organizaciones lleguen a operar bajo modelos en los que la EF es sólo un componente entre otros. Así, la EF puede ir acompañada de temas relacionados con la salud, la nutrición, el desarrollo personal, los derechos humanos, o económicos.

El fomento del emprendedurismo es parte de una agenda común que comparten con el sector público y privado. Algunas organizaciones pueden encaminar sus esfuerzos a que los emprendedores lleven correctamente su contabilidad, administren de otra forma su dinero (de acuerdo a los requerimientos de la formalidad), se den de alta ante la SHCP,

y puedan tener acceso al crédito (FFH, 2005).²⁵ La mayoría de las veces la EF tiene un enfoque social, aunque no en todos los casos.²⁶

Entre los organismos internacionales que operan en México destacan Freedom From Hunger, (FFH), Promujer, y Aflatoun. La primera de éstas, FFH tiene como objetivo combatir el hambre y la pobreza, y por lo tanto sus programas de EF (generalmente en plataformas digitales), están vinculados al tema de la salud y de la nutrición. A través del uso eficaz de los servicios financieros, buscan aumentar la seguridad económica y alimentaria de las personas en situación de pobreza. FFH se enfoca básicamente en la capacitación de capacitadores de instituciones de microfinanzas u otras organizaciones sociales. Integran la EF a sus programas de capacitación debido a que se considera que el paso de la informalidad a la formalidad, implica otra forma de administrar el dinero. Llama la atención la importancia que FFH le otorga tanto a la EF, como a los resultados que ésta puede generar en lo concerniente al combate a la pobreza. Ello se refleja en los logos de sus cuadernos de trabajo y otros documentos internos que contiene la siguiente frase: “de la pobreza, a la prosperidad”.

ProMujer es una institución microfinanciera que otorga créditos, capacitación empresarial y servicios de salud. En México atiende a más de 40 mil clientas y su programa “crédito con educación” tiene como objetivo lograr que las mujeres sean independientes financieramente y puedan salir de la pobreza.

Aflatoun por su parte, es un programa de educación social y financiera dirigido a niños y jóvenes de escasos recursos, de población urbana y rural, que se implementa en más de 80 países a través de socios locales y que aspira a ser parte de los currículos nacionales. Dicho programa busca empoderar a los niños (a través del desarrollo personal y la adquisición de competencias financieras), para que se conviertan en agentes de

²⁵ Dentro de este contexto cabe mencionar que suele ser bajo el porcentaje de personas que consiguen autoemplearse. Guerin (2011), por ejemplo, encuentra que en la India, éste no excede de 10%, y es todavía menor cuando se trata de personas de escasos recursos.

²⁶ Tal es el caso de Junior Achievement (JA) que imparte diversos programas en instituciones educativas públicas de nivel básico, medio y medio superior y cuyos contenidos están básicamente orientados a la exaltación y bondades de la economía de mercado, al fomento del emprendedurismo y a la capacitación de futuros trabajadores comprometidos con la causa de la empresa.

cambio en sus familias y comunidades.

No obstante, cabe mencionar que en México, al igual que en otros países en vía de desarrollo, también existen otras organizaciones locales o regionales pertenecientes al Sector de Ahorro y Crédito Popular (SACP), que en estricto sentido no cuentan con programas formales de EF, pero en cuyo seno se originan procesos de socialización económica y financiera informal.²⁷

Dentro de las organizaciones nacidas en México, destaca La Colmena Milenaria, red de organizaciones de desarrollo con acciones de ahorro y crédito vinculadas a procesos organizativos y educativos en el medio rural y semiurbano que tiene presencia en ocho estados del país.²⁸ Estas organizaciones, constituyen un espacio de socialización económica importante en el que las finanzas se ven desde otra óptica, y no son el único eje. Si bien ofrecen servicios de ahorro y préstamos, parten de una perspectiva integral que incorpora la educación y la participación ciudadana como elementos importantes en el combate a la pobreza y no tienen como eje central la integración de los sectores populares al sistema financiero.

*“Es necesario partir de una perspectiva integral con un desempeño financiero de calidad, donde las personas, su mundo, sus necesidades y carencias son puestas por delante y la actividad financiera es una oportunidad para construir valores y prácticas sociales, como lo son el compromiso, la solidaridad, la participación y la organización, componentes de una ciudadanía responsable de su entorno”.*²⁹

La EF en estos casos consiste en procesos de socialización grupales, de carácter informal que se dan a través de las prácticas cotidianas de grupos que son autogestivos e independientes, que difieren radicalmente de los programas de EF convencional. Dentro de esta categoría se encuentran los grupos de ahorro que constituyen el objeto de nuestro estudio, y cuyas características se describirán en el siguiente capítulo.

²⁷ Un ejemplo en el nivel internacional es el programa de ahorro comunitario para mujeres de zonas rurales impulsado por Oxfam en Centroamérica que promueve, entre otras cosas, una ciudadanía activa y la articulación de las mujeres con otros actores sociales.

²⁸ <www.colmenamilenaria.org.mx>.

²⁹ <www.colmenamilenaria.org.mx>.

II.5 LA CONFORMACIÓN DEL HOMO ECONOMICUS

De manera explícita o implícita, como ya se mencionó, el objetivo central de la EF es el cambio de hábitos y actitudes, los cuales a su vez se traducirían en un cambio del comportamiento económico del individuo. Las políticas y programas económicos constituyen, como afirma Friedman, un intento por crear mercados y configurar a los actores de esos mercados, ya que las políticas macroeconómicas, no los configurarían por sí solas (Friedman, 2015)³⁰.

“Crear y expandir un mercado implica la aplicación de medidas macroeconómicas, de regulaciones que afectan a los actores y bienes de ese mercado, pero también la alteración más o menos directa de los actores mismos, sus identidades, capacidades y herramientas de cálculo”. (Friedman, 2015:132)

Ello por lo tanto conlleva la intención de crear sujetos económicos acordes a las políticas neoliberales y al contexto de financiarización; es decir, de forjar al “*homo economicus*” como prototipo ideal de comportamiento que se requiere para el buen funcionamiento del mercado. Esta intención de moldear el comportamiento económico de los individuos mediante la EF, que apunta Friedman, lo expresa Gaggioli de la siguiente manera:

“Se intenta forjar un nuevo sujeto económico acorde a su forma de representar la realidad económica y financiera, dando forma al comportamiento económico individual que era considerado apropiado en términos de la teoría económica hegemónica a la cual las autoridades se adherían” (Gaggioli, 2014: 54).

No obstante, si bien para Friedman en la Argentina de esa época, la construcción del “Homo Economicus” se forjaba a través de la figura del consumidor y del inversor, consideramos que para el caso de México, las políticas de EF, pretenden forjar un sujeto económico llamado a desempeñar dos roles básicos: el del buen administrador, y el del buen consumidor a su vez usuario de los servicios bancarios. (Friedman, 2010).

³⁰ Tales aseveraciones las hace Daniel Friedman al analizar el caso argentino durante la época de la dictadura.

Hoy en día, ante los problemas económicos actuales (recortes del gasto público social, bajos salarios, subempleo, desempleo, entre otros), se le otorga especial importancia a la administración de los recursos. De hecho, las diversas definiciones de la EF, mencionan la necesidad de desarrollar habilidades, adquirir conocimientos, y tener actitudes que se traduzcan en una “buena administración” de las finanzas personales y del hogar. Se parte de la premisa de que el bienestar de las personas depende en buena medida de que sean “buenas administradoras”; y la falta de planeación y la “mala administración” son la causa principal de los problemas económicos. Dentro de estos planteamientos, como ya se ha mencionado, no suele hacerse referencia a las causas estructurales que originan situaciones de pobreza y desigualdad; por el contrario, el “fracaso financiero” es atribuible al comportamiento de los individuos.

La EF del consumidor por otra parte, resulta relevante en función del rol que éste juega en una sociedad de libre mercado y en un contexto en el que la identidad de consumidor, como apunta Arthur, cobra fuerza frente a otras identidades (Arthur, 2012a). En este sentido, la EF se vislumbra necesaria para la adaptación de los individuos al sistema y para el buen funcionamiento del mercado. La EF enfocada a los usuarios de la banca, en tanto consumidores, suele enfatizar, como ya se mencionó, los beneficios que obtendrían las personas al estar informadas y al poderse defender ante los abusos de las instituciones. También podemos decir que la EF enfocada al consumidor, promueve un cambio de actitudes y consiguientemente de comportamientos, respecto a tres aspectos cruciales: el consumo consciente, el control de la deuda, y la utilización de productos y servicios formales:

a. El consumo consciente se enfoca al consumo moderado y de acuerdo al nivel de los ingresos; a la priorización de las necesidades sobre los deseos; y a la organización y elección de compra cuidadosa e informada.

b. La EF por otra parte, se considera necesaria para evitar o contrarrestar los altos niveles de endeudamiento, y los bajos niveles de ahorro.

c. Por último, la EF enfocada al manejo y utilización de productos y servicios formales, se considera ventajosa a todas luces. Se concibe como la alternativa que permitiría a las personas el manejo óptimo de sus recursos. Por lo general se asocia a las posibilidades de capitalización a través de los instrumentos de ahorro, crédito, inversión y seguros.

Adicionalmente, se da como un hecho que las personas una vez bancarizadas y educadas, serían capaces de identificar riesgos, y de ganar confianza en las instituciones financieras.

II.6 LA CONSTRUCCIÓN SOCIAL DEL ANALFABETISMO FINANCIERO

En contraposición con el “buen administrador” y el “buen consumidor” que se pretenden forjar, surge la figura del “analfabeto financiero”. El analfabetismo, en cualquier grado en que se ubique, hace referencia a la ausencia de cierto tipo de conocimientos, y a la falta de comprensión de conceptos económicos, así como a la carencia de habilidades (principalmente matemáticas, pero también tecnológicas) y actitudes que dan como resultado cierto tipo de comportamiento “irracional”. Ello se contrapone con un modelo ideal de comportamiento (administración óptima y responsable del dinero, incorporación a la formalidad) en el que están implicados tanto ciertos conocimientos, como la voluntad del individuo. El “analfabetismo” delinea un sujeto sin conocimientos, incapaz de tomar decisiones “eficientes” u “óptimas”, que además puede ser fácilmente víctima de fraude.

Los estudios diagnósticos realizados en diversos países, así como los juicios emitidos por autoridades nacionales (véase la Estrategia Nacional de Educación Financiera) caracterizan el analfabetismo³¹ con base a cierto tipo de comportamientos, entre los que destacan: el uso de servicios financieros informales –los cuales se juzgan como más caros y más riesgosos--, el uso irresponsable e ineficiente de los productos financieros (sobreendeudamiento e incumplimiento de las obligaciones crediticias); la “mala” administración del dinero, la ausencia de ahorros, o la utilización de los ahorros para el gasto corriente (el cual comprende gastos personales, fiestas, vacaciones entre otros); el consumo irresponsable (definido en términos de un consumo que excede la capacidad económica de la persona) y la toma de decisiones desinformadas. Asimismo, de manera crucial se considera errónea la inclinación por el presente, versus el futuro, ya que ello inhibe por una parte el que exista una planeación financiera y se establezcan metas a mediano y largo plazo (como podría ser la conformación de un patrimonio o la inversión

³¹ Muchas veces no se usa el término analfabetismo, y se matiza con el de niveles de “capacidades”.

productiva) y por otra, la existencia de una cultura de prevención necesaria para poder afrontar y prevenir posibles riesgos.³² Cabe señalar que este perfil del “analfabeto financiero” suele concordar con muchas de las prácticas de los grupos más vulnerables, en especial, con las de los grupos sociales de menores ingresos y nivel educativo que pueden estar o no, incorporados a la formalidad. No obstante, no se puede afirmar que estas diversas características sean exclusivas de los grupos de menores ingresos ya que también se encuentran presentes en otros grupos sociales. El estudio del BM, por ejemplo, identificó dentro de su muestra un conglomerado de personas pudientes, pero “desorganizadas”, y otro de jóvenes “gastadores impulsivos” de ingresos medianos. Asimismo, otros estudios han demostrado que en el comportamiento económico influyen de manera importante las características no cognitivas como las características de la personalidad (BM, 2013; Di Giannatale *et al.*, 2015).³³

La implementación de programas y acciones en materia de EF plantea la necesidad de llevar a cabo estudios diagnósticos que den cuenta del nivel de “alfabetismo” o de “capacidades financieras” de la población en diversos países. Algunas de las primeras mediciones a nivel global fueron llevadas a cabo por algunos consultores en Estados Unidos, por la OCDE y posteriormente por el BM, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo (Lussardi y Mitchell 2014; Atkinson y Messy, 2012)³⁴. Dichos estudios consideramos que revisten una doble relevancia: por un lado, defienden y validan la supuesta universalidad de la metodología y de los indicadores utilizados para medir las “capacidades financieras” en cualquier país. Por otro, constituyen la base sobre la cual los organismos multilaterales llaman a los Estados a tomar medidas en materia de EF y emiten recomendaciones sobre las acciones a emprender. Cabe señalar que si bien en México se habían realizado o estaban por realizarse también diversas encuestas que de una u otra forma abordaban los comportamientos económicos y financieros de la población (como la

³² Véase CEF (2017) y los resultados del estudio del Banco Mundial sobre las capacidades financieras en México (Reddy, Bruhn y Tan, 2013).

³³ En un estudio realizado por Di Giannatale *et al.* entre clientes solicitantes de una microfinanciera en el estado de Puebla, se encontró que el comportamiento de repago y el monto de endeudamiento de los individuos pueden ser en parte explicados por las características de personalidad y las preferencias temporales.

³⁴ Una de las personas más influyentes es Annamaría Lussardi, de la Universidad George Washington, quien, junto con otros académicos, elabora una batería de indicadores básicos universales.

Encuesta sobre Cultura Financiera, BANAMEX-UNAM 2008, y las encuestas ENIF 2012 y 2015), la mayoría se circunscribieron a una temática o a un determinado grupo social (AMAFORE, 2011;³⁵ Faz y Breloff, 2012; Banamex-UNAM, 2014; Villagómez, 2014; Di Giannatale *et al.*, 2015, Bansefi, 2017). Y si bien no subestimamos sus aportaciones, (las cuales en términos generales constituyen un insumo más que respalda la mayoría de los hallazgos), nuestro referente principal, por sus implicaciones (dado que refleja la forma como se conceptualiza, se mide y se evalúa la EF a escala global), y su relevancia política en México, será el estudio del BM, contra el cual discutiremos nuestros datos a lo largo de los diferentes capítulos.

II.7 EL BM Y LA MEDICIÓN DE LAS CAPACIDADES FINANCIERAS EN MÉXICO

En 2012 el BM levanta en México una encuesta nacional en la que participan también como contrapartes mexicanas, la CNBV y la Condusef (Reddy *et al.*, 2013). La encuesta fue aplicada entre 2,022 mexicanos mayores de 18 años³⁶. El estudio abarcó la medición de conocimientos, actitudes y comportamientos (estos últimos relacionados con la administración diaria del dinero y la planificación); así como la elección de productos financieros. La información se cruzó con diversas variables socioeconómicas: edad, género, región, ubicación geográfica, nivel educativo, tipo de empleo y de ingresos.

La evaluación de los conocimientos, se basó en los saberes que se consideran necesarios para la toma de decisiones financieras claves. El estudio encontró que del total de la población, más de la mitad de los encuestados fue capaz de realizar una división básica, y comprendía el concepto de interés, el valor del dinero en el tiempo y la inflación. Sólo la mitad comprendía la relación entre riesgo y rendimiento y un bajo porcentaje (37%) pudo calcular un interés simple, y todavía un número menor (31%) comprendía el concepto de interés compuesto y estaba familiarizado con el concepto de diversificación de la cartera. Asimismo, el estudio concluye que los pobres, (caracterizados

³⁵ Posteriormente se realizaron otras encuestas sobre ahorro y futuro. En 2015, desde una perspectiva de género, y en 2017, entre trabajadores formales e informales.

³⁶ Hubo una fase cualitativa preliminar, pero ésta únicamente sirvió para hacer ciertos ajustes a la encuesta.

por la encuesta en términos de ingresos bajos, trabajo informal, y bajo nivel de escolaridad) fueron quienes en general tenían menos probabilidades de responder correctamente las preguntas sobre conocimientos.

La medición de los comportamientos, incluyó variables sobre la planificación y el manejo del dinero. Del total de personas encuestadas se encontró que un 70% planificaba, pero eran pocos los que se ajustaban a su plan o tenían planes exactos. El nivel de precisión de la administración diaria del dinero (control de ingresos, gastos) resultó bajo; un alto porcentaje (70%) tenía dificultades (habituales u ocasionales) para satisfacer sus necesidades básicas; muchos (66%) no habían hecho ningún preparativo para un gasto imprevisto, y la mayoría no tenían ningún plan para el futuro de sus hijos o para su vejez. En cuanto a los comportamientos el estudio concluye que los pobres tenían comportamientos negativos: no planificaban, controlaban menos su gasto, no alcanzaban a cubrir sus necesidades básicas, no sabían cuánto dinero habían gastado la semana anterior, pedían prestado para pagar deudas, tenían menos posibilidades de hacer frente a un gasto imprevisto y no contaban con planes para el futuro de los hijos y su vejez. A todas luces resulta claro que estos hallazgos reflejan el problema de la pobreza y de la escasez de recursos, y no los comportamientos que se salen de su norma.

Por otra parte, también se evaluaron las actitudes de las personas respecto al futuro en términos de sus horizontes de planificación financiera, logro de objetivos y aspiraciones. Los resultados resultaron bajos debido a que se encontró que dos terceras partes de los encuestados tenían una orientación al presente más que al futuro, que la mitad planificaba cuando mucho a un mes, y un 16% no tenía ningún plan financiero para el futuro. De manera particular, los pobres se orientaban más al presente que al futuro, no planeaban, sus horizontes temporales eran más cortos, y administraban sus recursos con visión de corto plazo.

En cuanto al uso de productos financieros se indagó (tanto en el momento del levantamiento de la encuesta, como en los cinco años anteriores) de los diversos productos financieros tanto formales como informales y la manera como éstos habían sido elegidos. La información respectiva arrojó que casi la mitad de los encuestados (49%) no utilizaba ningún tipo de servicios financieros formales. Sólo 13% utilizaba tarjetas de crédito, y

únicamente un 9% tenía un préstamo de nómina. Más del 60% que usaba servicios financieros afirmó que había verificado términos y condiciones y comparado productos antes de tomar la decisión. Los pobres, en cuanto al uso de productos financieros se constató que por lo general recurrían a los servicios informales de ahorro y crédito.

II. 8 CUESTIONAMIENTOS A LA METODOLOGÍA

Cabe señalar que considero que si bien las encuestas aportan elementos importantes y permiten una base comparativa sobre los comportamientos financieros en otros países, éstas presentan varias limitaciones. Arrojan datos duros relevantes, pero no permiten captar la diversidad de contextos económicos, sociales y culturales dentro de los cuales las prácticas cobran sentido, ni las diferentes lógicas o racionalidades que puedan existir en el manejo de los recursos económicos y financieros. De esta forma, se opta por la comparabilidad de los datos, más que por la especificidad o las particularidades del contexto.

Asimismo, se parte de una perspectiva “desde arriba” que apunta hacia lo que las personas “no saben y deberían aprender”, o “lo que no hacen y deberían hacer”. Ello deja de lado el reconocimiento de otros referentes culturales, de lo que las personas de hecho conocen y saben hacer así como las limitantes de la escasez de recursos y la pobreza. Al centrarse en la información de un solo (sujeto) informante se deja fuera el contexto familiar y la participación de otros miembros en la toma de decisiones.

Por otro lado, --si bien en algunos temas se indaga sobre prácticas anteriores--, no se incorpora una perspectiva diacrónica que permita comprender los cambios de comportamientos. El enfoque no permite captar las distintas estrategias utilizadas por las familias a lo largo de sus distintos ciclos de vida para salir adelante (bien en el día a día, o para capitalizarse a través de la acumulación de activos). Por lo mismo, no da cuenta de los distintos niveles y la naturaleza de la inclusión, ni de los procesos de bancarización o “desbancarización”, tampoco del tipo de relación que establecen los usuarios con las instituciones ya que la naturaleza de dicha relación no es siempre igual, sino que se da bajo

condiciones distintas y cambiantes que dan lugar a diversos tipos y niveles de inclusión o de bancarización.

El perfil de los pobres según la encuesta del BM

Creemos que los resultados del estudio del BM en relación a los comportamientos y actitudes de las personas de menores ingresos brindan un panorama incompleto al utilizar parámetros estandarizados y dejar de lado el contexto sociocultural en el que se desenvuelven las personas:

a. En relación a los conocimientos, si bien es importante comprender el concepto de tasa de interés y su manera de calcularlo, las personas de escasos recursos suelen interesarse e indagar cuánto van a tener que pagar y durante cuánto tiempo para sopesar si son capaces de cumplir con dicha obligación. En ocasiones como se ha demostrado, la necesidad está por encima de los altos costos del crédito. Por otra parte, conceptos como el de riesgo y diversificación se relacionan más con las opciones de inversión que tienen los grupos de nivel socioeconómico medio y alto, pero que no aplica para los sectores populares quienes como parte de sus estrategias económicas utilizan otro tipo de recursos, no sólo financieros.

b. Las actitudes y comportamientos de las personas, se hayan estrechamente vinculados a una cosmovisión, nociones (sobre el dinero, percepción y valoración del tiempo por ejemplo), así como a las limitantes de la pobreza que llevan a la utilización de estrategias para sortear el día a día. Ello incide por lo tanto en diversos hábitos financieros como la falta de planeación (o una planeación a corto plazo) y la ausencia o insuficiencia de medidas de previsión. De ahí también se deriva la dificultad de que los pobres no cuenten con fondos de respaldo para enfrentar gastos importantes ya sean previstos o imprevistos, o incluso para sobrevivir durante la etapa de vejez, y que tampoco puedan llegar a fin de mes sin necesidad de pedir prestado. Las medidas de previsión, cuando se vive en situación de pobreza más que a una falta de EF, se refiere a la escasez de recursos propios para afrontar choques o crisis. Coincido con Schuhen y Schürkmann, quienes cuestionan los resultados de la prueba Pisa y afirman que la alfabetización financiera no consiste en contenidos

globales que puedan ser evaluados de forma estandarizada en todos los países (Schuhen y Schürkmann, 2014).³⁷ Dichos autores sugieren que los estudios deben ser de carácter nacional y contar con modelos de medición y diseño, propios.

c. El hecho de que la mayoría de las personas de bajos ingresos en dicha encuesta, no utilizara productos y servicios financieros formales (preferiera las fuentes informales de ahorro y crédito), pese a que en los últimos años se han multiplicado las posibilidades de acceso, puede reflejar bien un problema de calidad de la oferta (ya que a la que tienen acceso los pobres no siempre responde o no responde del todo a sus necesidades), o crisis económicas.

Llama la atención, como se muestra en la siguiente tabla del estudio del BM, que el porcentaje de personas que usaba productos financieros al momento de la encuesta, comparado con los cinco años anteriores, haya resultado más bajo en todos los tipos de instrumentos bancarios, aunque la disminución del poder de compra debido a las crisis económicas, pudiera haber interferido en ello.³⁸ Sin embargo los datos ofrecidos permiten constatar estadísticamente la disminución de la utilización de productos y servicios bancarios, y pensar en otras posibles causas relacionadas con la falta de adecuación de la oferta financiera, o con los procesos de “desbancarización”. La inclusión o la bancarización no son necesariamente procesos permanentes ya que su uso puede ser durante lapsos intermitentes.

Uso comparativo de productos financieros formales.

Tipo de instrumento bancario	2007-2011	2012
Cuenta en una institución financiera	17%	15%
Tarjeta de crédito	15%	13%

³⁷ La prueba PISA la aplica la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos cada tres años para medir, entre otras cosas, las competencias financieras de jóvenes de 15 años tanto de países desarrollados como en vías de desarrollo.

³⁸ Cabe señalar que según dicho estudio también hubo una disminución de préstamos y ahorros informales, pero para efectos de la discusión sobre la inclusión, estos datos no se incluyeron en la tabla.

Préstamo personal o de nómina	12%	9%
Seguros	8%	7%
Inversiones	5%	4%
Crédito automotriz	4%	3%
Crédito hipotecario	3%	2%

(Fuente: Datos de la Encuesta de capacidades Financieras del BM y el Gobierno de México, p.19).

Conclusiones

A manera de síntesis podemos afirmar que todo lo anterior lleva a plantear los siguientes cuestionamientos y dificultades a las mismas definiciones de EF y a su implementación:

a. La mayoría de las definiciones, se circunscriben a la educación financiera, dejando de lado la educación económica. Al circunscribirse al ámbito de las finanzas, se pasa por alto la importancia que tiene la comprensión del ámbito económico, o la economía en general en la toma de decisiones de las personas. En este sentido, estamos de acuerdo con la definición de Yamani, para quien la educación económica y financiera incluye la comprensión del entorno económico cercano y global, y la toma de decisiones tiene que ir de acuerdo a los recursos financieros de las personas. Para dicho autor, la educación económica y financiera se refiere al:

“Conjunto de conceptos, habilidades, destrezas y actitudes que permiten al individuo la comprensión del entorno económico cercano y global y la toma de decisiones eficientes de acuerdo a sus recursos financieros”. (Yamani, 1997: 101)

Como apunta N. Gaggioli, a pesar del papel central que ocupan la economía y las finanzas en la vida contemporánea, pocas veces se pone atención en la manera en que éstas funcionan, y los efectos que desencadenan en la sociedad (Gaggioli, 2014: 45).

Asimismo, la EF que en ocasiones lleva al empoderamiento de las mujeres principalmente, tiene diversas connotaciones. En su sentido más amplio, también puede

referirse a la posibilidad de participación activa de las personas en los procesos económicos, misma que en el caso de los sectores populares del país, está lejos de darse.

b. Se sobredimensiona la importancia del uso generalizado de productos y servicios financieros y se establece una relación vinculatoria con el bienestar económico. Con ello se desconoce la desigualdad de oportunidades que ofrece el sistema financiero, o en palabras de N. Gaggioli: “se puede cuestionar la conceptualización ficcional de un mundo financiero igualitario, libre y global” (Gaggioli, 2014: 55).

Llama la atención la definición de EF que hace la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en función del uso de los productos y servicios:

“Se refiere a la habilidad de saber evaluar y tomar las decisiones financieras adecuadas; saber dónde y cómo buscar y elegir un producto financiero que se ajuste a las necesidades financieras del usuario, y la comprensión de los derechos y obligaciones que impone la contratación...” (Libro Blanco, 2012: 10-11).

c. La mayoría de los programas de EF, son programas genéricos que se desarrollan sin haber identificado las necesidades de la población o grupos objetivos, basadas en evidencia. Las iniciativas pocas veces contemplan una clara segmentación de la audiencia (CAF 2013: 31). Por lo mismo son programas que no siempre responden a los intereses y necesidades de la población.

Si bien la Estrategia Nacional de Educación Financiera en uno de sus ejes de acción intenta desarrollar, en coordinación con la iniciativa privada y no gubernamental, programas de educación financiera que atiendan las necesidades específicas de cada segmento de la población y de las empresas, es difícil llevarlo a cabo. Su implementación se dificulta debido a los pocos espacios sociales existentes más allá de las instituciones educativas y algunos centros de trabajo. Ello origina que la mayoría de las iniciativas sean acciones de corta duración, sin público objetivo, que sólo pueden llegar a sensibilizar a la población sobre el tema.

En el siguiente capítulo se abordará la EF ya no desde sus premisas y el discurso oficial, sino desde un estudio de caso en el que se analizan los objetivos, metodología,

características y efectos de un proceso de socialización económica informal que tiene lugar al interior de diversos grupos de ahorro.

III. LOS GRUPOS DE AHORRO, LA POBLACIÓN ATENDIDA, Y EL PROCESO DE SOCIALIZACIÓN ECONÓMICA INFORMAL

En este capítulo se analizará el origen de los grupos de ahorro, las funciones que cumplen, su importancia y los retos que enfrentan dentro del contexto socioeconómico específico en que operan. El análisis se hará desde la perspectiva de la EF, lo que nos lleva a mirar el papel de intermediación que desempeña el Centro de Desarrollo Social Utopía (CDSU) entre el mundo financiero y el de las finanzas populares, y a focalizar dicho espacio social como un espacio de socialización económica y financiera importante.

III.1 ORIGEN Y OBJETIVOS DE LOS GRUPOS DE AHORRO

La Comunidad Educativa Tomás Moro es una escuela particular ubicada dentro de la delegación Cuajimalpa en la ciudad de México, que desde su fundación en 1983 buscó vincularse e incidir en la población vulnerable de la zona. Primero lo hizo bajo un esquema de servicios sociales comunitarios de corte asistencial, y posteriormente desde una óptica más amplia de desarrollo social. Por dicha razón, en 2001 se creó el (CDSU), encargado de poner en marcha diversos programas que desembocaron en la conformación de grupos de ahorro. Puede decirse que los grupos de ahorro constituyen el núcleo y el principal eje de acción del CDSU, ya que se conciben como fuente detonante del desarrollo no sólo económico, sino también social, para los socios, sus familias y la comunidad.

El primer grupo de ahorro inició a fines del 2002 y año con año y de manera paulatina, se han ido conformando o reconfigurando nuevos grupos. Algunos con el tiempo desaparecen, pero es común que sus socios se integren a otros ya existentes. En 2017 existían 17 grupos, y sus miembros ascendían a 636 personas pertenecientes a las siguientes categorías: 291 socios activos; 280 niños, y 65 “socios inactivos”,³⁹ que no asistían a las reuniones. Los grupos estaban compuestos por un número variable de socios activos que

³⁹ Los socios considerados “inactivos” son aquellos que trabajan y no pueden asistir a las reuniones.

podían ir desde los ocho hasta los 23. La mayoría de sus integrantes siempre han sido mujeres (aunque puede haber uno, dos o ningún hombre), por lo que en adelante nos referiremos a las “socias”, más que a los “socios” de los grupos de ahorro. La composición de los grupos es heterogénea y varía principalmente en función de la edad, y la situación socioeconómica de sus integrantes.

Uno de los objetivos de los grupos de ahorro es la EF, ya que se busca que las socias adquieran competencias administrativas que redunden en una mejor administración de sus recursos. En esta línea, los grupos buscan:

“Promover un mayor beneficio en la administración de los recursos familiares, así como el fortalecimiento de competencias administrativas”... Se busca que los integrantes se comprometan con sus propios procesos de desarrollo de capacidades, fortalecimiento de sus habilidades y su formación personal”.
(Documentos del CDSU)

Sin embargo, los objetivos de los grupos van más allá de la EF. Ello se puede ver reflejado en los documentos en que plasman su ideario o la filosofía que suscriben, y en los que se proyectan como colectivos de apoyo mutuo que valoran la dignidad de las personas, promueven el desarrollo de capacidades y buscan la organización solidaria.⁴⁰

III.2 CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN ATENDIDA

La población atendida por el CDSU, habita en diversas colonias populares y pueblos dentro de la Delegación de Cuajimalpa, ubicados en las inmediaciones del centro de Cuajimalpa, o bien en su periferia. Entre éstas se encuentran Loma del Padre, Loma Bonita, Centlápatl, Memetla, entre otras, así como los pueblos originarios de San Pablo Chimalpa y San Mateo. Gran parte de las socias son originarias de la localidad o llevan muchos años viviendo en ella, por lo que manifiestan una notoria inconformidad ante el número creciente de desarrollos inmobiliarios (oficinas corporativas y construcciones residenciales) para sectores de clase media y alta, que han invadido las áreas boscosas y originado problemas de contaminación ambiental, auditiva y visual, así como de

⁴⁰ Tomado del reglamento de uno de los grupos de ahorro, pero que es muy semejante a otros por provenir de la filosofía del mismo CDSU.

infraestructura (vialidades, transporte público y desabasto de agua), que han afectado a la zona.

Por otra parte, la población objeto de estudio, presenta diversas características sociodemográficas en términos de edad, escolaridad, lugar de origen y trayectorias. Las socias tienen entre los 22 y los 72 años de edad, aunque predominan las de mediana edad (30 y 40 años) seguidas de las mayores de 50 años, frente a una minoría que aún no cumple los 30.

<i>Edad</i>	<i>Número de personas</i>
Entre 22 y 29	8
Entre 30 y 39	16
Entre 40 y 49	13
50 o más	23
Total	60

Asimismo, el número de años de escolaridad puede ir desde los 0 hasta los 12 o más, predominando quienes llegan a la educación media o media superior. Quienes cursaron alguna carrera técnica antes de casarse, llegaron a trabajar como ayudantes de contadores o de educadoras en algún jardín de niños.

<i>Años de escolaridad</i>	<i>Número de personas</i>
0 a 6 (no fueron a la escuela, primaria incompleta o completa)	14
7 a 9 (secundaria incompleta o completa)	16
10 a 12 (bachillerato incompleto, completo, o carrera técnica)	21
Más de 12 años (educación superior incompleta)	2
S/I	7
Total	60

Sin embargo, por otra parte, la población reúne características socioeconómicas semejantes que son propias de los sectores populares urbanos. Entre éstas podríamos citar el desempleo, subempleo o los empleos informales, y la falta de seguridad y protección social que en conjunto tornan vulnerable socialmente a la población. Por vulnerabilidad social entendemos, como propone Pizarro:

“La inseguridad e indefensión que pueden experimentar las comunidades, familias o individuos en sus condiciones de vida a consecuencia del impacto provocado por algún tipo de evento económico social de carácter traumático” (Pizarro, 2001:12).

La vulnerabilidad es una variable multidimensional que puede aumentar o disminuir en base a situaciones cambiantes, tales como: el número de dependientes económicos, fuentes de ingreso, enfermedades, sobreendeudamiento, y el estado civil o la situación de la mujer frente a su pareja, por citar algunos ejemplos, lo que dificulta hacer una clasificación estática de la población. Sin embargo, para efectos del análisis consideramos pertinente utilizar las categorías de “alta” y “media” vulnerabilidad” para distinguir entre niveles socioeconómicos en un momento determinado.⁴¹ Dentro de la categoría de “alta” vulnerabilidad se encontraron 17 casos en los que se presentan al menos tres de las siguientes características: no cuentan con el apoyo económico de una pareja, tienen algún problema importante de salud en la familia, están sobre endeudadas, no tienen ingresos regulares y/o la pareja un empleo estable, cursaron hasta la primaria, no cuentan con vivienda propia, tienen más de 50 años.⁴²

<i>Nivel de vulnerabilidad</i>	<i>Número de personas</i>
Alta vulnerabilidad	17
Media vulnerabilidad	43
Total	60

⁴¹ Para los fines del análisis, en las citas textuales se incluye siempre la edad de la socia y sólo el nivel de vulnerabilidad cuando éste es alto.

⁴² Cabe mencionar que, debido a las características de la mayoría de los empleos, y a la reticencia para hablar sobre el tema, no fue posible contar con información realista y confiable sobre los ingresos familiares.

En la mayoría de los casos, las mujeres eran amas de casa que combinaban dicha tarea con actividades del comercio informal. Era muy común que también se dedicaran a la venta de comida (en la calle, mercados o escuelas) o de productos por catálogo (Avon, Price Shoes, etc.), por lo que sus ingresos solían ser irregulares. Otra buena parte eran trabajadoras domésticas, y dos eran empleadas en la delegación y en un salón de belleza. Destaca también que alrededor de una quinta parte de las entrevistadas eran madres solteras, mujeres separadas, o viudas.⁴³

Asimismo, la mayoría de los cónyuges trabajaban por cuenta propia o eran contratados temporalmente, por lo que sus ingresos solían ser indefinidos e irregulares. Entre los oficios que desempeñaban los hombres destacan los de chofer, taxista, carpintero, herrero, plomero, jardinero y albañil. Algunos cuantos asalariados eran empleados de algún comercio (almacenistas, mensajeros), o del gobierno (velador, militar, policía). Sólo se encontró un contador y pocos jubilados.

Por otra parte, resulta relevante apuntar que la vulnerabilidad social va más allá de los indicadores socioeconómicos que acabamos de señalar, ya que existen otro tipo de riesgos percibidos e identificados por las mismas socias, a los que tienen que hacer frente tanto desde el núcleo familiar, como desde el entorno externo. Un ejercicio llevado a cabo por el CDSU en 2013, con 11 grupos, identificó que la principal preocupación de la población era el problema de las adicciones (cuya solución en buena medida se consideraba que dependía de la familia: la falta de supervisión, de comunicación, y/o de preparación de los padres), y el cual a su vez se conjugaba con la violencia intrafamiliar, la falta de opciones culturales y de esparcimiento para los jóvenes, la delincuencia, la violencia social y la inseguridad.

Dado nuestro tema de estudio, llama la atención que dentro de este panorama los aspectos económicos incluidos en dicho ejercicio (tales como los empleos mal pagados y sin prestaciones, discriminación y nepotismo en la contratación, y pocas opciones e iniciativas de autoempleo), resultaran de menor importancia. Ello a nuestro entender,

⁴³ Son varios casos en donde las mujeres se consideran “madres solteras”, aun habiendo tenido dos, tres, o más hijos de la misma pareja. Ello al parecer, refleja más la carencia de un apoyo económico, que un estatus civil.

refleja, por un lado, el desconocimiento del entorno económico, es decir, de las causas estructurales de la pobreza, y por el otro, las preocupaciones por sortear los problemas sociales inmediatos, y los económicos en el día a día.

III.3 CARACTERÍSTICAS Y FUNCIONAMIENTO DE LOS GRUPOS

Los grupos de ahorro además de ser espacios de convivencia social, cumplen con una finalidad económica a través del acceso a servicios de ahorro y financiamiento. No son unidades compactas, su composición varía (en función de las variables sociodemográficas mencionadas), y cada uno puede enfrentar diferentes problemáticas. En su operación se combinan procesos formales e informales, ya que el depósito de los ahorros se realiza en una institución financiera, mientras que los préstamos son informales y son los mismos socios quienes se otorgan entre ellos los préstamos bajo condiciones o reglas previamente acordadas. Operan bajo la metodología de Bancos Comunes creada por John Hatch, la cual retoma el concepto de grupos solidarios ideados por Yunus así como la crítica a los programas de microcrédito que eran administrados por expertos externos que consideraban que el desarrollo se hacía de arriba para abajo⁴⁴. Entre los planteamientos centrales de Hatch (los cuales van en sentido opuesto a las posturas oficiales y la mayoría de los programas de EF) destaca la convicción de que los pobres son capaces de administrarse y que el problema no es la falta de ambición o de habilidades, sino de recursos, y que el acceso a capital, permite mejorar la calidad de vida. Entre las características de este modelo destacan: la garantía solidaria, los plazos cortos, el control colectivo de los recursos, las amortizaciones frecuentes y el seguimiento permanente. Asimismo, los grupos suelen estar conformados en su mayoría por mujeres.

Los grupos de ahorro se basan en un modelo autogestivo en donde participan todos sus miembros en una relación horizontal, y se procura que las decisiones sean tomadas por consenso promoviendo el respeto por la diversidad de opiniones. En los grupos hay cierta heterogeneidad, ya que sus miembros si bien comparten ciertas características

⁴⁴ En 1984 John Hatch fundó FINCA, organización internacional no lucrativa que busca soluciones de mercado para combatir la pobreza. Trabaja en el campo de las microfinanzas y las empresas sociales.

socioeconómicas, también atraviesan por distintas etapas del ciclo de vida, se encuentran en situaciones de mayor o menor nivel de vulnerabilidad en un momento determinado, y persiguen diferentes objetivos. La membresía a un grupo queda definida en función de varios factores. Por un lado, la pertenencia a una misma comunidad, en este caso la zona de Cuajimalpa, y la recomendación de alguno de los socios. Poder pertenecer al grupo implica ser reconocido por poseer una virtud moral: ser honesto, cumplidor, responsable, comprometido. Perder dicho reconocimiento implica quedar fuera de los grupos. Otros factores que pueden influir en el interés de las personas por acercarse a los grupos son la concordancia con la filosofía del CDSU y la búsqueda de obtener algún tipo de beneficio ya sea de tipo económico (derivado del ahorro y el crédito), social, o de desarrollo personal.

Si bien existen lineamientos generales provenientes de la filosofía del CDSU, cada grupo elabora su propio reglamento en el que se definen los rangos de ahorro (mínimos y máximos), el monto y condiciones de los préstamos, los intereses a cobrar, la forma de repartir las ganancias, las obligaciones de los miembros, así como las diversas multas en casos de incumplimiento. Asimismo, cada fin de periodo, se revisa el reglamento y se le hacen ajustes de acuerdo a las circunstancias que se presentan.

Los grupos estructuran su funcionamiento en lapsos de seis meses. Al terminar el período o ciclo, se hace un corte de cuentas, se entrega el ahorro y se reparten las ganancias por saldos promedio. También se pueden dejar ahorros base –según la decisión de cada socio- para dar continuidad a un siguiente período.

Cada grupo se reúne una vez por semana y la asistencia es obligatoria, dado que se busca la convivencia e implica tiempo y la participación de todas las socias. En ello difieren de las tandas y de otras iniciativas como las Cajas de Ahorro:

“En las Cajas sólo entregamos nuestro dinero, pero aquí en el grupo no, porque tenemos que trabajar, aprendemos los movimientos, a sacar los saldos, es diferente. (Xóchitl, 37 años, alta vulnerabilidad, ama de casa. Le ayuda eventualmente con el quehacer a su mamá)

“Mucha gente estaba interesada en entrar al grupo, pero les cuesta mucho trabajo dar el tiempo, solo quieren que otros les lleven sus ahorros, pero no, ... esto es de tiempo”. (Silvia, 34 años, trabajadora doméstica)

Existen distintos cargos que se distribuyen al inicio de cada periodo, y que se van rotando entre sus miembros para entre todas manejar las transacciones de dinero. Quien deja un cargo se compromete a capacitar a la persona entrante, lo que facilita que se socialice el conocimiento. No obstante, las socias de mayor edad y/o menor nivel socioeconómico eligen los cargos más sencillos que no implican operaciones matemáticas. Juan, afirma: “aunque hay más gente que ya sabe, no siempre todas participan, hay gente que no quiere, no puede.”

Entre los cargos y responsabilidades que asumen las socias se encuentran la de presidenta, secretaria, tesorera, fiscal, vocales, encargada del ahorro de los niños, encargada del ahorro de las mujeres, actividad colectiva, préstamos, multas, fondo escolar, fondo de recreación y capital semilla. El fondo de recreación que sólo algunos grupos lo tienen, se utiliza para paseos, para salir a comer, o para algún festejo colectivo. El fondo escolar sirve para amortiguar los gastos de inicio de cursos, y el capital semilla para algún tipo de capacitación que convenga a alguna de las socias y beneficie al grupo.

Por su naturaleza, los grupos de ahorro no persiguen ninguna finalidad política ni lucrativa, y así es percibido por sus miembros.

“Y mucha gente ha formado cajas, pero esas sí son lucrativas. Los grupos de ahorro han causado ruido, impacto en sentido positivo, porque todos creen que el león es de su condición. Por parte de la Delegación y de otras instancias, llegan a los centros de desarrollo con pláticas y demás, pero tienen un costo político”. (Judith, 58 años, alta vulnerabilidad, vende por catálogo)

Entre los valores y principios guía que rigen el funcionamiento de los grupos se encuentra el privilegiar el interés común, lo que conlleva a reforzar el compromiso con la comunidad, a no anteponer los intereses personales a los colectivos, a la distribución equitativa de los beneficios, al manejo de tasas de interés ordinarias menores al 5% mensual y al manejo paulatino de los saldos insolutos.⁴⁵ Se promueven también los valores de respeto, tolerancia, equidad, confianza, unión y solidaridad. Como comentan algunas de

⁴⁵ Para la distribución más equitativa de los beneficios, e impedir que las ganancias sean muy desiguales, se toma en cuenta el monto promedio que las socias pueden ahorrar.

las socias: “Aquí se le da valor a la palabra de la persona, a la confianza,” “nos apoyamos entre todas, es un grupo solidario”.

“Cuando me invitaron al grupo, pensé que era una triquiñuela más, porque en ese tiempo había grupos pero siempre te pedían algo a cambio. Los de la Delegación daban dinero a las personas para poner un negocio, tenías que ir a mítines o apoyar a cierta persona. Y cuando me di cuenta de que se trataba de otra cosa, a mí me pareció fabuloso”. (Judith, 58 años alta vulnerabilidad, vende por catálogo)

“Lo que más valoro del grupo es la unión, porque la unión hace la fuerza. Y con la unión hemos salido con los proyectos, con las cuentas. Porque si falta una, sé que está la otra, y así. La unión y el apoyo es lo que más valoro”. (Silvia, 34 años, empleada doméstica)

Se hace hincapié en la importancia de la transparencia, de que todas sepan qué se hace con el dinero y puedan consultar los controles y registros, lo que genera confianza: Se trata de un control colectivo de los recursos. “Yo sé que mi dinero ahí está seguro y no hay ningún problema”, “Todo es muy transparente”, “todo se hace con notas”. “Si hubiera visto situaciones delicadas, definitivamente ya no estaría ahí, porque ¿Para qué poner en riesgo tus pocos ahorros? Pues mejor hacerlo individual.”

Ello contrasta con malas experiencias y la falta de transparencia en el manejo del dinero que algunas socias han tenido. Yuri por ejemplo, entró a una tanda y “se fueron con su dinero”; Martina estuvo en una Caja de ahorro creada por la Delegación y el Instituto de la Mujer en donde: “las mujeres pedían préstamos, y pagaban cuando querían, y si no pagaban, no había problema, era un lío, y en la repartición, no se hacía el cálculo del factor, y se repartían las ganancias por igual” (Martina, 57 años, vende manualidades).

Por tratarse de un grupo solidario, las socias se esfuerzan por cumplir con la responsabilidad y el compromiso que resultan esenciales para el funcionamiento del grupo a pesar de que en ocasiones les cueste trabajo tener dinero para ahorrar. Socorro, por ejemplo, dice que trabaja más, o teje más “porque tiene la obligación de entregar sus ahorros”.

“Me gusta la responsabilidad, me gusta cumplir, trato de no fallar, no me gustaría que alguien pudiera decir que yo no cumplo”. (Sofía, 47 años, tesorera de grupo, vende paletas heladas)

“Creo que la responsabilidad es básica, porque si la gente falla, la gente ya no vuelve a participar. Ese era mi temor aquí cuando entré. Lo que más valoro del grupo es el compromiso que hay, por lo menos de las chicas que conozco; ese respeto de no fallar, eso es lo que me hace seguir”. (Manuela, 35 años, vende fruta en escuelas)

“Me fui interesando, porque dije es un dinero que me va a servir y que voy a tener una responsabilidad más que nada, porque eso de venir cada ocho días y que tengo que traer esos 30 pesos o si puedo, pues más. Yo me siento comprometida y digo si no cumplo de esta forma con estas reglas, pues yo soy la que voy a quedar mal y voy a hacer quedar mal a la persona que me invitó al grupo”. (Xóchitl, 37 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

“Trato de cumplir... voy al día”, estas dos semanas casi no he tenido ventas, pero tengo que hacerle así, despacito como a cuenta gotas para poderle cumplir al grupo los compromisos”. (Olga, 60 años, alta vulnerabilidad, vendedora informal)

III.3.1 EL ENFOQUE EDUCATIVO: MÁS ALLÁ DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA

Los grupos de ahorro son espacios sociales en los que se parte de una perspectiva educativa más amplia que contempla el fortalecimiento de capacidades dentro de un contexto de desarrollo personal y social, y que se alimenta de experiencias propias y del contacto con instituciones y proyectos de otras comunidades. Por ello, la inclusión financiera en sí misma, no es un fin que se persiga.

Podríamos afirmar que el proyecto educativo de los grupos de ahorro se sustenta en los principios de la pedagogía socio-crítica de la educación para adultos y el modelo de las “comunidades de aprendizaje” (Argüello, 2012; Vargas, 2014). Estas corrientes se basan en los siguientes postulados: la necesidad de comprender la naturaleza socio-cultural de los procesos educativos partiendo de la diversidad de necesidades y la dimensión tanto individual como comunitaria del desarrollo; la importancia de la participación activa por parte del educando y de su capacidad crítica en el análisis de la realidad como premisa para lograr un cambio social. El aprendizaje se concibe como un proceso autodirigido y colectivo; se aprende haciendo a través de la resolución de problemas, y a partir de la experiencia cotidiana.

De forma contrapuesta, los programas convencionales de EF para adultos (promovidos por diversas instituciones financieras, gobiernos de los estados, organismos multilaterales) difieren significativamente de los procesos de socialización informal que se originan en el seno de los grupos de ahorro. Aquellos suelen responder a otras visiones de la educación y del desarrollo, se trata de procesos homogeneizantes que ponen el acento en el uso de los instrumentos financieros formales. La mayoría de los programas convencionales de EF consisten en talleres, conferencias, cursos virtuales, estrategias lúdicas para llegar a públicos más amplios, que por lo general sólo alcanzan un nivel de sensibilización en torno a la importancia del manejo de las finanzas, aunque más recientemente se ha puesto también énfasis en aspectos técnicos relacionados con las transferencias digitales. Los contenidos al ser estandarizados (acordes por lo general únicamente a la edad), difícilmente pueden responder a las diversas necesidades de las personas según sus características socioeconómicas y contexto cultural. En contraposición al modelo de las comunidades de aprendizaje, los programas de EF privilegian la simple transmisión de la información, el aprendizaje vertical, unidireccional, individual, y la transmisión de saberes de forma mecánica y acrítica, lo que limita su alcance.

III.3.2 LOS GRUPOS COMO ESPACIOS DE SOCIALIZACIÓN ECONÓMICA

Los grupos de ahorro constituyen espacios comunitarios privilegiados en los que de manera informal se generan procesos educativos, más específicamente, procesos de socialización económica y financiera que difieren sustancialmente de los programas formales de EF, tanto por sus características, y forma de operar, como por los fines que persiguen.

Resulta importante mencionar que uno de los principales aprendizajes, efecto del proceso de socialización económica, es la adquisición del hábito del ahorro (que buena parte de las socias no tenía) y que éste no se reduce a las socias, sino que comúnmente se extiende a la familia (pareja, hijos, padres, hermanos) quienes ahorran de manera directa o indirecta. Las mamás son quienes les inculcan a sus hijos el hábito del ahorro, y muchos de ellos participan en la modalidad de “ahorro niños”.

Jerónimo, considera que sus hijos han aprendido a ahorrar: “de alguna manera guardan, destinan algo para ahorrar, porque antes no tenían dinero y me pedían prestado”. En el caso de la familia de Aimé, todos ahorran. Ella y su esposo lo hacen en una misma cuenta, aunque “él pone más”, además metió a su suegra en “ahorro niños” y a sus hijos les compró una alcancía en donde “van echando sus pesitos”. El hijo mayor de Lourdes llegó a ahorrar 2 mil pesos y desde entonces sus hermanos quisieron hacer lo mismo, y ya ahorran en el grupo. El hijo de Inés le da 100 o 200 pesos para el ahorro, “porque estudió una carrera técnica y ya trabaja”.

Los cuatro hijos de Estela también ahorran:

“Van juntando, y ya no es de que tienen cinco pesos y van a la tienda, sino que me dicen: ten para mi ahorro, el ahorro está siendo para ellos un hábito”. (Estela, 38 años, ama de casa)

Silvia comenta que desde el segundo periodo involucró a su marido y a su hijo mayor. A su hijo lo metió en “ahorro niños” y le dio su tarjeta “para que él manejara sus fechas, sus acumulados y sus totales”. Su esposo le ayudaba aportando para el fondo escolar. Así los empezó a involucrar, y ahora “ya hacen el ahorro familiar, ahorran sus tres hijos, su esposo, y ella.”

Por otra parte, la pertenencia al grupo les ha permitido a las socias desarrollar una serie de competencias para el manejo de sus recursos, que son puestas en práctica en su vida cotidiana, y que se traducen (como se verá en el siguiente capítulo) en una mejor administración, y en cambios en sus patrones de consumo. Como parte del proceso de socialización, las socias desarrollan habilidades que les permiten llevar la contabilidad del dinero a través de diversas tarjetas individuales. En éstas anotan el monto de sus depósitos semanales, el de los préstamos solicitados, y las cantidades y fechas en que van abonando o deben abonar sus deudas. Hay quienes manejan hasta tres tipos de tarjetas de forma simultánea: las suyas, las de los hijos, y las del esposo o alguna otra persona que participe en calidad de socio trabajador ya que las reglas (reparto de ganancias y de intereses pasivos) operan de diferente manera para cada uno de ellos, lo que representa un mayor grado de complejidad. Dichos ejercicios les permiten familiarizarse o comprender el origen de las ganancias y el concepto de interés. Si bien no todas las socias aprenden a calcular las tasas,

saben cuánto tienen que pagar en total, cuánto abonar cada semana y durante cuánto tiempo, lo que a su vez conlleva a la planificación de sus gastos en el corto plazo.

También les permite adquirir o reforzar ciertas habilidades matemáticas las cuales se ponen en práctica no sólo al llenar sus tarjetas, sino también al desempeñar distintos cargos que son rotativos, y participar de manera activa en los ejercicios colectivos de cierre de cada ciclo en donde todas las cifras tienen que cuadrar y ser avaladas por todas las socias con sus propias firmas. Como comentan las socias: “Vamos aprendiendo, vamos teniendo diferentes cargos, casi todas estamos ocupadas haciendo cuentas”.

También se ayudan entre ellas: la práctica y la ayuda entre las mismas socias son esenciales dentro del proceso de aprendizaje:

“Mi gran apoyo fue Socorro, que me resolvía mis dudas y me tuvo mucha paciencia. También mi hermana, si me atoro, ella me apoya, ... y la práctica, porque hay que estarlo haciendo, la práctica es la que nos da el ensayo y el error”. (Silvia, 34 años, empleada doméstica)

Xóchitl, quien es la fiscal de su grupo, dice que ha aprendido a llevar las cuentas a pesar de que se le ha dificultado:

“Tengo que anotar todo lo que se ahorra, de mujeres, de niños, los pagos de intereses por los préstamos, el capital semilla, las multas, todo eso. Y después tengo que ir sumando lo que se va acumulando. Pero sí he aprendido las cuentas. Se me ha dificultado simplemente por el manejo de la calculadora, porque uno dice...pero ya cantidades con puntos decimales, ya no te va a salir igual, y estoy duro y duro, hasta que me sale. Sí te enseñan. Las cuentas y el manejo de la calculadora también, porque si te equivocas y aprietas otra tecla, ya te sale otra cantidad, y otra vez...”. (Xóchitl, 37 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Sara, se involucra totalmente en la contabilidad:

“Me empiezo a involucrar en los números porque de hecho me gustan mucho las matemáticas. Después el grupo se divide, y sólo nos quedamos cuatro personas, éramos pocas, y había que tomar las riendas del grupo, y aprender todo lo de la contabilidad, porque las que sabían, se habían ido al otro grupo. Me empecé a interesar por los números y aprendo todo lo de la contabilidad del grupo, y sigo participando en los proyectos del CDSU. Yo ahorita estoy de responsable, y asesoro a la tesorera. Como hay que entregar la contabilidad bien cuadrada al CDSU, yo ahorita tengo Excel, y tengo que estar al pendiente de los números.” (Sara, 36 años, ama de casa)

Jerónimo, gracias a que aprendió a manejar las cuentas, formó una Caja independiente con sus parientes, aunque su funcionamiento es distinto:

“Por fuera llevamos una caja, pero ahí no es cada ocho días, sino sólo se paga cada quincena. Lo hacemos en familia, apuntamos cuánto ahorran, pero no nos reunimos, solo van a dejar su dinero. Funciona con las mismas reglas pero no con tanta formalidad. No hay multas porque no hay reuniones. Hasta ahorita han pagado préstamos y han sacado ganancias. He aprendido eso para poder llevar esa otra Caja independiente, los demás, no saben cómo manejar las cuentas, entonces yo las manejo”. (Jerónimo, 52 años, empleado de la Delegación)

Sin embargo, los resultados en cuanto a los aprendizajes contables no son parejos, mientras que algunas socias “son muy hábiles en los números”, a otras, (especialmente las de mayor edad y menor nivel de escolaridad), se les dificulta y por lo mismo asumen cargos de menor complejidad o participan menos.

Por otra parte, al familiarizarse con los ejercicios de ahorro y préstamos cuentan con un referente para comparar con la oferta formal, se sienten más seguros y con más elementos para elegir un banco donde depositar sus ahorros. Se convierten en cuentahabientes al abrir una cuenta individual en la que manejan el dinero que reciben al final de cada ciclo, y también adquieren mayor seguridad para acudir al banco y plantear sus dudas e inconformidades ante los ejecutivos.

En síntesis, podría decirse que son diversos los aprendizajes puntuales que se derivan de la participación de las socias en los grupos de ahorro: el hábito de ahorrar, el mayor control sobre los recursos, la adquisición de habilidades contables, la comprensión de determinados conceptos, y el acercamiento con las instituciones bancarias principalmente. Sin embargo, en términos generales, la asistencia a las reuniones semanales (incluso su participación en la elaboración del reglamento), y el contacto con el personal del CDSU, favorece también la reflexión y análisis sobre su capacidad y posibilidades de ahorro, una mayor familiarización con los requisitos y responsabilidades asociados a los préstamos, y un conocimiento más amplio sobre el paisaje financiero.

III.3.3 IMPORTANCIA DEL ROL DEL CDSU

Consideramos que además de la importancia que tiene el CDSU en el proceso de socialización y desarrollo de competencias económicas, también cumple funciones básicas de intermediación entre la informalidad y la formalidad al propiciar el acercamiento con las instituciones financieras. En términos generales, puede decirse que El CDSU lleva a cabo acciones de acompañamiento, supervisión y asesoría a los grupos según las necesidades y problemáticas que enfrenta cada uno.

El acompañamiento se da a lo largo de los procesos de aprendizaje y el desenvolvimiento general de los grupos a través de visitas periódicas y asistencia a las reuniones. Ello permite tanto al CDSU, como a las socias, contar con una retroalimentación de manera permanente, independientemente de que algunos grupos sean más autónomos que otros. Adicionalmente, la presencia del personal del CDSU representa un respaldo institucional que refuerza y consolida el funcionamiento de los grupos y aumenta la confianza de las socias en el programa.

La supervisión, por otra parte, gira principalmente en torno al manejo de los dineros y la “rendición de cuentas”, y se hace cada vez que los grupos efectúan sus cortes. Esta acción resulta de especial relevancia dado que los cargos se rotan continuamente dentro de los grupos, y se integran nuevas socias. La supervisión por parte del CDSU resulta crucial porque cualquier error o mal manejo tendría consecuencias desafortunadas para las socias y los grupos en general.

La asesoría que brinda el CDSU suele ser de carácter técnico, y se complementa con la labor de supervisión. Sin embargo, ésta incluye además de temas de contabilidad, las relaciones bancarias. Puede decirse que el acercamiento de la población a las instituciones financieras se da en gran medida a raíz de la participación en los grupos de ahorro (principalmente a través de la apertura de cuentas individuales de depósito), y gracias al papel de intermediación del CDSU. Ha habido ocasiones en que el CDSU respalda la elaboración de cartas de inconformidad dirigidas a los bancos, ante actitudes y comportamientos inadecuados de sus ejecutivos, lo que brinda seguridad a la población.

La apertura de las cuentas bancarias le permite a la población familiarizarse con el manejo de cuentas, los requisitos y condiciones de las instituciones, y el trato con los

empleados. Como afirma una de ellas: “Me he enseñado a ahorrar en el banco”. También empiezan a reconocer los diversos bancos de la localidad y eligen en función de los requisitos de apertura y las comisiones que cobran por manejo de cuenta, previa indagación sobre las distintas opciones que existen. Cabe señalar no obstante, que en algunos casos la relación con los bancos antecede a la participación en los grupos. Ello debido al uso de las tarjetas de débito (como instrumentos de ahorro y como medio para realizar transferencias), que hacen algunas socias y/o sus familias.

En síntesis, se puede afirmar que el CDSU juega un papel crucial en la conformación y funcionamiento de los grupos de ahorro que difícilmente podría ser reemplazado mediante la simple transmisión de la información o algún programa convencional de EF.

III.3.4 IMPORTANCIA DE LOS GRUPOS DE AHORRO: SU FUNCIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA

Su función social

Los grupos de ahorro también constituyen espacios de convivencia, y la participación en ellos conlleva beneficios no sólo económicos, sino también sociales. Para muchas socias, el ir a las reuniones semanales de los grupos es un espacio de distracción en el que conocen a más personas y comparten con ellas, aunque también reconocen que deben ser tolerantes y respetarse. Es un “tiempo que se dan para ellas” para disminuir el estrés y salir de la rutina y las obligaciones familiares.

“Para mí, el grupo es una familia. Porque una familia está compuesta por hijos y esposo, pero las amistades también son bien importantes. Para mí el grupo es como si fuera una segunda o tercera familia. Las que van, son parte de la familia, porque son la amiga de la amiga, y así. En el grupo uno va a tener a quien quiera ayudar, a quien quiera enseñar que hay maneras diferentes para organizarnos”. (Silvia, 34 años, empleada doméstica)

Por otra parte, las socias también han reconocido beneficios personales importantes entre los que destacan “un cambio de mentalidad”; el “haberles abierto los ojos a otra clase de vida”; haber ganado independencia y mayor autonomía en lo concerniente a las

relaciones de pareja o con la suegra. Ello refleja el conflicto de valores que llega a suscitarse en ciertos casos, entre el programa del CDSU, y algunas familias de la comunidad, especialmente las más tradicionales en donde la mujer se encuentra en una posición de subordinación.

Concepción, por ejemplo, comenta que su marido no sabía que iba al grupo, y al principio cuando se llevaba los formatos a su casa para llenarlos, “lo hacía a escondidas, pero ahora no dice nada, no se enoja porque me voy”. Lo mismo le sucedió a Gabriela y a María:

“Mi esposo me decía, es que ya te vas a perder el tiempo, que te tardas, y te presionas para ahorrar. Y yo le dije: no me presiono, y le recordé el día en que se enfermó y que el ahorro les sirvió para pagar sus gastos. Ahora ya me deja ir y ya no me dice nada”. (Gabriela, 64 años, ama de casa)

“Mi esposo es machista y celoso y no me dejaba ir, ni que viera a gentes, pero ahora le digo que lo respeto, pero que yo voy a ir, y él se puede enojar”. (María, 44 años, elabora manualidades y eventualmente hace algún quehacer)

Sara, por su parte, enfrentó problemas con su suegra porque “es del pueblo de Chimalpa y ahí las costumbres son muy diferentes”. Comenta que su suegra que es muy desconfiada, tenía miedo de que sus nueras les fueran infieles a sus maridos, “por andar en la calle”:

“Yo estaba sometida a la voz y voto de mi suegra... Cuando me invitan al grupo, me da miedo asistir, porque qué iba a decir mi suegra!, me dejaron venir porque me invitó una sobrina muy querida de ella... Con el tiempo hemos aprendido a respetarnos y a reconocer que yo soy libre.” (Sara, 36 años, ama de casa)

Para Sara entrar al grupo, representó una experiencia muy significativa y un cambio radical en su vida, “como un antes y un después”:

“Yo ya no era sometida, yo ya no obedecía, y me decían que ya nada más andaba en la calle, perdiendo el tiempo.... A raíz de que entro al grupo de ahorro, empiezo a abrir mis ojos,..... Entonces empiezo a aprender muchas cosas. Emocionalmente empiezo a sentirme fuerte, a darme cuenta de lo valiosa que soy como persona y me empiezo a involucrar en los números porque de hecho me gustan mucho las matemáticas. Beneficios he obtenido muchos, para mí, mi vida es un antes y un después de pertenecer a los grupos de ahorro”. (Sara, 36 años, ama de casa)

Su función económica

Sin lugar a dudas, los grupos de ahorro cumplen una función económica importante al constituir un medio por el cual las socias pueden acceder no sólo al ahorro, “ver un dinerito junto”, ahorrar de manera sistemática y segura, sino también al crédito bajo condiciones favorables. Tal como lo expresa Judith:

“Uno que no tiene mucho dinero, es una forma de obtener algo, ya sea de ahorro, o de préstamo; en otro lado son muy altos los intereses y sería entregar todo lo que tengo o dar algo en prenda y como no se busca lucrar, me parece fabuloso”. (Judith, 58 años, alta vulnerabilidad, ventas por catálogo)

Los grupos se ven como instancias de ayuda: “Hay ayuda y los intereses son muy bajos”; “si te atrasas en los pagos te cobran un interés, igual que en todos lados, pero la diferencia es que aquí te apoyan” (Jesús, 23 años, alta vulnerabilidad). Les da también seguridad “por si algo se les atora”. “El que nos prestamos dinero cuando necesitamos, y lo que ahorramos a fin de periodo, sí es una ayuda” (Concepción, 52 años, alta vulnerabilidad, ama de casa).

“Ahorramos y de ese ahorro nos hacen préstamos, y de esos préstamos nos cobran intereses, y entonces se acumula un poquito en lo que ahorramos. No es mucho, pero sí es una cantidad, y nos ayuda”. (Jacinta, 56 años, alta vulnerabilidad, trabajadora doméstica)

“El día que necesite vengo aquí, y ya no me cobran mucho como en el banco. A mi mamá ya le he dicho que se meta porque está bonito, y si llegamos a necesitar... aquí nos ayudan.” (Jessica, 28 años, ama de casa)

Siguiendo los planteamientos de Larissa Lomnitz y su descripción de las redes sociales de reciprocidad en un contexto urbano en la década de los 70, consideramos pertinente concebir los grupos de ahorro como estructuras dinámicas que presentan algunas características semejantes a las descritas por dicha autora (Lomnitz, 1975: 143). Si bien los grupos de ahorro no son en sentido estricto redes de reciprocidad, éstos constituyen una forma de ayuda en un contexto en el que se detecta un debilitamiento de los lazos sociales de apoyo.

No obstante, más que tratarse de relaciones basadas en reglas tácitas de un intercambio recíproco, se trata de una red de apoyo basada en la confianza. El otorgamiento de préstamos ocurre dentro de un marco normativo y explícito, por lo general consensuado entre los miembros del grupo. En ambos casos se trata de redes basadas en criterios sociales concretos reconocidos por sus integrantes, en donde existen ciertos atributos de membresía, ciertas normas (explícitas o implícitas), y rituales.

Los grupos de ahorro, al igual que las redes de reciprocidad, tienden a desarrollar formas culturales propias, pueden cumplir una función más restringida o más amplia y variar también en cuanto a su estabilidad. Son estructuras dinámicas, que una vez que nacen pueden crecer y permanecer o desaparecer o reconfigurarse con la integración de nuevas socias. Diversos factores explican dichos cambios, uno de ellos obedece a su carácter cíclico. Al igual que los clubs de ahorro en África, descritos por D. James, los socios pueden integrarse únicamente con la finalidad de alcanzar ciertas metas y cubrir gastos específicos. De ahí que la membresía pueda ser constante, cíclica o intermitente y que el número de integrantes varíe a lo largo del tiempo.

La importancia del ahorro:

Para casi todos los socios, el grupo es la opción que tienen (la mejor o la única) para poder ahorrar: “Es un dinero que de otra forma, uno no lo hubiera ahorrado”; “es la posibilidad de ahorrar más, yo nunca había ahorrado tanto”. Antonio, por ejemplo, comenta que antes ahorraba en una alcancía, pero “obviamente era menos, o no era regular, sino de vez en cuando, o cuando me acordaba”. Para Dora, entrar al grupo “fue una forma de no gastarme mi dinero, y al final, uno tiene su dinerito”. Lucrecia comenta que le gusta el grupo “porque a fuerzas tengo que traer mi ahorro”. Para Sofía el tener un ahorro significa la posibilidad de no depender de su familia, y de no angustiarse, de salir adelante.

“Ahora que si ya no vengo, siento que me voy a venir para abajo, si ya no sigo, porque voy a tener libre mi dinero me lo voy a gastar”. (Luisa, 29 años, alta vulnerabilidad, venta de comida y de artículos por catálogo)

“En mi casa yo decía voy a ahorrar, pero ya que me faltaba cualquier cosa de la casa --que las tortillas, cualquier cosa de la comida--, y pues ya no ahorraba. Y aquí no sé cómo le hago pero sí voy ahorrando. Me gusta aquí, porque no puedo

sacar el dinero hasta el cierre”. (Joaquina, 72 años, alta vulnerabilidad, le ayuda a su hija con el quehacer)

De igual forma para Josefina los grupos son muy importantes porque:

“La mayoría vivimos al día, otras que no tenemos trabajo, otras viven de lo poco que les dan sus esposos, y yo lo veo como de gran beneficio, porque ha sido una ayuda, una solvencia, para poder ahorrar un poco para esperar que llegue la quincena. Pero saben que están ahorrando, que van a obtener algo”. (Judith, 58 años, alta vulnerabilidad, ventas por catálogo)

La importancia de los préstamos

El acceso a los préstamos representa un triple beneficio para la población. Por un lado, el tener acceso a un préstamo que quizás de otra forma no tendrían; los bajos intereses que tienen que pagar, y las ganancias obtenidas por concepto de intereses que son repartidas entre todo el grupo. Por ello se considera que en el grupo, “no se lucra con el dinero de la demás gente”, otorgan préstamos sin tantos intereses, y se considera que “es un beneficio para todos”.

Se percibe la dificultad para acceder a un préstamo:

“Hay veces que uno tiene necesidades, y no hay manera de salir de esas necesidades, porque no hay forma, no hay a dónde recurrir, y muchas veces, con el salario que se gana es lastimoso”. (Judith, 58 años, alta vulnerabilidad, ventas por catálogo)

Eso de los préstamos es muy bueno porque muchas veces acude uno a alguien que preste y te quieren cobrar o mucho de interés, o ni te prestan. (Estela, 38 años, ama de casa, recibe ingresos de un taxi que da a trabajar)

Olga comenta que estaba “ahorcada” y desde el principio le prestaron dinero; Socorro tuvo que costear la operación de su esposo, pero pidió un préstamo, “y así ya sale uno”.

Sobre el manejo del préstamo y las ventajas que tiene, Judith comenta:

“A mí se me hace muy bueno porque son facilidades que no tenemos en ningún lado, por eso el grupo me parece algo fabuloso. Ojalá y nunca se desintegre. Si yo no estoy ahí el día de mañana, pues que les sirva a otras personas”. (Judith, 58 años, alta vulnerabilidad, ventas por catálogo)

Lo anterior pone de manifiesto la importancia que revisten los servicios financieros (de manera particular el ahorro y el crédito) para los sectores populares cuando éstos se adecúan a sus necesidades, se encuentran insertos dentro de un conjunto de relaciones sociales en los que predomina la confianza y existe a su vez un acompañamiento institucional. De no existir los grupos de ahorro, las socias perderían una alternativa importante de financiamiento, ya que además de pagar bajas tasas de interés, se benefician de las ganancias que obtienen de manera colectiva. De los préstamos del grupo no sólo se benefician las socias, sino también familiares o amigos. Sin esta alternativa de financiamiento, las personas se verían obligadas a recurrir al crédito formal o a intermediarios locales no regulados con los riesgos que ello conlleva. Las consecuencias de este tipo de endeudamiento han sido, como se verá, muy negativas en la mayoría de los casos analizados.

III.4 LOS RETOS Y DIFICULTADES DE LOS GRUPOS DE AHORRO

Si bien los grupos presentan una serie de ventajas reconocidas por sus socios, también por sus características enfrentan dificultades para conformarse, funcionar, consolidarse, y cumplir de manera óptima con sus funciones. Los factores que limitan su funcionamiento, pueden ser de carácter económico y/o social.

La conformación de un grupo no es fácil debido a la desconfianza que surge en un primer momento:

“A mí me daba desconfianza por tantas cosas que platican y como yo no conocía a las compañeras, ...pero dije no creo que pase nada, lo voy a intentar”. (Xóchitl, 37 años, alta vulnerabilidad, ama de casa y le ayuda a su mamá con su quehacer)

“Había cierta desconfianza porque yo no conocía con quién iba, a dónde iba, y qué hacían, pero vi caras conocidas y dije pues es que sí funciona. A varias las conocía por la escuela de los hijos, desde hace años, por lo que te da más confianza, por eso decidí integrarme al grupo”. (Estela, 38 años, ama de casa, recibe ingresos de un taxi que da a trabajar)

La comunidad también puede mostrar predisposición hacia proyectos que tengan que ver con el manejo del dinero:

“Los vecinos empezaron a decir que la gente iba a robar, que iba a hacer mal uso de la situación que estábamos viviendo, fue difícil que la gente creyera en eso, pero nos fueron dando talleres y explicando que nosotras íbamos a manejar el dinero, nadie más, que nos iban a asesorar sin ningún costo. A mí se me hizo como un sueño, y dije yo me arriesgo, ...me pareció maravilloso, y empezamos a invitar a otras personas”. (Judith, 58 años, alta vulnerabilidad, ventas por catálogo)

Entre los factores principales que obstaculizan su funcionamiento se encuentran aquellos que pueden desvirtuar la finalidad de los grupos. En ciertos casos se quieren ver con una finalidad lucrativa, que distorsiona su sentido: “Hay quienes quieren hacer dinero”. Se han dado casos de personas que han pretendido establecer la obligatoriedad de los préstamos, el cobro de tasas de interés más altas, o prestar por afuera a mayores intereses para obtener una ganancia.

“Los grupos de ahorro del CDSU son muy buenos, siempre y cuando las socias lo vean con el fin que es, pero en todos los grupos hay personas que van de un lado a otro cambalacheando, agarran a los grupos de ahorro como la forma de tener dinero fácil porque aquí no te piden todo lo que te piden en las instituciones para poderte otorgar un préstamo y los intereses son menos. Ha habido casos en que prestan por fuera a otro interés, entonces no todo es bonito y es muy difícil tener el control de todo eso” (Sara, 36 años, ama de casa).

En este sentido puede afirmarse que si bien existen lineamientos generales y un reglamento, también existe un margen o un espacio que se presta a la interpretación y manejo personal de las normas (en ciertos casos favoritismos o monopolización de ciertos beneficios) que llegan a generar tensiones al interior de los grupos. Ana comenta: “Hay ciertas reglas que no se aplican y eso me molesta”. Estos conflictos pueden darse en torno a la ocupación de ciertos cargos no todas quieren o pueden llevarlos y se traduce en una mayor carga de trabajo para ciertas personas y puede llegar a afectar la continuidad de los grupos:

“Hay personas grandes, que no saben matemáticas o escribir rápido y es imposible que estén encargadas de recoger el dinero. Otras opinan que sí, que todas tienen que participar, porque si dejan de ir ellos (los que saben), se acabaría el grupo, tiene que haber gente que lleve las cuentas. Si no quieren o no pueden pues va a ser imposible seguir, y no todas quieren participar”. (Jerónimo, 52 años, empleado de la Delegación)

Las diferentes interpretaciones pueden darse en torno a quién debe pagar multas, en qué caso se justifica la inasistencia, quién tiene derecho a ir al bazar anual, montos máximos de ahorro y préstamos, mínimos de ahorro, así como las tasas de interés entre otros. Un punto álgido son las diferentes posturas y respuestas ante los casos de personas deudoras: mientras hay quienes adoptan una actitud más complaciente hay quienes se quejan cuando no se cumple en forma porque afecta a todo el grupo y hay molestias.

“No me gusta cuando alguien se atrasa y empiezan con que no se vale, todo el grupo se enoja cuando alguien no está cumpliendo en forma. Si no se cumple, las demás no pueden volver a pedir, entonces hay molestias, y eso no me gusta”. (Sofía, 47 años, tesorera de un grupo, vende paleas heladas)

Ciertos factores económicos, pueden también desestabilizar a los grupos: socias que se van sin pagar, que se atrasan en sus pagos o se endeudan constantemente, y socias a quienes no les interesa convivir con las demás, sino únicamente ahorrar y obtener préstamos, o lo ven como una manera de “hacer dinero fácil”:

“Una vez una compañera propuso que se subiera el interés, que se cobrara el 8%, y algunas compañeras se quisieron ir por el lado de la ganancia, y eso era benéfico, pero eso, para los que no tenemos tanto dinero, para pagar tanto intereses, pues es para lastimar”. (Judith, 58 años, alta vulnerabilidad, venta de productos por catálogo)

Imelda comenta que ha tenido bonitas y malas experiencias en el grupo, y “es bonito si uno es honesto”; “hay que estar en todo, hay socias que creen que si no se paga, luego se olvida, pero se corrigen los formatos, y al final se paga porque se paga”. (Sara, 36 años, ama de casa)

“Ser íntegro, es lo que cuenta, pero a veces las personas se atrasan por x o por z. Y surgen los problemas porque no van al día con sus pagos, y eso también es un problema grave porque sus moras se acumulan y tienen muchos problemas, ¡qué necesidad! ”. (Adela, 63 años, ventas por catálogo)

Entre las malas experiencias, comentan:

“Ha habido socias que se pasan de listas y no pagan, y hacen creer que sí pagan, y son situaciones que atrasan a los grupos, una cosa es no tener para pagar, y otra aparentar que se paga”. (Sara, 36 años, ama de casa)

Se han dado casos de sobreendeudamiento cuando una persona externa utiliza a alguna socia del grupo para obtener un préstamo. Sara comenta:

“La socia trabajaba en una tlapalería y el dueño estaba muy endeudado, entonces él se agarra de la chica que ya llevaba dos periodos y entonces es ella la que solicita el préstamo, utilizó al grupo para ir pagando. Se le prestaron más de \$10 mil pesos, y ella ya había pedido antes y había cubierto perfectamente los pagos, pero pide los \$10 mil, y empieza a fallar”. (Sara, 36 años, ama de casa)

Por otra parte, también existen diversos factores de carácter social que limitan el buen funcionamiento, consolidación o incluso permanencia de los grupos. Uno de los principales factores es la falta de tiempo de las socias, el tener “poco tiempo para estar”, lo que se refleja en la constante rotación de sus socias, ya que entre los grupos de mayor antigüedad sólo la mitad de sus miembros, o menos, permanece. La salida del grupo se puede deber a la falta de tiempo bien por quehaceres familiares, o por salir a trabajar:

“Hay algunas que trabajan, por lo que ha cambiado la rutina del grupo. Antes la mayoría éramos amas de casa, pero ahora por ejemplo, mi hermana trabaja, y sale corriendo, igual que otras. Ya somos menos las que tenemos el tiempo para estar, eso ha cambiado la dinámica del grupo”. (Sara, 36 años, ama de casa)

Por lo general, el funcionamiento adecuado de los grupos requiere contar con un líder capaz de solucionar los conflictos que se suscitan, promover la participación de todas las socias, y el cumplimiento del reglamento, aunque no es algo sencillo.

“En cada grupo de ahorro, debe de haber una persona comprometida más allá de ir y ahorrar, porque si no, no funciona. Se necesita que alguien esté al pendiente y con todos los números. Es dar un poquito más de tu tiempo, de tus ganas, porque es un trabajo extra. No recibes nada a cambio, pero sí la satisfacción de que estás ayudando, y eso es suficiente”. (Sara, 36 años, ama de casa)

Por otra parte, son frecuentes los conflictos interpersonales que dificultan la convivencia, y llegan a convertirse en factores disruptivos más que de cohesión social. Olga por ejemplo afirma que decidió quedarse con todo y los caracteres de algunas compañeras eran cosa que no le gustaba; y Ana se salió una temporada porque había conflictos y era mucha presión. Judith comenta que en una época fue muy tedioso estar viendo y escuchando cómo se peleaban algunas compañeras y que todavía hay quienes no han

aprendido a callar ni a escuchar. Considera que hay compañeras que son altaneras o groseras, que no saludan, y no dicen las cosas de buena manera, se sienten “más fregonas que una”, aunque se han aplacado.

“Antes, valoraba la convivencia, y me gustaba, me gusta ser como sociable, pero de un tiempo para acá, la verdad, no, así como convivir, ya no, por ciertas situaciones que he visto y no se me hacen justas”. (Minerva, 53 años, tiene negocio de banquetes junto con su esposo. También trabaja de mesera cuando hay eventos)

A Camila le gustaría abrir un grupo, piensa que es muy difícil, pero no es imposible. Ello lo atribuye a que en el grupo al que pertenece, a veces caen en la envidia, en enojarse, y criticarse entre ellas.

III.4.1. LAS LIMITANTES INSTITUCIONALES

Otro tipo de debilidades o de limitantes que enfrentan los grupos de ahorro se deben a su naturaleza. Se trata de una iniciativa que por nacer y depender de una institución educativa no cuenta con ninguna garantía de permanencia. Es decir, el CDSU no es un centro autónomo, sino que está sujeto a los vaivenes presupuestales y a los cambios de las autoridades del plantel quienes en su momento pueden tener otros objetivos, prioridades, visión de la problemática, o manera de trabajar. Ello por lo tanto, también limita el alcance del programa, el fortalecimiento de las capacidades locales, y sus posibilidades de escalamiento.

Por otra parte, la naturaleza de los grupos de ahorro también tiene efectos sobre la falta de institucionalización del programa. Al no estar constituidos como una cooperativa u otra figura legal similar (lo cual implicaría mayores riesgos, y permanente mayor carga de trabajo), no tienen acceso a ciertas prerrogativas y beneficios económicos como las tasas preferenciales.

En síntesis se podría decir que el funcionamiento de los grupos de ahorro ejemplifica la manera como la formalidad y la informalidad coexisten y pueden llegar a complementarse. La expansión de los canales formales que ha ido en ascenso en la localidad, al igual que en todas partes, lejos de restarle importancia a los grupos de ahorro y otras iniciativas informales, por el contrario, realza su importancia.

Los grupos constituyen espacios educativos, espacios de socialización económica informal, en donde se generan procesos de aprendizaje para el manejo de las finanzas personales y familiares. Su relevancia es todavía mayor, por tratarse de espacios comunitarios que por su naturaleza resultan privilegiados. Estos procesos por sus características (son procesos informales, continuos, horizontales, en donde lo aprendido se pone en práctica), arrojan por lo general resultados más satisfactorios y duraderos, que los programas educativos convencionales.

Existen muy pocas opciones en las que personas adultas de escasos recursos, pueden adquirir conocimientos y desarrollar habilidades en materia financiera. Y todavía menos programas en los que no se entremezclen o prevalezcan los fines lucrativos de las instituciones.

La educación financiera es central hoy en día, en el contexto de una economía financiarizada y de proliferación de instituciones intermediarias de todo tipo. Las malas decisiones económicas son un factor que contribuye al aumento de la pobreza y a la profundización de las desigualdades sociales.

IV. CONSUMO Y ADMINISTRACIÓN DEL HOGAR

En el presente capítulo se analiza el consumo, sus significados, su vinculación con el ahorro y los efectos derivados de la participación de las mujeres en los grupos de ahorro. También se aborda la administración del hogar, las formas de optimizar recursos así como los conceptos y prácticas de planeación y previsión.

IV.1 EL CONSUMO

Al analizar el consumo familiar y la forma en que las socias llevan la administración del hogar, encontramos que hay una marcada diferencia entre el antes y el después de la participación en los grupos. Estos cambios, consideramos que se deben a dos factores: por una parte al hecho de que el ahorro constituye un mecanismo de reducción y/o contención del consumo, y por la otra, al proceso de educativo en sí que logra crear una mayor conciencia en torno a la manera de consumir, y lleva al replanteamiento y cuestionamiento de muchos de sus hábitos previos. Una buena parte de las entrevistadas reconocen que antes eran muy “gastalonas” y no se sabían administrar:

“He aprendido a ser una mujer administradora, menos gastalona, porque si tenía \$100 o \$200, pesos, luego los sacaba y entonces pues ¿dónde estaba el ahorro?”. (Amanda, 43 años, ama de casa y eventualmente vende dulces)

Luz, quien tiene 22 años y es empleada doméstica comenta:

“Me gastaba todo mi dinero, era compradora impulsiva. Todo se me iba en productos, no guardaba nada. Decía: yo quiero esto, y lo compraba...tantas cosas que no!... Tenía el vicio de comprarme zapatos o ropa, y todo eso lo fui dejando, ya me supe controlar con el exceso que yo tenía de estar gastando y gastando, y siempre traía todo el dinero en mi monedero, pero ahora no. No ahorra, y se me iba el dinero como agua, porque gastaba en cosas que realmente ni necesitaba, o exageraba”. Y desde ahí empecé....querámoslo o no, es necesario, era malgastar muy feo”. (Luz, 23 años, trabajadora doméstica)

Los cambios en los hábitos de consumo se manifiestan de diversas formas a raíz de la participación en los grupos de ahorro: ven en qué se les va el dinero, y la mayoría

disminuye o modera más su consumo: “Ahorro porque compro lo menos que pueda”. Enfatizan el hecho de haber aprendido a “no gastar en cosas innecesarias”, ya que uno “le empieza a dar importancia a lo que necesita, a las cosas que nos hacen falta”. Se trata de “no gastar por gastar”, y de “no gastar de más en cosas que se van a ir a la basura o no van a servir”. Como afirma Mariana, “luego uno compra extras, que a veces ni utiliza”.

“Me limito a comprar lo más necesario, ya no compro que las chacharitas... Y lo que me hubiera gastado en comprar unos aretes o un barniz, lo meto al ahorro”. (Cinthia 37 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

“Antes compraba de más y se me echaba a perder la comida, o la ropa que acababa sin usarse, no ahorraba nada”. (Liliana, 35 años, alta vulnerabilidad, trabajadora doméstica)

Silvia comenta que ahora ya piensa “el qué gasta y cómo lo gasta”, que es asumir una mayor responsabilidad con la manera como uno usa el dinero. Imelda dice que “no lo gasta como quiera”; Adela afirma que lo piensa antes de gastar, “no es de que vea unos zapatos y me los compre, porque tiene que hacer rendir su dinero”. Y Mónica también comenta: “Ya lo pienso y me pregunto si es necesario, ya me mido, mido más mi economía”; “no es de que tengamos una fiesta y uno tenga que estrenar”.

Las formas para lograr disminuir su consumo, son variadas: Algunas socias han suprimido gastos hormiga: “Antes gastaba en chocolates, en el pastelito”; “cualquier golosina que se me antojaba la compraba, y ahora ya me limito”; “apenas tenía dinero me iba a la tienda por cosas que se me antojaban”. Otras, han ensayado el ahorro en especie al controlar y bajar el consumo de energía, agua y gas, en el hogar. Hay quien ha aprendido a empacar al alto vacío, a cocinar con soya, a hacer menús, y a priorizar gastos.

“Antes malgastaba mucho, me sobraba comida y no la aprovechaba al día siguiente. También ahora les compro menos ropa a mis hijas y ahorro luz y agua. Ahora le pienso lo que voy a comprar, y en vez de comprar una Coca, compro agua”. (Viridiana, 46 años, eventualmente hace comida para eventos)

Algunas también se esfuerzan por disminuir los gastos de transporte al llevarse a sus hijos caminando a la escuela: “Los hijos ya se van haciendo a la idea de que unas cosas

por otras”. Mirna por ejemplo comenta que con lo que se ahorra del transporte compra tortillas, y Rosa dice que compra su pan para el desayuno.

Llama la atención que con mucha frecuencia, la disminución del consumo va asociada al recorte de gastos innecesarios de los hijos. Leticia por ejemplo comenta que ahora “ya no le compra a la hija todo lo que quiere”, y Amanda afirma que le encanta “comprarles, a los hijos, traerlos bonitos, pero ya le ha bajado, y se ha abstenido un poco”. Mariana dice que ha suprimido muchas cosas que antes compraba y ahora no:

“Se siente uno con dinero y hasta los niños piden un juguete, o cosas, o me dicen que si les doy para... y ahora les digo que tenemos que ahorrar. Porque es gasto en vano, y cuando uno se siente con dinero, les dice, sí ándale”. (Mariana, 45 años, vende comida en la calle)

En otros casos la disminución del gasto se refleja en la compra de artículos de menor precio: Luz dice que ahora las cosas que se compra tienen que ser baratas. Marta ya no le compra zapatos más caros a su hija porque crece y los deja muy pronto, y Lucrecia afirma que cuando va al mercado, si ve que está muy elevado el precio de un producto por la época, no lo compra. También es común que comparen precios en diversos almacenes, sobre todo cuando se trata de hacer un gasto mayor. El consumo consciente también va asociado a la intención de no endeudarse para comprar algo, de no comprar en abonos, y de hacer una lista de lo que necesitan cuando van al súper, para llevarse sólo lo necesario.

Entre las formas en las que organizan su consumo (aunque no vinculadas con los aprendizajes del grupo) y para hacer rendir el gasto, destaca el uso de tarjetas y ayudas asistenciales de todo tipo (leche CONASUPO, becas para los hijos, vales de despensa) que brindan diferentes instituciones del gobierno federal o local, para estudiantes de todos los niveles y madres solteras.

También se encontraron algunos casos de prácticas de ahorro muy arraigadas, derivadas de la influencia del núcleo familiar desde la infancia. Tal es el caso de Xóchitl, quien comenta las enseñanzas y consejos que le dio su mamá para sacar el máximo provecho de las cosas, hacer rendir el dinero, y vivir conforme a lo que se tiene, y quien le decía: “Tienes que darte cuenta de tus necesidades y adaptarte, o buscarle”.

“Mi mamá nos compraba zapatos una vez al año, unos buenos, y nos decía que nos tenían que durar todo el año. Pero no por ser zapatos modernos, como ahora que las chancletas, los huaraches. Esos zapatos nos servían para la casa y para la escuela”. (Xóchitl, 37 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Sin embargo, por otra parte, también existen algunos casos, aunque pocos, en donde el proceso de socialización no modifica necesariamente los hábitos de consumo, o los cambios son menores. Tal es el caso de personas como Camila, Paula, Cecilia, Mariana, que no siempre se limitan, así como el de algunos jóvenes:

“Nunca había ahorrado y soy muy gastalona, hasta lo que no tengo, me gasto. A veces traigo cuatro o cinco pesos en mi bolsa, y ya me estoy comprando chicles o galletas para mis hijos. Estoy comprando cuando no tengo necesidad, o siempre ando corriendo y entonces tomo taxi. Luego también compro cosas que no necesito. El otro día me compré huaraches –porque las mujeres gastamos mucho en zapatos– y mi esposo me dijo: ya hace frío, y no los usas, tú siempre andas con tus botitas.” (Camila, 34 años, venta por catálogo)

Paula considera que es muy gastalona: “Si tengo y vamos a algún lado y mis hijos quieren esto, si lo tengo, me lo gasto”. También considera que “luego gastamos en muchas tonterías, de repente vemos algo y lo compramos cuando todavía podemos utilizar cosas”. De igual forma, Cecilia admite que si ve algo que le gusta para su casa “si tiene el dinero, lo compra”, aunque nunca en abonos, y Mariana comenta: “Uno le pellizca al gasto, porque uno no sabe guardar”. En el caso de los jóvenes algunos suelen ser más impulsivos en sus compras. Para ellos, el dinero, es “para ser gastado”, como el caso de Dora que tiene 22 años y vive con su mamá. Ella dice que utiliza sus ahorros al final del periodo “para gastar y así...para lo que se ofrezca”. Sobresale el caso de Jesús que tiene 23 años, y quien reconoce que le falta saber administrarse:

“Gasta uno por gastar, --siempre he sido bien gastalón-- teniendo dinero en la bolsa...uno no tiene el hábito de saberse administrar. Acepta uno el préstamo y luego se te atraviesan cosas y es imposible pagar. Con el dinero prestado iba y me compraba cosas, no sabía ni en qué gastarme realmente el dinero, lo gasté en tonterías. A veces uno no tiene el sentido común y anda uno gastándolo. Uno piensa que uno tiene dinero, o que el dinero es eterno”. (Jesús, 23 años, alta vulnerabilidad, taxista)

IV.2 LA ADMINISTRACIÓN DEL DINERO

En términos generales, para la población objeto de estudio, la definición de una “buena administración del hogar” comprende múltiples elementos que engloban nociones de subsistencia. Significa: “Que no hace falta la comida”, “salir en la quincena”, “tener lo necesario para vivir”, “poder solventar los gastos que son muchos”, “poder cubrir las necesidades prioritarias”, “prevenirse ante cualquier situación”.

Todo ello a su vez implica cierto tipo de acciones concretas y de comportamientos referentes a las prácticas de consumo consciente anteriormente mencionadas (no desperdiciar, buscar ofertas, etc.), y al uso del dinero: “Saber usar el dinero”, “saber en qué gastar y cómo gastarlo”; “no gastar de más”; “organizar los gastos”, “valorar el dinero”, “no tener deudas”.

Únicamente en el caso de Socorro, una buena administración se refiere al control minucioso de gastos e ingresos como el que lleva su patrona:

“Ella anota todo lo que va a necesitar y lo que gastó, llegan los recibos, paga con tarjeta, y sabe qué días tiene que pagar qué cosa. Es una señora muy exacta. Qué bonito es llevar eso muy bien anotado, trabajado. De lo que le depositan tiene todos los tickets y sabe cuánto le depositan y en qué se lo gastan. Me encanta eso. ¿Por qué no hacerlo nosotros?”. (Socorro, 53 años, teje y es empleada doméstica)

El aprendizaje sobre cómo administrar su dinero, se ve como un proceso que las lleva a tener un mayor control sobre su dinero y que se aprende sobre la marcha:

“Es ir poco a poquito, saberse administrar, saber en qué gastamos, para qué lo ahorras, todo eso, poco a poquito es como uno experimenta, va viendo uno los pasos”. (Socorro, 53 años, teje y es empleada doméstica)

El tener que ahorrar semanalmente les ayuda a administrarse, y han aprendido a hacerlo. Mariana comenta que “ahora uno ya sabe que tiene la obligación de guardar, uno tiene que administrar el dinero, para poder tener”.

“Carencias siempre ha habido, pero ya sé distribuir mi dinero, no al 100, pero ya me es menos difícil, digo esto es para esto, y esto, lo voy equilibrando, me ha ayudado un poco a llevar el gasto de las casa”. (María, 44 años, hace manualidades y eventualmente realiza trabajos domésticos)

Jerónimo, quien además de su empleo en la Delegación, tiene un negocio de alquiler de sillas y mesas, comenta que le ha servido para saber en qué va a invertir, a gastar, y cuánto le queda. Igual lo hace en un cuadernito o mentalmente:

“Voy medio calculando tanto pa acá, tanto pa allá, pero antes no, ni mentalmente ni con cuadernito. Ahorita hago más conciencia de que tengo esto, voy a ahorrar tanto; me ha ayudado a tener más conciencia”. (Jerónimo, 52 años, empleado de la Delegación y tiene y renta mobiliario para banquetes)

Hay casos en que la pareja también aprende a administrarse: El esposo de Luz, le da su gasto, y se queda con una parte para cubrir sus gastos, como el de transporte por ejemplo, “Y cuando nos toca la renta, ahí se administra más él. Él ya sabe cómo, y es lo que me gusta”.

Algunas entrevistadas reconocen la importancia de saberse administrar, porque nadie les enseñó. Gabriela comenta que sus papás no le enseñaron, y Ana dice que cuando se casó tuvo que hacerse cargo del dinero porque su esposo le daba lo que ganaba y ella “se ponía muy nerviosa, no sabía dónde guardarlo”.

Se reconoce que el CDSU ha jugado un papel importante en este tipo de aprendizajes, Jacinta en este sentido comenta:

“He tenido muchos beneficios y me siento bien segura, no sé cómo explicarme. Nos enseñan más o menos cómo llevar un gasto, nos dan explicaciones, cosas que sí nos benefician, nos explican que no debemos gastar en cosas que no necesitamos y que hay que saber guardar el dinero, ocuparlo para lo necesario”. (Jacinta, 56 años, alta vulnerabilidad, trabajadora doméstica)

Las estrategias para administrarse varían. A veces establecen cantidades fijas de dinero para no gastar de más, “me tiene que alcanzar”. “Yo agarro 200 pesos diarios y sé que con esos 200 pesos, tengo que ir saliendo por día”. Hay quienes ponen cantidades fijas para comprar verdura, carne, o para el súper. Igual sucede con el ahorro, hay quienes primero apartan lo de su ahorro, y el resto lo destinan a las necesidades ordinarias de consumo. Tal es el caso de María y Valentina, a quienes desde que les dan su gasto, separan lo de su ahorro, y “ese dinero no se toca”.

Comentan que “van midiendo” y distribuyendo los gastos a lo largo del mes: “tanto para esto, tanto para lo otro, y así ya no gasto cualquiera”. Cuando Elena no tiene que pagar la renta, compra alimento extra o guarda el dinero para cuando lleguen los recibos del agua o de la luz. Otras suavizan el consumo guardando pequeñas cantidades para ciertos gastos previsibles.

La manera en que llevan el control de ingresos y gastos, también varía. Son pocas las socias como Liliana que no llevan ningún control de sus gastos, y también pocas las que llevan un control estricto. Estela, por ejemplo, siempre anota en una libreta y al final suma y sabe cuánto gastó cada día, y Yuri, cuando entró al grupo, se convenció que tenía que llevar un presupuesto. Cada 15 días que le dan su gasto, anota lo que tiene que pagar, lo que tiene que dar y lo que va a ahorrar:

“De ahí parto, y me tiene que alcanzar para mis dos semanas. Me es más fácil, antes no ahorra porque no llevaba ese control, repartía nada más mi dinero sin llevar una lista, ni un control. A raíz de que entré al ahorro, ahí tenía yo que hacer una lista, tengo que pagar esto, me tiene que sobrar tanto...” (Yuri, 34 años, venta de comida en la calle)

Manuela también lleva un control del presupuesto porque su esposo es muy estricto:

“Dice que siempre tenemos que saber cuánto tenemos y cuánto estamos gastando, para no salirnos del presupuesto, él compra agendas anuales y tengo que ir anotando cuánto gasté, cuánto tengo. Cae un poco en exageración, como por ejemplo, anotar si te compras un refresco, pero él dice que sí, que hay que ver en dónde se está fugando el dinero. Al principio me molestaba, pero después yo decía, sí es cierto, porque a veces no sabemos en qué nos gastamos el dinero, o con anticipación checar si tengo que pagar renta, y entonces respetar esas cantidades que no se pueden ya tocar. Algo benéfico de este hábito es que no me gusta estar batallando, corriendo, o tener que pedir prestado, es el beneficio que le veo, una mayor tranquilidad, el tener ya cierta organización”. (Manuela, 35 años, venta de comida en las escuelas)

Otras socias llevan un control menos preciso, cuando se trata de ciertos gastos o de “gastos más pesados” y no lo hacen diariamente, sin que consideren que por ello el dinero se les sale de las manos:

“No siempre llevo registro por escrito, a veces lo que gasto o lo que necesito comprar de despensa, a veces si voy anotando, y llevo el dinero, y cuánto llevo gastado, no siempre, pero a veces lo anoto sobre todo cuando tengo que ver qué

pago me viene, cuánto tengo que pagar, o más o menos hacer un cálculo para separar el dinero, ... y digo ya me queda esto para la despensa, para los pasajes, la escuela, lo que les vayan pidiendo, y así. No siempre por escrito, pero sí más o menos, pero no de que se me salga de las manos y diga chin!, ya me quedé....no". (Valentina, 42 años, venta de aguas frescas y de artículos por catálogo)

Sin embargo, la gran mayoría sólo lleva el control de las cuentas mentalmente, porque no lo consideran necesario o porque se les hace pesado anotar cada cosa que compran. A veces no les da tiempo, o han tratado, pero se les olvida, o lo ponen en una hojita y luego no la encuentran. Sin embargo afirman que saben en qué gastan, o “se saben organizar”. Ello concuerda con las afirmaciones de Bazán y Saraví respecto a la sagacidad y flexibilidad con que las mujeres administran el gasto doméstico. Saben cuándo es mejor comprar barato y guardar la despensa, y cuándo echar mano de los ahorros (Bazán y Saraví, 2012: 208).

IV.3 PLANEACIÓN Y PREVISIÓN

La planeación financiera a mediano o largo plazo, es poco común. Más que planear un futuro más lejano, la gran mayoría se enfoca a metas a corto plazo, en función de su capacidad de ahorro. Como afirma Silvia: “Sabemos que al final del ciclo tendremos nuestro dinero, entonces lo que hacemos es programar”. La mayoría se enfoca, como ya se señaló, a “hacer rendir el gasto”, a administrar el dinero para necesidades inmediatas y sacar adelante el día a día. Así por ejemplo, Gabriela comenta que cuando sus hijas eran pequeñas, lo primero era sacarlas adelante, resolver los problemas del día:

“Yo me dedicaba a trabajar y a lavarles la ropa a mis hijos, y a lo esencial: que mis hijos estuvieran listos para irse a la escuela. Era hoy aquí, aquí, y ya”. (Gabriela, 64 años, empleada doméstica)

La falta de planeación a largo plazo es explicable en términos de la incertidumbre económica asociada a las crisis recurrentes, gastos imprevistos, y a la precariedad laboral. Tal es el caso de Antonio para quien “ir al día” significa:

“Ir a trabajar sin saber si me van a pagar o no, cuánto me van a dar, y por lo tanto no saber si me va a alcanzar para lo que necesito”. (Antonio, 24 años, vendedor ambulante)

O como en el caso del esposo de Xóchitl:

“La semana pasada mi esposo trabajó más horas, como 13, por lo general está de 9 am. a 6 pm. Saca más o saca menos. No siempre tiene trabajo, depende de las obras que les den a los contratistas, y él trabaja con un señor que les dice cuando hay trabajo para que aprovechen”. (Xóchitl, 37 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

En algunos casos se contempla el uso de recursos para cumplir ciertas metas a mediano o largo plazo, entre las que destacan la compra de algún terreno, o la construcción de la vivienda, principalmente. Ello no obstante, por tratarse de gastos mayores, se hace de forma paulatina y muchas veces no se llega a concretar, sino que se queda a nivel de sueños y aspiraciones.

Para Amanda, su sueño es construir su casa en Chimalpa donde tiene un terreno: “Quiero juntar para comprar material, pero ahorita se me dificulta porque mis hijos están estudiando”. Inés y su esposo ya tienen la obra negra, pero les faltan los pisos y aplanar, y “van poco a poco”; Gabriela desde hace tres años “está ahorrando un poco para construir”, y Socorro piensa comprar “una ventana o algo así” para su casa. Ha puesto de sus ahorros para comprar el piso del baño, y el boiler.

La fluctuación de los recursos es un factor que influye definitivamente en que la planeación se enfoque la mayoría de las veces al corto plazo y que se explica por diversos motivos. Uno de ellos es la existencia de problemas familiares, principalmente con la pareja. En casos de separación o divorcio, es común que los hombres les reduzcan el gasto a las mujeres y que no siempre estén dispuestos a aportar lo necesario para la manutención de la familia. Tal es el caso de Luisa, quien está separada y opina que el dinero que le pasa es insuficiente para cubrir los gastos de su hijo: “Antes me daba, pero no igual que ahora, le parece mucho lo que le pido pero es que no se pone a hacer las cuentas”.

Asimismo, una crisis en materia de salud desestabiliza la economía familiar. Ello se refleja en el caso de Estela, quien estuvo delicada de salud y tuvo muchos gastos que llevaron al esposo a vender una micro, su principal fuente de ingresos, además de que su hijo mayor dejó de estudiar para cuidar de sus hermanos. De hecho, Cotler en su estudio sobre el acceso y participación de los sectores populares mexicanos en el mercado formal

de crédito, identifica que una perturbación negativa a nivel local o familiar, es uno de los factores que conduce al incremento en el uso de los servicios crediticios (Cotler, 2009).

La falta de planificación, en la mayoría de los casos analizados, no puede interpretarse como una falta de visión a futuro o una mentalidad cortoplacista, ni como una falta de preocupación por el futuro. No se trata de un comportamiento que privilegia y sobrevalora el presente, mientras que subestima o ignora el futuro. Más bien, la incertidumbre económica obliga a relegar el horizonte futuro a un segundo plano. En esta misma línea, Rutheford también encuentra que cuando los ingresos familiares son muy reducidos, es poco probable que pueda haber una planeación del gasto (Rutheford, 2002). Las mujeres tienen aspiraciones y sueños (como tener casa propia, que sus hijos tengan una carrera), que muchas veces no pueden llevar a cabo por la necesidad de resolver las carencias día a día. Tal es el caso de Silvia, quien tenía contemplado construir su casa, pero vio truncada su aspiración ya que después de dos años no había podido iniciar su proyecto a pesar de que había empezado a trabajar como empleada doméstica. En el momento de la entrevista, Silvia afirmaba:

“Hay que juntar para construir. Incluso mis hijos tienen muchas ganas de tener su habitación, y saben que construir es trabajo, es gasto. Queremos ahorrar lo más que se pueda durante un año, después mi esposo que trabaja de planta en una empresa de mensajería, tiene ayudas. Le dan aguinaldo y utilidades y eso va a ser para comprar el material y lo que salga del ahorro será para pagar la mano de obra”. (Silvia, 34 años, ama de casa)

De hecho sí existe una preocupación por el futuro. Esta se manifiesta en la preocupación de Mariana de “no tener nada el día de mañana”; en la de Amanda quien quiere ahorrar “para no ser carga para los hijos”, o del esposo de Rosa quien trabajó como albañil y ahora es taxista y piensa que hay que ahorrar, porque “no toda la vida van a tener fuerzas para seguir trabajando”. También en la actitud de Socorro, quien piensa que hay que gastar el dinero “pensando que hay un mañana”.

“Mi esposo va guardando y se enoja porque dice que no debemos de gastarnos todo porque el día de mañana no sabemos cómo va a estar, cómo nos va a ir, y que hay que ir guardando porque no toda la vida vamos a tener fuerzas o nos vamos a sentir bien, para seguir trabajando. (Rosa, 60 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

“Sí me preocupa, el futuro económico, yo no quiero ser una carga para mis hijos, quisiera tener lo mío para no ser una carga para ellos, y digo tengo que ahorrar para un futuro, y sí me preocupa, y pienso en el futuro mío y en el de mi esposo, y por eso es bueno el ahorro para ese tiempo”. (Amanda, 43 años, ama de casa vende dulces eventualmente afuera de su casa)

Sólo en dos casos, como el de Jerónimo quien tiene más de 50 años y está separado, así como el de Viridiana, quien mete a su afore como 400 pesos al mes y tiene 25 mil pesos “ahí guardados”, el futuro no se veía con preocupación porque consideraban tener resuelta su situación económica:

“De hecho estoy grande, mis hijos están grandes, ya como les digo, ya no quiero hacer más, más bien...tengo una pensión, y mi funeral pagado”. (Jerónimo, 52 años, empleado de la Delegación y renta de mobiliario para eventos)

Por las mismas razones, en la población objeto de estudio el concepto de previsión, al igual que la planeación, pocas veces contempla un horizonte de largo plazo, ni eventos que impliquen el desembolso de cantidades considerables de dinero. Previsión, consiste en tomar medidas por más pequeñas que sean, como “siempre tener 200 pesos que no se tocan”. En este sentido el ahorro cumple con una función de previsión y uno de los principales beneficios de pertenecer al grupo, es el de poder ahorrar, ya que “el ahorro te permite prever para un futuro porque no sabes qué se necesite, y pues ya tienes ahí algo guardado”. Adicionalmente, en algunos casos de las personas pertenecientes a la iglesia mormona, las medidas de previsión pueden consistir en ahorro en especie, en tener algo de despensa para épocas difíciles, como arroz y frijoles.

Con “un colchón” se busca resolver los gastos inesperados que se presentan en la vida cotidiana: “Hay que tener para alguna emergencia, no vivir tan al día”. Imelda por ejemplo, manifiesta que para ella es muy importante tener un ahorro, porque antes le angustiaba mucho “el pensar que no tenían ni para tortillas”. Mirna por su parte lava ajeno, porque le gusta prevenir y “tener dinero por cualquier cosa”. Jacinta se siente más segura desde que tiene “un dinerito guardado” porque trabaja en una casa y “ahí no dan seguro”. Adela comenta que también siempre ha ahorrado para estar preparada y prevenida ante situaciones que se puedan presentar.

Cabe resaltar que algunos grupos de ahorro han contemplado la importancia de la previsión. Uno de ellos trató de formar un fondo común para casos de emergencia con la idea de que beneficiara a todas las socias. Sin embargo, dicha iniciativa duró poco tiempo, no funcionó debido a la escasez de fondos frente al gran número de eventos que se presentaban:

“Tuvimos un fondo de emergencia, pero pues todos nos enfermábamos, y entonces casi ya no había dinero para solventar eso, y en vez de ser un bien, se hizo como un mal, porque hubo muchas discusiones, una misma persona se enfermaba hasta dos veces al año, y la teníamos que ayudar, era de un fondo común, pero se quitó porque llegó a ser un problema. Vamos a proponer para el próximo periodo, un fondo para que cada quien junte para su imprevisto, conforme cada quien, como quiera, y que ese fondo se quede, sin utilizarlo en cada periodo, sin repartirlo, porque si no, se usa para otras cosas”. (Amelia, 41 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

No obstante, la cultura de la previsión en épocas de bonanza se reconoce que no siempre se ha tenido. Martina, por ejemplo, lamenta no haber ahorrado cuando el negocio de la familia iba bien, porque su esposo a estas alturas, “ya se hubiera podido jubilar, pero no había la cultura de tener para un imprevisto ni lo veíamos como una opción, porque nadie nos había dicho nada”. Sin embargo, este caso contrasta con el de Lucrecia, quien llegó a tener buenos ingresos, y gracias a sus ahorros pudo mantener a la familia cuando su esposo dejó de trabajar.

Por otra parte, si bien también se puede prever para un futuro a más largo plazo, la precariedad económica pone de manifiesto la imposibilidad de poder afrontar la etapa de la vejez o gastos mayores. Tal es el caso de Concepción, quien no trabaja y cuyo esposo es jubilado:

“Tengo una alcancía, porque estaba viendo el comercial de la Afore en la televisión, y dije, aunque no sea para mi Afore, voy a tratar de ahorrar cinco o siete, o diez pesos diario, o cada tercer día y le voy echando a mi alcancía”. (Concepción, 52 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Dentro de las medidas de previsión, los seguros por lo general no se contemplan. Sólo en un caso, Jerónimo mencionó tratar de convencer a su hijo que es camionero que tuviera un seguro de vida que le estaban ofreciendo. Sin embargo su hijo le decía: “no lo

sé manejar, ni para qué, ni cómo”. Juan le explicó: “No es pa tu señora, sino para tu familia, tus hijos, en lo que te estabilizas”.

A modo de síntesis se podría decir que los datos reflejan las distintas estrategias que utilizan las mujeres para administrar los recursos del hogar y “estirar” el dinero del gasto lo más posible para cubrir las necesidades de la familia. Ello pese a que la gran mayoría sólo llevara un control mental de los ingresos y gastos y no necesariamente hiciera un presupuesto.

La planeación y la previsión suelen estar relacionadas con metas a corto plazo y ahorros en pequeña escala para prever contingencias. Difícilmente se contemplan en horizontes de tiempo de mayor alcance debido a la necesidad de satisfacer primero las necesidades del presente y la escasez de recursos para pensar en un futuro. Ello por lo mismo, la mayoría de las veces no obedece a una visión cortoplacista como muchas veces se piensa, sino a las limitantes estructurales de la pobreza.

IV.4 LOS TIPOS DE DINERO

Para entender el consumo, los usos del dinero y la administración de los recursos del hogar, es necesario abordar los distintos tipos de dinero, y sus significados. El dinero no puede ser visto únicamente en términos de cálculos numéricos ni como un instrumento neutral y uniforme, como lo pensaba Simmel. Por el contrario, el estudio de Zelizer demostró que el dinero es cualitativamente distinto por estar inmerso en un conjunto de relaciones sociales (Zelizer, 2011). Hay matices y distintas formas de personalizar y diferenciar el dinero, lo que implica que se le asignan diferentes significados y usos. Al “marcar” el dinero, las personas determinan su uso en función de su origen y destinatario y crean su propio espectro en lugar del que le presentan los gobiernos y los bancos (Zelizer, 2011:247).

Para Ariel Wilkis, quien sigue la línea de Zelizer, la economía popular debe analizarse a partir de los distintos tipos o piezas de dinero que están conectadas a las

distintas esferas de la vida social.⁴⁶ A través del estudio de caso de una familia que habita en los suburbios de Buenos Aires explica tanto la dinámica familiar interna, como su conexión con el entorno externo (Wilkis, 2013). Sugiere que cada tipo de dinero tiene un régimen de opiniones y sentimientos específicos, implica una jerarquía y pone en juego una moralidad monetaria. Sin embargo aclara que ninguna pieza de dinero tiene un significado unívoco, y su sentido y su valor dependen de su relación con las otras (Wilkis, 2015: 573).

Dado que nosotros no estudiamos una comunidad ni una familia en sí, sino un grupo de personas ahorradoras, nuestras categorías no coinciden en su totalidad con las analizadas por Zelizer o las utilizadas por Wilkis. Es por ello que en el presente capítulo nos centraremos en el análisis de los “dineros de las mujeres”, es decir, en el análisis de tres tipos de dinero, que son administrados por las mujeres: el dinero “del gasto”, el dinero “trabajado”, y el dinero “ahorrado”.⁴⁷ Todos ellos implican vínculos y compromisos con distintas personas (familiares, compañeras), o instituciones (el banco, el grupo).

El dinero del gasto, el dinero ahorrado, y el dinero trabajado son dineros que pertenecen a las mujeres bien porque son administrados o ganados por ellas. Es decir, implican una buena administración (dinero del gasto) una privación, (dinero ahorrado) y/o un esfuerzo personal (dinero trabajado).

IV.4.1 El “dinero del gasto”

El “dinero del gasto”, cuyo proveedor suele ser el jefe del hogar (por lo general el esposo o la pareja, aunque existen casos de familias uniparentales) es el ingreso que se destina para el sustento básico de la familia, es decir, para satisfacer las necesidades más apremiantes (alimentación, salud, transporte, gastos escolares y servicios de la vivienda principalmente). Este dinero es administrado por las mujeres quienes se encargan de “hacerlo rendir”, y salvo raras excepciones, no suelen tener que darle cuentas a ningún

⁴⁶ El dinero “cuidado” (que equivale al “dinero del gasto”) lo relaciona con la esfera familiar; el dinero donado, con la esfera religiosa; el dinero ganado, con el mercado; y el dinero militado, con la política.

⁴⁷ El “dinero prestado” se abordará en el capítulo sobre el crédito.

miembro de la familia. Varias mujeres señalan la falta de noción que tienen los hombres sobre el costo de las cosas y la administración del hogar:

“Ellos piensan que uno siempre tiene dinero o es mago, no tienen ni idea de cuánto cuestan las cosas”. (Paula, 36 años, trabaja en un salón de belleza)

En ocasiones cuando el dinero del gasto es insuficiente, puede ser complementado con ingresos de la mujer, aunque se considera que el hombre debe ser el principal proveedor. Por ello, es común que la mujer también aporte con su trabajo a los gastos del hogar.

“Hay veces que le va mal y entonces me dice que si le doy para la renta, y le doy y le digo para eso trabajamos, tenemos que ver para el uno y para el otro”. (Luz, 23 años, empleada doméstica)

El monto del gasto, puede ser una cantidad preestablecida o variable al igual que la frecuencia con que lo reciben las mujeres: diario, semanal, quincenal o mensual. Es generalmente del “dinero del gasto”, que la mujer aparta una cantidad para el ahorro, la cual varía según la situación económica de cada familia. Dicha maniobra es posible debido a que la mujer al ser la administradora del hogar, puede disponer los recursos libremente. Ellas pueden “pellizcar” el gasto y utilizarlo para el ahorro siempre y cuando no falte nada para el sustento de la familia, debido a que la buena administración del hogar se equipara al poder “terminar la quincena”.

“Mi esposo me da el gasto el domingo y desde ese día empiezo: esto es para la comida, esto para la caja de ahorro, pero lo que me sobra de la comida, lo meto al ahorro”. (Luz, 23 años, empleada doméstica)

“Y aquí en la casa veo que si tú te vas midiendo, lo que te va sobrando es lo que traigo al grupo...”. (Gabriela, 64 años, trabajadora doméstica)

Como ya se señaló, tanto la reducción del consumo (bienes de diversa índole) como la manera en que se administran los recursos del hogar (labores de indagación, comparación y selección de compras) son estrategias que les permiten a las mujeres “estirar” el dinero del gasto y también ahorrar.

IV.4.2 El “dinero ahorrado”

Este tema, que se abordará con mayor amplitud en el siguiente capítulo, es una parte del “dinero del gasto”, que no se utiliza para las necesidades básicas de la familia durante la semana. Sin embargo, también puede provenir de los ingresos de las mujeres cuando éstas trabajan. Los montos promedio de ahorro varían considerablemente entre los grupos y entre las socias. Las cantidades pueden ir desde un mínimo de 10 o 30 pesos a la semana, hasta más de 300, según las posibilidades individuales y los montos tope establecidos en el reglamento de cada grupo.

Independientemente de su origen, el *dinero ahorrado* también es un dinero del que pueden disponer las mujeres debido a que por una parte es el resultado o mérito de la buena administración y de los malabares que ellas realizan para “estirar” los recursos, y por otra, es una compensación al esfuerzo y sacrificios realizados. El dinero ahorrado refuerza su sentimiento de libertad y su confianza en ellas mismas:

“El tener dinero ahorrado, es una gran satisfacción, me empodera el poder decir yo tengo tanto, y poder decidir en qué gastármelo”. (Imelda, 64 años, venta de comida en la calle)

“He tenido muchos beneficios con lo del ahorro, y me siento bien segura, no sé cómo explicarme”. (Jacinta, 56 años, empleada doméstica)

Y también resalta la importancia del sentimiento de tener ellas su dinero, como Sonia quien comenta:

“Mi esposo me daba un buen gasto, pero todo mundo tenía para comprar, y yo no, por eso empecé a ahorrar”. (Sofía, 47 años, vende paletas heladas)

Es muy común la utilización del dinero para la satisfacción de pequeños deseos, (que por lo general no implican mayores gastos) como ir de paseo, celebrar una fiesta o comprar algo. En este sentido, el dinero ahorrado, en tanto resultado de una privación, o de un sacrificio, constituye (sobre todo para las mujeres que no trabajan), un aliciente que les permite un margen de maniobra en el manejo de los recursos. En varios casos, también se refleja que el poco dinero que se llega a ahorrar, es “para ser gastado”. Amanda, por ejemplo, lo que ahorra, lo guarda: “Ahí lo tengo, y si algún día quiero invitar a mis hijas a

comer, o si veo algo bonito, ya les ando comprando”. Jacinta comenta que ahora “Se da el lujo” de comprar un suavitel o un jabón que a ella le gusta, porque antes sólo compraba “el jabón más baratito”.

Se trata por lo tanto de una lógica económica que valora los pequeños gustos del presente y que no siempre opera en función de una acumulación o capitalización basada en el ahorro continuo. Para Leticia por ejemplo, la diferencia entre ricos y pobres estriba en que “los que tienen dinero se dan sus gustos, y uno, sólo se da sus gustos una que otra vez”.

IV.4.2 El “dinero trabajado”

Es el dinero que pertenece a las mujeres por ser el resultado de un esfuerzo personal realizado y que por lo mismo lo pueden gastar “a su antojo”. Se trata de ingresos que pueden ser regulares (como los trabajos domésticos realizados para terceras personas), o irregulares (obtenidos por la venta de comida, de artículos por catálogo, o por lo general de cualquier otro tipo de mercancía en el comercio informal).

El dinero trabajado o ganado, representa independencia, y una gran satisfacción: “Se disfruta más un pan que tú trabajes, que un pan que te regalen”. “Cualquier peso cuenta, y es un peso seguro”. Al igual que el dinero ahorrado, los cónyuges no siempre saben en qué lo gastan:

“Del dinero que yo gano, no me pide cuentas... y si me dice algo pues yo pago mi teléfono, mis cosas, él nada más me da para la casa” (Mónica, 50 años, vende gelatinas)

El dinero trabajado de las mujeres, cada vez es más frecuente, porque no alcanza con un sólo sueldo:

“A veces el sueldo de ellos es tan bajo, que uno no alcanza a salir; ya ahorita es de dos, de salir adelante entre los dos, y más si uno dice: yo quiero que mi hijo siga estudiando y siga estudiando. No podemos salir adelante con el puro sueldo del esposo, no es mucho lo que a veces nosotras aportamos, pero yo creo que es una ayuda para sacar un poquito del gasto que se requiere en la casa”. (Mariana, 45 años, venta de comida en la calle)

La independencia que les da a las mujeres el “dinero trabajado” se refleja en casos como el de Luz, quien cuando llega a apoyar al esposo, lo hace bajo sus propias reglas:

“Cuando nos toca la renta, ahí se administra más él, porque saca lo que es mi gasto, lo que es la renta, y lo que es para él.... Él me dice que como los dos trabajamos, nos tenemos que ayudar. Ella le dice: sí pero yo trabajo por cualquier cosa de emergencia, porque si nos falta algo, ahí está el dinero que yo saco, con eso yo te ayudo, o que si le piden algo al niño, pues yo tengo. Así es como yo te quiero ayudar, no de otra forma”. (Luz, 23 años, empleada doméstica)

El “dinero trabajado” puede ser utilizado, como ya se mencionó, para complementar los ingresos del esposo y cubrir las necesidades básicas de la familia, pero también como en el caso del dinero ahorrado, para “cuestiones más personales”. Sofía quien tiene hijos mayores, y vende paletas, afirma que “gasta bastante en ella”, y Martina quien dice que antes trabajaba para su familia, pero ahora gasta en ella: “Apenas este año, decidí comprarme yo”. Imelda vende dulces, y el dinero que gana (alrededor de \$1,000 al mes), es para sus antojos, comprar un refresco, o tomar un taxi. Valentina tiene algunos ingresos que saca de la venta por catálogo, y con ese dinero dice que le puede dar algo al esposo, o comprarse algunos zapatos que le gusten.

Muchas veces el dinero trabajado es para los hijos: Manuela por ejemplo, vende fruta en una escuela, y afirma que la mayoría de su dinero lo ha gastado en su hija: “en llevarla a pasear, que al cine, al parque, donde quiera, a comer a alguna parte”. Su esposo se enoja y le dice que es muy despilfarrada, pero ella no le hace caso porque disfruta el poder estar ahorita con su hija que todavía la sigue, y “pachanguear con ella.” Paula comenta que sus hijos estaban muy limitados de dinero, sólo tenían para su pasaje y poco para su lunch, pero ahora que ella trabaja y gana propinas en un salón de belleza, les puede dar más dinero, incluso a uno de sus hijos le festejó su cumpleaños.

Cabe señalar que buena parte de las socias de los grupos de ahorro pertenecen a la iglesia mormona. En este caso, no sólo las mujeres, sino la pareja como tal, administra el “dinero donado” debido a que les exigen entregar el 10% de sus ingresos. Es un tipo de dinero colectivo que representa un vínculo religioso, pero del que no se abundará en el presente estudio. Basta mencionar que el dinero “donado”, lleva la connotación religiosa de devolverle a Dios algo de lo que les ha dado. Los mormones consideran que su religión

les ayuda a administrar bien su dinero y a salir adelante. Afirman que al comportarse correctamente, según los principios de su Iglesia, mejora su economía. Los hombres trabajan, y utilizan su dinero para el bienestar de la familia, no para sus vicios. Asimismo, la iglesia llega a proveer de despensas a sus feligreses cuando llegan a pasar por dificultades económicas.

IV. 5 LOS ROLES DE GÉNERO Y EL MANEJO DEL DINERO

Los significados del dinero se entrelazan también con los roles de género e influyen en el manejo de las finanzas domésticas. Se puede decir que los atributos tradicionales asignados al hombre en tanto proveedor y principal responsable de la manutención de la familia, como a la mujer en tanto la administradora de los recursos del hogar, se encuentran, en el caso de la población objeto de estudio, claramente diferenciados. Sin embargo, los datos obtenidos en campo reflejan algunos cambios experimentados por las mujeres principalmente a raíz de sus aprendizajes y su capacidad de ahorro, los cuales en ocasiones llegan a trastocar las relaciones de poder al interior de la familia.

El papel del hombre en tanto principal proveedor del hogar resulta crucial. Él es el responsable o encargado de cubrir las necesidades económicas básicas de la familia, y de manera particular, de mantener a los hijos aún en los casos en que se rompe la relación de pareja. Cuando el hombre no cumple con la obligación de mantener a la familia, la mujer se considera “madre soltera” pese a haber tenido dos o más hijos con él. Esta noción de madre soltera hace por lo tanto referencia a “no tener a alguien que las mantenga”, y les abre la posibilidad de solicitar por ello un apoyo económico en la Delegación. Las quejas por incumplimiento de obligaciones, son diversas: “No me alcanza lo que me da”, “le digo que haga las cuentas”, “creen que uno es mago”. En el caso de las mujeres jóvenes separadas, es común que pasen a depender económicamente de sus padres.

Por otra parte, la participación de las mujeres en los grupos de ahorro ha tenido repercusiones en cuanto a una mayor autonomía e independencia en general (poder asistir a las reuniones, o llevar a cabo ciertas actividades por ejemplo), y en asuntos relacionados

con el manejo del dinero entre la pareja. Ello se deriva de la importancia que tiene para las mujeres contar con recursos propios y poder decidir sobre su uso.

Con base en las habilidades adquiridas, las mujeres expresan sentirse con más elementos para administrar su dinero. En algunos casos, como el de Imelda y Jacinta, manifiestan sentirse más seguras o “empoderadas”. El poder disponer del dinero ahorrado o de ingresos propios quienes adicionalmente llevan a cabo alguna actividad económica, les permite tomar decisiones en lo concerniente a cuándo, cómo, o incluso bajo qué reglas contribuir a solventar los gastos del hogar, gastos que como se mencionó, son considerados responsabilidad principal del “esposo proveedor”.

Existen situaciones claramente definidas en las que las mujeres deciden aportar una ayuda económica. Una de ellas es cuando se reconoce que el esposo es un buen trabajador, pero sus ingresos son bajos y/o irregulares y por lo mismo resultan insuficientes. Mariana por ejemplo, ayuda con lo de su ahorro y lo que saca de la venta de comida en la calle; el esposo de Xóchitl es albañil, y por eso ella tiene deseos de buscar trabajo cuando sus hijos crezcan dado que sus ingresos y lo que llega a ahorrar es poco. Silvia se siente satisfecha con lo que ha logrado juntar cada ciclo, pero comenzó a trabajar como empleada doméstica debido a gastos extras que rebasaban los ingresos del esposo.

Por otra parte, así como es común que la mujer también haga aportaciones cuando se presentan situaciones de emergencia, o gastos extraordinarios de los hijos, destaca a su vez el que contribuya a sufragar “gastos no indispensables” tales como las mejoras a la vivienda (poner piso, construir un cuarto) y los paseos familiares: “Nos fuimos a divertir, y vinimos a pagar”, y que siempre se vinculan con, o redundan ante todo, en el bienestar de la familia.

Asimismo, la manera como las mujeres contribuyen a los gastos del hogar, depende en buena medida del tipo de relación que mantienen con la pareja. Si las relaciones son cordiales, la mujer hace aportaciones económicas sin escatimar, y de manera abierta, ya que se visualiza como un esfuerzo común. En estos casos, la falta de dinero no es motivo de reclamo. Por lo general, el dinero ahorrado del que dispone la mujer es conocido por el esposo o incluso por toda la familia. Tal es el caso de Silvia quien involucró al esposo y al

hijo mayor en el ahorro, o de Cinthia y Rosa que reciben directamente de sus esposos el dinero que ahorran. Aimé y su esposo por su parte, tienen entre los dos, una misma cuenta.

De manera contraria, cuando las relaciones entre la pareja son conflictivas, es común que se generen tensiones en torno al dinero. El esposo suele entregarle a la esposa el dinero del gasto a cuenta gotas, es decir, la cantidad se circunscribe a lo indispensable, o incluso menos. Si el dinero del gasto no alcanza para resolver las necesidades, y el esposo no aporta una cantidad mayor, (bien porque no tiene o porque no quiere), la mujer se ve obligada a pedir a terceros, o a desembolsar aunque muchas veces lo haga de manera oculta. En estos casos, el tener dinero ahorrado también representa la posibilidad de evitar entrar en discusiones o en un mayor conflicto con la pareja.

Detrás del ocultamiento del dinero existe la creencia de que si la mujer se convierte en la proveedora del hogar, el esposo se volvería un desobligado y sería el pretexto para reducirle el gasto. Son casos en los que también se le reprocha al esposo la manera en que se gasta el dinero (en la bebida, en malas compañías, o porque se reserva mucho para sí). Un caso ilustrativo es el de Lucrecia, quien tenía sus buenos ahorros en el banco porque vendía productos Avón. Cuando su esposo se quedó sin trabajo, ella pudo mantener a sus hijas gracias a sus ahorros, pero sin decirle al esposo que tenía dinero guardado. De lo contrario, él no hubiera buscado otro trabajo, y ella le hubiera fomentado el ser un desobligado y un irresponsable.

“En un momento él ya no tenía las mismas fuerzas físicas, y seguía gastando mucho, y no me hacía caso. Me puse a ahorrar en serio, tenía la tranquilidad de tener un colchón ahorrado, pero mi esposo no sabía, si no se lo hubiera acabado. Fui utilizando ese dinero para los víveres de esos años difíciles. Mi esposo aprendió y sabe que él es el responsable, pero si él ya no puede, pues entraré otra vez yo”.
(Lucrecia, ventas por catálogo)

El ocultamiento del dinero es una estrategia que utilizan tanto hombres como mujeres para salvaguardarlo y mantener el control sobre éste en situaciones en las que existe tensión. Tanto el hombre como la mujer, llegan a ocultar el dinero: la esposa no sabe cuánto gana su esposo, y viceversa, el esposo no sabe cuánto ahorra o gana la esposa ni cuándo recibe sus ahorros.

Mirna, por ejemplo, utiliza su dinero para cubrir los gastos extras de la escuela de sus hijos porque su esposo se niega a hacerlo, pero lo hace sin decirle nada. Mónica por su parte comenta que no sabe cuánto dinero tiene el esposo, porque lo tiene en el banco, y Concepción prefiere no decirle al esposo cuánto ahorra o recibe al final. Luisa afirma que si el esposo se enterara de todo lo que ahorra, le daría menos dinero, y le reclamaría el que ella le estuviera pidiendo. Xóchitl de igual forma, no le dice al esposo que asiste al grupo porque si no, él actuaría como si ella pudiera cubrir todos los gastos. Jacinta es viuda y sus hijos le pasan dinero, pero ellos no se enteran de lo que ella hace con él.

Además de que las mujeres deciden en qué ocasiones y cómo contribuir a los gastos del hogar, en ocasiones ellas también ponen las reglas. Luz por ejemplo, trabaja como empleada doméstica, y pone parte de su dinero para los gastos familiares, pero ella establece las condiciones: “Así como hay gastos que se comparten, hay otros que no”. Afirma que coopera en casos de emergencia, para los gastos escolares de su hijo, y para las vacaciones en familia.

Las relaciones de poder, basadas en el control de recursos económicos de la familia, no sólo pasan por el ocultamiento del dinero, también se presentan situaciones de negociación en las que el dinero se utiliza como un arma. Un caso extremo es el de Luisa, quien en lugar de depositar los ahorros del grupo en el banco, fingió un autorrobo, para recomponer – a decir de su tía--, una relación de pareja. Ello a pesar del alto costo social emocional y moral que tuvo que pagar y de verse obligada a abandonar el grupo.

V. EL AHORRO

Entre la población objeto de estudio se encontraron prácticas de ahorro tanto formales como informales que coexisten y que lejos de ser excluyentes, se complementan. Ambos tipos de ahorro cumplen funciones distintas aunque a veces lleguen a traslaparse.

V.1 EL AHORRO INFORMAL

De los casos analizados resulta claro que el ahorro formal (es decir, la cuenta bancaria por lo general en Fincomún, que abre necesariamente cada una de las socias para poder recibir su dinero al final del ciclo) no sustituye al ahorro informal que suele practicarse desde siempre.

El tener un “guardadito” es una práctica muy generalizada debido a que les permite tener dinero disponible de forma inmediata “porque nunca falta”. Sin embargo muchas veces no se considera un ahorro como tal, ya que suele utilizarse para completar para la comida, para el pasaje, para una medicina, para alguna emergencia, para las tareas escolares, etc., y rara vez se llega a reponer.⁴⁸ “El guardadito” se logra juntando cantidades pequeñas de dinero, principalmente monedas, que les van “sobrando” y que guardan en una botella, en una alcancía, en un cajón, etc.

Muchas veces dices: voy a echar dinero en este frasquito o en esta alcancía, y luego si no tienes para el pan, va uno y lo saca y aunque digas luego lo repongo, ya no lo repones”. (Estela, 36 años, ama de casa)

“Hay veces que uno tiene monedas de más en el monedero y eso se puede echar en la alcancía”. (Concepción, 52 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

En mi casa tenemos dos alcancías, de un perrito y un cerdito, y vamos echando monedas mi esposo, mi hijo, y yo. Los pesos que nos sobran los metemos ahí. Ahorramos aquí y ahorramos acá. (Luisa, 23 años, trabajadora doméstica)

⁴⁸ El ahorro, al parecer, se concibe como un dinero guardado, que no se toca durante un periodo de tiempo preestablecido –a menos que surja una emergencia– y que generalmente tiene un propósito determinado.

Sin embargo, todas las personas coinciden en que un ahorro constante durante un tiempo más largo es difícil de lograr si se tiene el dinero en casa:

“Antes intentaba ahorrar, pero me faltaba para el gasto o para una emergencia y lo tomaba y nunca lo reponía. No tenía el hábito de decir lo tengo que guardar, y ese dinero no se toca, haiga lo que haiga que pagar o que comprar. En casa decimos que lo vamos a guardar, pero se presenta cualquier situación de emergencia y ya no lo reponemos, no nos ha dado resultado. Me faltaba para el gasto o para cualquier compra de emergencia y lo tomaba y nunca lo repones”. (María, 44 años, vende manualidades)

Sólo hay un par de ejemplos en que el ahorro en casa –más allá de puras monedas– sí ha sido posible. Tal es el caso del esposo de Lourdes que tiene una mejor situación económica respecto a la mayoría y que guarda su dinero en una caja fuerte. Adela por su parte, tiene un lugar seguro en su casa donde afirma haber llegado a ahorrar una mayor cantidad de dinero:

“Tengo mi dinero en un librito y yo sólo sé dónde está, nadie lo va a ver porque no les gusta leer y a mí, sí, nunca van a adivinar dónde está mi dinero, nunca se ha perdido porque sólo yo sé dónde está. Veo que no hay nadie, y lo meto. Tengo un papelito en mi bolso donde llevo la cuenta por si acaso alguien me agarra el libro, pero yo ya tengo en mi papelito cuánto estoy ahorrando.” (Adela, 63 años, ventas por catálogo)

Por otra parte, algunas personas que participan en los grupos de ahorro, también entran a tandas, y por lo general, desde antes lo hacían. Sin embargo esta práctica no es siempre bien evaluada por diversas razones: a) los tiempos en que reciben su dinero. Si les toca al principio, no se percibe tanto como un ahorro, sino más bien como una deuda que hay que ir pagando poco a poco, b) porque siempre hay que aportar la misma cantidad y no siempre se tiene dinero, y c) por los malos manejos y los fraudes que algunas personas han experimentado. O no recibían todo el dinero que les correspondía o no se les entregaba a tiempo, y por lo mismo prefieren evitar dichos problemas en los que normalmente se ven involucrados familiares y conocidos.

Inconvenientes de las tandas:

“Entré a tandas pero no me funcionó porque cuando me tocaba el dinero, sólo me daban una parte o me lo daban hasta después, y pues así no rinde, y ni lo ahorraaba”. (Jovita, 47 años, ama de casa)

“En la tanda cuando llega el dinero uno termina pagando lo que debe para conseguir para la tanda, entonces el dinero se va, pagaba aquí, pagaba allá, así de poquitos en poquitos y total no hacía nada”. (Silvia, 34 años, ama de casa)

Otra experiencia de una Caja de ahorro de la localidad, tampoco fue satisfactoria.

Martina por ejemplo, participó en una ocasión en una Caja de ahorro de la Delegación vinculada al Instituto de la Mujer, y opina que fue un desastre:

“No se lleva el control que se lleva aquí, los préstamos se pagaban cuando querían o no se pagaban y las ganancias se repartían por igual.”(Martina, 57 años, vende manualidades)

A diferencia de las tandas, en los grupos, la participación de los miembros es un aspecto y un requisito, en el que se hace hincapié:

“En las tandas uno les puede decir: ahí les doy mi aportación, pero aquí, no; la esencia es participar”. (Jerónimo, 52 años, empleado de la Delegación y renta de mobiliario para eventos)

V.2 EL AHORRO EN LOS GRUPOS

El ahorro es el principal beneficio que la mayoría de las socias afirman haber obtenido a raíz de su participación en los grupos. Algunas comentan que antes “no ahorraaban y no tenían nada”. Antes de entrar al grupo, 24 personas no ahorraaban porque: no estaban acostumbradas y no tenían el hábito: “No sabían de eso”, “no tuvieron la educación del ahorro”, “no les llamaba la atención”, o “uno no sabe guardar”. “Yo no tenía el hábito de ahorrar, me gastaba todo lo que tenía”, “no ahorraaba nada, de ninguna forma”. “Antes cuando trabajaba, no tenía dinero porque no sabía ahorrar”, “antes no ahorraaba ni un peso y luego no tenía ni para hacer de comer, malgastaba y gastaba mucho” (Viridiana, 46 años).

Otras 22 personas ahorraaban por lo general en tandas o en su casa pero no de manera sistemática, constante: es decir, ahorraaban de vez en cuando, “pero no de que estuviera muy

metida o me gustara mucho”; “trataba de ahorrar, pero luego con cualquier cosita, volaba”; “en mi casa ahorrraba menos y era menos regular; ahorrraba, pero no era como un hábito, ni constante, cubría mis necesidades, y si me sobraba, lo guardaba”.

“Cuando echaba el dinero en un frasquito era algo esporádico, no como ahora que uno sabe que tiene un compromiso los jueves que tengo que llevar mi ahorro. Y que si no llevo mis 50 pesos digo, son 50 pesos que no voy a tener al final”. (Estela, 36 años, ama de casa)

En algunos casos, la práctica del ahorro antecede a la participación en el grupo “porque ayuda bastante”:

“Mi mamá nos inculcó lo del ahorro, y a saber comprar, nos decía que ahorráramos porque no sabíamos cuándo lo íbamos a necesitar”. (Adela, 63 años, venta por catálogo)

Jessica cuando trabajaba llegó a ahorrar para construir su casa en un terreno que le regaló su papá. Manuela empezó a ahorrar cuando se casó porque su esposo es muy ahorrador. Luisa antes estaba en tandas con su mamá, “siempre he dicho si no es una tanda es una Caja, sólo así tengo” (Luisa, 29). Mirna ahorró desde chica porque quería tener una “casa bonita” y se iba en ruta 100 en lugar de tomar una combi porque así ahorrraba algo de lo de su pasaje. Lucrecia dice que había ahorrado quitándose algo para comprar otras cosas. Desde niña vio que era necesario ahorrar, no solo malgastar en puros dulces. Tenía una alcancía de feria y ahí echaba su dinero y cuando veía algo de ropa contaba su dinero para ver si le alcanzaba. Comenta que la misma necesidad la hizo así porque eran muchos hermanos.

Gracias a que están en el grupo han aprendido a ahorrar, y a darle prioridad al ahorro: “uno va aprendiendo a guardar para poder hacerse de algo que necesite”.

“Antes no hacíamos ni por guardar los pesos ni los centavos, nada, ahora sí que tirábamos el dinero. Desde que entramos al grupo de ahorro reaccionamos los dos, y órale y empezamos allá y aquí. Y le digo a mi esposo que yo no me voy a salir del grupo porque sí es una ayuda y nos favorece a los dos”. (Luz, 23 años, empleada doméstica)

“De mi gasto separaba el dinero para el ahorro, haz de cuenta que era perdido, no lo tocaba, ya sea poquito o mucho, no lo tocaba.... Es darle ahorrita prioridad al

ahorro, porque antes no se la daba. Sí me he formado el hábito de estar ahorrando porque antes no lo hacíamos. Este grupo me ha ayudado”. (Yuri, 34 años, venta de comida en la calle)

Aún más, para Mirna, el grupo representa la posibilidad de que haya un hábito del ahorro. El ahorro en los grupos constituye una opción que por sus características y forma de operar, les permite ahorrar regularmente, ya sean montos pequeños (desde 10, 30, 50 pesos a la semana), o montos mayores (300 pesos o más) según las posibilidades de cada quien y según los acuerdos tomados en el grupo. Joaquina comenta: “Meto 50 pesos cada ocho días, no más, no menos, es lo que puedo ahorrar”. (Joaquina, 72 años, alta vulnerabilidad, ama de casa, le ayuda a su hija con el quehacer)

El ahorro se convierte en un hábito debido a que las socias sienten el compromiso y la obligación de ahorrar. Al sentirse parte de un grupo, los participantes asumen una responsabilidad y un compromiso al que no pueden fallar pues de otra forma los compañeros se verían afectados. Socorro por ejemplo, saca de sus ingresos “para cumplir con su obligación de ahorrar”. Trabaja más o teje más porque siente la obligación de entregar sus ahorros.

“Busco la forma de solventar los gastos que tengo, pero ese dinero no se toca. Cada semana ahorro \$50. Estoy comprometida a que tengo que guardar ese dinero. (Socorro, 53 años, trabajadora doméstica y vende manualidades).

“Para mí es un compromiso venir el día de la junta y pagar, venir a depositar cierta cantidad. Es el compromiso de ahorrar, y me ayuda bastante”. (Gabriela, 64 años, empleada doméstica)

“De mi gasto separaba el dinero para el ahorro, haz de cuenta que era perdido, no lo tocaba, ya sea poquito o mucho, no lo tocaba porque digo es para mi ahorro”. Yo veía qué tenía que pagar y lo que me sobraba lo ahorraba, porque si lo metía a mi gasto, a mi despensa, pues ya no veía yo ese dinero. Es darle ahorita prioridad al ahorro, porque antes no se la daba. (Yuti, 34 años, venta de comida en la calle).

Esta flexibilidad es vista como una ventaja: “Si no me alcanzó no pasa nada ya que los socios podemos dejar de dar hasta dos veces para no perder el derecho a las ganancias”, “en el grupo ahorra uno lo que quiere y lo que puede”.

El ahorro del grupo:

“Es dinero que tienes guardadito, y sabes que a los seis meses te lo van a dar. No los sientes mucho. Doy 50, 100 pesos, y no es algo que afecte mucho mi semana o mi quincena, es lo que me gusta del grupo”. (Estela, 36 años, ama de casa)

Como se muestra en la siguiente tabla, llama la atención la diferencia en las cantidades que pueden llegar a ahorrar los grupos durante un ciclo, lo cual se debe ciertamente a las mayores posibilidades económicas de algunas socias quienes ahorran más, pero también a la antigüedad del grupo. Es común que quienes llevan más tiempo, ahorren más: “Nunca habíamos ahorrado tanto”, “siento que voy a juntar más y por eso no quiero dejar el grupo”, pero también influye si tienen un ingreso propio o si la pareja también aporta:

“Al principio cuesta ahorrar, el primer periodo ahorraba 30 pesos y aun así me costaba trabajo por lo mismo de que no estaba acostumbrada, ya en el segundo periodo podía ahorrar 50, 100, 150 pesos, y ya como estaba involucrado mi esposo, era el que me daba para el ahorro escolar.” (Silvia, 34 años, ama de casa)

En la siguiente tabla se incluyen los montos ahorrados de diversos grupos a lo largo de seis meses durante 2016.

Grupo	Antigüedad	Número de socios	Monto ahorrado	Monto promedio por socia
Fe y Esperanza	14 años	25	\$243,326	\$9,733
Malta	12 años	25	\$230,804	\$9,232
Abundancia	11 años	12	\$137,120	\$11,426
Renacimiento	10 años	10	\$160,640	\$16,064
Memetla	3.5 años	12	\$108,595	\$9,049
Torre Fuerte	1.5 años	10	\$47,585	\$4,758

(Fuente: Documento del CDSU)

Los datos reflejan importantes diferencias en cuanto a la capacidad de ahorro de las socias y sus familias (aunque no se cuenta con el desglose de la información a nivel

individual) y cierta correlación con su antigüedad. Los grupos más consolidados, y por ende, los más antiguos, tienden a ahorrar mayores montos, aunque sobresale el monto acumulado por el grupo de Memetla que tan sólo tiene una antigüedad de poco más de tres años.

Otra ventaja de pertenecer a los grupos es que no pueden sacar su dinero en cualquier momento, y que en caso de necesidad tienen derecho de solicitar un préstamo. El dinero ahorrado en el grupo es un dinero que está seguro. Los beneficios que perciben haber obtenido por el ahorro, les han ayudado a valorarlo todavía más. Socorro hace nueve años conoció los grupos y afirma que ha podido hacer muchas cosas:

“He ahorrado, le he ayudado a mi esposo, después de 30 años de no tener un baño, le ayudé a comprar piso, a comprar el boiler, el tanque estacionario, computadoras para mis hijos, paseos con la familia. El hábito del ahorro me ha ayudado muchísimo y me va a seguir ayudando”. (Socorro, 53 años, trabajadora doméstica y vende tejidos)

Otro rasgo característico del funcionamiento de los grupos de ahorro, como ya se apuntó en el apartado anterior, es la participación de otros miembros de la familia, ya que bien los hijos, los cónyuges, o ambos, se ven involucrados de alguna manera, bien en calidad de “socios trabajadores” o de “ahorro niños”, además de que en una de las colonias se formó un grupo exclusivamente de jóvenes. En los comentarios al respecto, destaca la importancia de inculcarles a los hijos la importancia del ahorro y la satisfacción que sienten los padres, aunque hay casos como el de Mariana, en que los hijos no ahorran, porque no les dan domingo, sino solo el dinero exacto que necesitan para la escuela.

Los hijos de Estela también están aprendiendo a ahorrar:

“Están juntando...y ya no es de que tienen cinco pesos y van a la tienda, sino que me dicen: ten para mi ahorro, está siendo para ellos un hábito. Incluso mi hijo mayor que recibe una beca de la Prepa no lo ha malgastado. Una vez se compró unos tenis y su papá le puso lo que le faltaba. (Estela, 36 años, ama de casa, recibe ingresos por un taxi que da a trabajar)

Las hijas de Cinthia también ahorran desde que ella entró al grupo, aunque una hija más que otra. A las dos les da dinero el lunes y les tiene que alcanzar para toda la semana, y si se lo gastan a la mitad de la semana, ni modo, ya no les da. Están aprendiendo la

responsabilidad de que “si se gastan todo, yo ya no les doy”. Su esposo también le da 100 pesos para meterlos en el grupo, “ya le entró a lo del ahorro, ya le enseñamos”. (Cinthia, 37 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Aimé y su esposo ahorran juntos en su misma cuenta, y él es el que mete más. Sus hijos ahorran en una alcancía en su casa, y a su suegra la metió en el grupo en ahorro “niños” (Aimé, 28 años). Silvia comenta:

“En el segundo periodo que entré, involucré a mi marido y a mi hijo el grande, por eso ahorramos un poquito más, porque fue en familia. Los empecé a involucrar y ahora ya hacemos el ahorro familiar porque ahorita ya estamos involucrados los cinco. Les compré sobrecitos y les dividí su dinero, es la emoción de tener su dinero”. El hijo más chico con lo que ahorró, invitó a cenar a la familia, no dejó que el papá lo hiciera, sacó su cartera y pagó”. (Silvia, 32 años, ama de casa)

Sin embargo, así como hay familias en que todos los socios se involucran en el ahorro, hay otras en donde las socias mantienen su pertenencia al grupo, y la actividad en secreto. Concepción, por ejemplo, no le dice al esposo que va a lo del ahorro, porque si no, le pediría dinero. El esposo de Luisa piensa que sólo ahorra 50 pesos porque si se enterara que ahorra más, le diría que no tendría necesidad de estarle pidiendo tanto dinero o le daría sólo la mitad con el argumento de que ella también tiene dinero. A su mamá tampoco le cuenta lo que ahorra porque si no “luego se encajaría y le pediría dinero y tardaría en pagárselo”. (Luisa, 29 años, alta vulnerabilidad). Jovita comenta: “Ahorro lo que me va sobrando del gasto, o de lo que me dan mis hijos, pero ellos no saben qué hago con el dinero, si lo meto al ahorro, o no”.

Mónica no le dice a su esposo que va al grupo de ahorro, sino que va a hacer manualidades porque si sabe que tiene ahorros, tendría que sustentar ella sus gastos, él le diría: “Al cabo ahí tienes!”, “no le puedo contar mis cosas financieras porque agarra de mis cosas, y ya no me sobra nada” (Mónica, 50 años). Susy a su esposo nunca le ha dicho que “vengo a hacer el ahorro, porque me diría tú tienes tanto, tú cubre todos los gastos (pasajes, escuela, comida), y yo digo que es egoísta” (Xóchitl, 35 años, ama de casa).

En algunos casos los esposos ni siquiera se enteran si ahorran o no, cuánto, ni en qué lo gastan:

“Yo le decía a mi esposo que iba a Cuajimalpa, pero no le decía que iba a lo del ahorro, porque si no cuando saben que uno tiene dinero... luego luego me va a decir dame y también luego me preguntaba ¿cuándo recibes tu dinero? tal fecha...¿me prestas?...no, le decía yo, ese es mi gasto, yo lo ahorré porque yo lo quiero gastar en mí. Tú te gastas tu dinero en ti. Una vez que saqué un préstamo, me ayudó a pagarlo, pero después ya no. Ahorita ya no me pregunta cuando lo recibo, y ya no se enoja” (Concepción, 52 años, alta vulnerabilidad, ama de casa).

V.3 EL AHORRO FORMAL Y LAS TARJETAS DE DÉBITO

Por lo general abren su cuenta en Fincomún, donde no les cobran por manejo de cuenta, y sólo les exigen un mínimo de 50 pesos. Sin embargo dicha institución no otorga tarjetas de débito, y los depósitos y retiros se hacen con número de cuenta, firma, e identificación oficial.

“El banco es un modo de ahorrar, a eso va uno, a guardar el dinero”, “utilizamos el banco, pero no más como ahorro”, “estamos en Fincomún porque no hay de otra, para no tener dinero aquí en efectivo”, “ninguna socia quiere correr el riesgo de tenerlo en su casa, hay gente que a veces se entera o nos ven”, “los bancos son necesarios, porque no puedes tener ahí nada más tu dinero, y más ahorita con la inseguridad”, “al tenerlo en el banco no corro el peligro de que me peguen o me quiten el dinero”. Olga comenta:

“No es que le vea muchos beneficios a tenerlo en el banco, simplemente tenerlo guardado, de que no se me pierda, saber que está en un lugar aunque me cueste trasladarme, pero ahí está el dinero”. (Olga, 60 años, alta vulnerabilidad, vendedora informal)

El uso de las tarjetas de débito ha ido en aumento, principalmente el “guardadito” de Banco Azteca, (aunque hay quienes han abierto su cuenta en otro banco, entre éstos, Bancomer, Banamex, Banorte o algún otro del que no recuerdan el nombre) ya que en algunos casos suple el ahorro “abajo del colchón”. Quienes tienen cuenta en Banco Azteca, manifiestan estar conformes porque han tenido buenas experiencias: la abren con 100 pesos, no tienen que estar depositando, no les cobran comisiones, pueden retirar con facilidad desde la sucursal de la localidad, y les piden poner su huella digital. De esta manera saben que aunque no ganan intereses, “nadie les puede quitar su dinero”.

Las tarjetas de débito no se conocen por su nombre, sino como tarjetas “en las que se ahorra”, o “las de su trabajo en donde les depositan”, o “las que son para sacar dinero”. En tanto mecanismos de ahorro, la tarjeta funciona como un lugar seguro para guardar su dinero. Tal es el caso del esposo de Jovita, quien además de ser taxista y herrero, renta locales. Por eso ahorra en el banco y “se dedica a meterle pues quiere comprarse un carro mejorcito”. Mónica por su parte piensa que las tarjetas le sirven al esposo “para esconder el dinero”, porque de otra forma, si lo tuviera en su casa, ella lo descubriría.

No se conocieron casos en que las tarjetas de débito se utilizaran como medios de pago. Sin embargo, su uso como medio para realizar transferencias (tanto enviar como recibir dinero) es cada vez más común entre familiares y conocidos. El esposo de Camila por ejemplo, es jardinero y prestamista, y antes guardaba su dinero en un baúl, pero ahora ya tiene dos tarjetas: una en la que le depositan quienes le deben, y otra en la que le depositan lo de su trabajo. A Ana le sirve para que el esposo le deposite porque es transportista y viaja mucho; Elena tiene una cuenta en la que le depositan su pensión; la hermana de Jesús vive lejos y le envía dinero para que se lo entregue a su mamá; el esposo de Socorro abrió una cuenta con tarjeta para recibir el préstamo del gobierno para la construcción de la vivienda; Carlota la sacó porque la señora con la que trabajaba se iba de viaje y quería depositarle su sueldo en una tarjeta; a Sofía le sirve porque su marido le deposita, y así, “tarda más en gastarse el dinero”. Jessica tenía una tarjeta porque el ex esposo le depositaba para los gastos de la hija y era una manera de comprobar que cumplía con sus obligaciones y evitar así cualquier demanda en su contra. Jesús tuvo que sacar una tarjeta porque le chocaron su carro y necesitaba tener una cuenta para que le pagaran los costos de la reparación.

El uso de las tarjetas de débito también ha aumentado por ser utilizadas para la transferencia de ayudas de los programas sociales que otorgan diversas autoridades públicas y para el pago de nómina. En este caso la tarjeta de débito puede usarse para sacar la totalidad de su dinero (en cuyo caso sería una cuenta prácticamente inactiva), o también para guardar una parte como hace el esposo de Mariana. Cabe mencionar que un alto

porcentaje de las tarjetas utilizadas para canalizar los recursos de los programas sociales son cuentas inactivas.⁴⁹

V.4 LOS OBJETIVOS DEL AHORRO

El dinero ahorrado es considerado como un respaldo importante que se utiliza tanto para gastos imprevistos como para los previstos o planeados. Para todos los entrevistados el contar con un “dinerito” para cualquier imprevisto, es de suma importancia.

Los gastos imprevistos son los gastos más comunes propios de los sectores que se encuentran en situación de vulnerabilidad y que suelen ser la causa de sus desembolsos. Los gastos imprevistos más citados por los entrevistados, fueron: el desempleo, reparaciones de la vivienda, accidentes, y gastos médicos. Cabe señalar que solo algunos de los entrevistados cuentan con IMSS o ISSSTE, por lo que los gastos familiares en materia de salud son fuertes e incluyen no sólo las consultas médicas, sino también los medicamentos y los costos de traslado. En caso de necesidad suelen recurrir al seguro popular, a algún médico particular, o a las “Farmacias Similares”.

La importancia de contar con un ahorro para gastos imprevistos, se ve reflejada en los siguientes comentarios:

“El ahorro es lo principal que tenemos que tener, y que si mi casa ya goteó, pues hay que meterle, y ya saco mis cuatro o cinco mil pesos para que no sufra yo”. (Julia, 59 años, dueña de tortillería)

“¡Si me enfermo y no tengo para una pastilla ni una medicina!, entonces yo pienso que hay que ahorrar porque uno no sabe cuándo le llega”. (Julia, 59 años, dueña de tortillería)

“Y el ahorrito, ni modo, hay que sacarlo cuando alguien se pone mal”. (Inés, 50 años, costurera y trabajadora doméstica)

“El ahorro significa tener una especie de...en caso de quedarme sin trabajo para no tener que ir a pedir a otro lado”. (Antonio, 24 años, vendedor ambulante)

⁴⁹ Carlos Orta, de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), en el marco del 7º Encuentro Nacional de Educación Financiera, realizado en la Ciudad de México el 26 de noviembre de 2015, afirma que el hecho de que existan cuentas, no significa que se usen. Cerca de la mitad de las cuentas de captación son inactivas o se utilizan una vez al mes.

“Mi mamá me decía: más que un amigo, tenemos que tener un cierto ahorro”.
(Amelia, 41 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

“Al aprender a ahorrar aquí, no digo que tengo muchos pesos, pero por lo menos algo que me ayude a solventar algún imprevisto” (Gabriela, 64 años, trabajadora doméstica)

El ahorro para gastos previstos o que se planean de antemano también resulta muy importante debido a que en ellos proyectan sus sueños, aspiraciones, prioridades. Éstos, por lo mismo, incluyen una gran variedad de categorías que van desde objetivos modestos, hasta otros más ambiciosos, y que por lo mismo implican distintos horizontes de tiempo. Entre los gastos más comunes inmediatos o de corto plazo, para los que se utiliza el ahorro, se encuentran los relacionados con los hijos, gastos fijos como el pago de servicios y el pago de las deudas.

Entre las personas entrevistadas destaca la importancia que se le da a los gustos de los hijos y a sus necesidades relacionadas principalmente con sus estudios: “Procuró tener mi guardado porque pienso en mis hijos, para que tengan algo para sus estudios”; “me privo de cosas con tal de tener un ahorrito, pero yo lo hago por mis hijos”. Suele ser muy común, que las mujeres que tienen hijos o nietos en la escuela, cuando reciben sus ahorros en el mes de junio, los utilicen para cubrir los gastos de la escuela: Útiles, computadoras, inscripciones, uniformes, ropa, zapatos, etc. Mariana por ejemplo, estaba ahorrando para los útiles de su hija porque entró a la secundaria y es un “gastito más fuerte”; Maricruz, que es madre soltera, sacó 580 pesos el ciclo pasado para comprar los zapatos de la escuela de su hijo; y Rosa quiere “juntar para comprarles unos pantaloncitos a sus nietos”.

“El ahorro me permite pagar la inscripción y colegiaturas de mi hijo de 16 años que va en CONALEP. Son mil pesos, no es mucho, pero si no fuera por el ahorro, no tendría para pagarlos”. (Amelia, 41 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

El ahorro también se utiliza para gastos cotidianos, para el pago de deudas, y para festejos y vacaciones. Imelda por ejemplo, afirma que lo que la motivó a entrar al grupo fue el que le angustiaba el pensar que “no tenían ni para tortillas”, y al igual que otras

compañeras, llega a utilizar sus ahorros para el pago de la luz, agua, para la comida o cualquier otra necesidad del diario.

Por otra parte, el ahorro también se puede utilizar para pagar deudas existentes, o incluso en pocas ocasiones, para contraer unas nuevas:

“Ya sé cuándo me van a dar mi dinero, entonces ya puedo pedir prestado en otro lado y a pagar luego luego. Y si me propaso, me quedo sin nada, y como que no tuvo chiste ahorrar y ahorrar y deber mucho”. (Concepción, 52 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Se hace asimismo especial hincapié en la importancia del ahorro para no pedir prestado: “Se debe ahorrar en vez de pedir préstamos”. (Martina, 57 años); “es la posibilidad de no andar pidiendo” (Ana, 45 años); “no me gusta pedir, me gusta esperar” (Gabriela, 64 años); “Va saliendo la lista, pero yo ya no tengo que pedirle ni molestar a nadie”. (Adela, 63 años).

El dinero que logran juntar para alguna celebración, es muy importante. Julia ha sacado siempre de su dinero para hacer mole para la fiesta de Chimalpa; Sofía se puso a trabajar para hacerle la fiesta de XV años de su hija; Estela se propuso ahorrar para su cena de navidad porque siempre gasta mucho y la carne de cordero que utiliza es cara. Liliana utilizó su ahorro para la salida de su hija del kínder: “Le hice una comidita y le pagué su misa, y ahí se fue todo”. Joaquina utiliza su ahorro para la ceremonia de la cera para los difuntos, o el día de muertos en que hay que darle de comer a las personas; y también para los tamales y la misa cuando es aniversario del esposo. La ilusión de Soledad es juntar su ahorro para ir a visitar a su familia que vive en Querétaro para la fiesta del santo patrón, porque dan de comer entre todos. Los hijos de Yuri van a hacer la Primera Comunión y “quieren una comidita con sus compañeros”.

Es frecuente también que planeen irse de vacaciones con la familia, ya que al tener dinero ahorrado “uno no se tiene que preocupar de tener que llegar a pagar tantas cosas”, o de estarse “tronando los dedos” por salir de paseo (Adela, 63 años). “Se pueden disfrutar unas vacaciones pero sin dejar en ceros los ahorros” (Valentina, 42 años). Azucena y su familia, tienen como meta salir de vacaciones dos veces al año, y Camila está juntando más

para poder viajar a Chiapas. Olga dice que tiene que juntar para irse de paseo cuatro días con sus amigas porque es muy importante para ella y “defiende que no se le pierda eso”.

El dinero que se reparte en diciembre al terminar el ciclo, también suele destinarse para los festejos de la época navideña, la cena de navidad y los regalos de Reyes. Gabriela comenta que el saber que tiene un dinero guardado, le ayuda, porque trabaja de sirvienta, y no en todas las casas dan aguinaldo. Luisa, opina que es mejor dejar el dinero hasta fin de año.

“Se ahorra más y nos favorece, ya que en diciembre tenemos más gastos, o será más bien para Reyes, porque sí es un gastito y luego tenemos y luego no, y ver qué juguete quiere el niño, y así andamos”. (Luisa, 23 años, venta de comida y de artículos por catálogo)

También entre la finalidad del ahorro se encontraron casos de quienes contemplaban las mejoras de la casa, la compra de enseres o de algún mueble. A Valeria por ejemplo le gustan el ahorro y las tandas porque: “Sólo de esa manera se puede hacer uno de cositas.” Gabriela afirma que el tener ahorros le parece maravilloso: Una vez hasta se pudo comprar una recámara al contado. No le gusta y hasta le tiene miedo a comprar en abonos por lo que les cuesta y terminan pagando.

Alrededor de una tercera parte de los participantes en los grupos están ahorrando para comprar un terreno, o para construir, comprar material, aplanar, impermeabilizar, comprar puertas, ventanas, arreglar cuartos, o bien para comprar muebles. También se menciona el “fincar un departamento” para cuando el esposo no trabaje y así poder recibir una renta.

Se encontraron pocos casos en los que los ahorros se pensaban utilizar para generar ingresos, para comprar algún medio de transporte (carro o motocicleta), o algún equipo de trabajo. Cinthia por ejemplo dice que quisiera ahorrar para comprar material y hacer manualidades (arreglos florales), y Socorro ha tenido ahorritos y revende chocolates, “porque hay que buscarle”.

Sólo en dos casos se mencionó la vejez. Imelda le dice a su nuera:

“Tú que recibes ahorita, hazte un ahorro muerto. Llegas a una edad en la que ya no puedes dar lo mismo que dabas antes, como cuando tenías 20, 30 años, ni te van a ocupar en un trabajo”. (Imelda, 64 años, venta de comida)

Y Jerónimo les dice a sus hijos:

“Traten de ahorrarle, porque ahorita ya no hay trabajos así como el mío que voy a recibir pensión. Como quiera ahorita sí tengo, y con lo que me dan igual no es suficiente, pero ...”. (Jerónimo, 52 años, empleado de la delegación y renta de mobiliario para eventos)

V.5 IMPORTANCIA Y SIGNIFICADOS DEL “DINERO AHORRADO”

Como apunta Viviana Zelizer, hay distintos tipos de dinero ya que las personas identifican, clasifican, separan y usan los dineros de distinta forma. Lejos de ser algo impersonal u homogéneo, el dinero es cualitativamente distinto. De ahí la importancia de analizar la dimensión simbólica del dinero ahorrado: de dónde proviene, quién lo usa, para qué, y cómo se gasta (Zelizer, 2011).

El ahorro no sólo es importante por los montos acumulados, (ya que como se señaló, muchas veces son pequeños y pueden oscilar entre los mil quinientos y los tres mil pesos al semestre), o por las pequeñas necesidades inmediatas que llegan a resolver con ello, sino también por la posibilidad que les da el proyectar sus sueños, la libertad para disponer de su dinero, y los significados que conlleva el tener “su propio dinero”.

“El ahorro me saca de muchos apuros porque es un dinero con el que ya no contamos, no damos grandes cantidades, pero cuando te lo dan, ya estás pensando en qué lo vas a aprovechar o en qué te lo vas a gastar”. (Paula, 36 años, empleada de salón de belleza)

“El ahorro me llena mucho mi vida, me empodera al poder decir yo tengo tanto, puedo decidir si me compro una colcha, la despensa, o me voy de vacaciones a ver a mis hermanas”. (Imelda, 64 años, venta de comida)

Sara comenta que le llamó la atención un letrero que vio en el banco donde tiene su cuenta, y que decía: “El ahorro es un santo porque hace milagros”, y dijo pues sí es cierto, porque para ella fue un milagro tener un baño, ya que siempre había tenido fosa séptica. (Socorro, 53 años, venta de tejidos y trabajadora doméstica).

Los significados del dinero ahorrado van por diversas vertientes: Por una parte, representa la posibilidad de a) “salir adelante”, de “no depender de los demás”, de “ser más autosuficiente”, b) tener tranquilidad, “no vivir tan al día”, y tener seguridad por si se presenta algún evento, c) también significa “tener algo”.

a. Así por ejemplo, para Sofía, el ahorro significa “salir adelante, no sentir que necesita a la familia para subsistir. El tener ahorros para no depender de los demás es una de las constantes, ya que además, como afirma la suegra de Sara, “ni les van a prestar”. Por dicha razón el ahorro también está asociado a la posibilidad de pagar deudas, y de “no pedir ni molestar a nadie”.

b. No vivir tan al día también representa la posibilidad “de darse gustos” sin preocuparse por no tener con qué pagar:

“Tal vez el próximo año ya tenga cierta cantidad para irme a pasear, pero sin tronarme los dedos de que fui a gastar y ahora qué hago”. (Adela, 63 años, venta por catálogo)

Pero también se asocia con la posibilidad de estar más relajadas, de sentirse seguras y no tan angustiadas. Para algunas es la tranquilidad de saber que hay algo con lo que pueden contar para la comida, para alguna emergencia, o para pagar los gastos de algún gusto. Luz y su esposo por ejemplo, estaban tranquilos porque cuando se fueron de vacaciones sabían que tenían sus ahorros y al regresar “sabían de dónde agarrar” y “eso es una satisfacción muy grande”.

“Ahorita estoy tranquila, no me siento presionada (en el contexto de que los hijos van a entrar a la escuela y se vienen gastos) porque digo, voy a recibir mi dinero. Al ahorrar, te quitas de encima presiones, ya no te estás presionando tanto, y qué voy a hacer o cómo le voy a hacer, y así ya no. Y ahora digo, pues ya tengo para las cosas de mi hija, (que es la que tiene que seguir estudiando) ya no me preocupó tanto”. (Leticia, 38 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

“En diciembre tengo juntado un dinerito que lo puedo utilizar para la cena o para algo que me quiera comprar. Me gustan los zapatos buenos que me van a durar más tiempo y voy a andar más cómoda, y cuando puedo me doy ese gusto, y cuando tengo imprevistos, pues igual”. (Judith, 58 años, alta vulnerabilidad, ventas por catálogo)

Para Camila el ahorro ha sido una experiencia importante porque “nunca había ahorrado por mí misma”. Para Adela el ahorro representa seguridad, ya que considera que su situación económica actualmente está mejor porque tiene ese dinero ahorrado, sabe que lo tiene seguro, “sin haberle faltado nada, habiendo comido y todo”. Y para Jacinta el ahorro puede suplir la falta de un seguro: “Me siento segura porque tengo un dinerito ahorrado, porque no tengo seguro, trabajo en casa”.

c. Por otra parte, el dinero ahorrado representa la posibilidad de tener algo, o de simplemente tener para gastar. La sensación de “tener algo” es muy importante. Maricruz por ejemplo, se animó a entrar al grupo porque le llamó la atención el “ver que las personas tenían su dinero”; Gabriela había querido entrar a tandas porque decía “voy a ahorrar a ver qué me compro”. Y Martina considera que “lo más bonito es al final recibir nuestro dinero”.

“Antes no ahorraba y la verdad se siente bonito al final porque dices cuento con un dinero que voy a ocupar para algo. Antes que no ahorraba decía: ¿Ahora qué voy a hacer?” (Leticia 38 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

“He salido y he tenido para gastar y me he podido comprar algunos aparatos eléctricos como el celular y la computadora al contado”. (Jerónimo, 52 años, empleado de la Delegación y renta de mobiliario para eventos)

“El periodo pasado me compré cosas, ahora sí que lo que se me antoje comprarme. Lo de julio lo ocupo porque cada julio nos vamos al pueblo, lo ocupo para gastar y así, lo que se ofrezca, o lo guardo”. (Dora, 22 años, alta vulnerabilidad, no trabaja)

De ahí que el ahorro lleve implícita una motivación:

“Al ir ahorrando le pudo comprar un regalo a cada uno de sus nietos, comprarme una cosa que necesitaba, organizar algo para fin de año. Así entonces me voy motivando. Ya saborí el ahorro, y ahora lo voy a seguir haciendo en un jarrito en mi casa porque me voy a ir a vivir fuera. Es muy padre estar ahorrando cincuenta y cincuenta pesos que al final se convierten en mil pesos y que puedes hacer uso de ellos”. (Milagros, 57 años, ama de casa, antes trabajadora en una fábrica)

“Algunas veces mi ilusión ha sido nada más guardar, y de hecho he utilizado mis ahorros para diversos fines”. (Silvia, 34 años, ama de casa)

V.6 LA EDUCACIÓN PARA EL AHORRO

El ahorro en términos generales es visto como un aprendizaje que produce una reflexión en torno a la planeación y el consumo que por lo general no lo inculca la familia. Sara por ejemplo dice que en su familia no vio ahorrar a nadie “¡qué triste crecer así!, pero nunca es tarde para aprender”. (Socorro, 53 años, venta de tejidos y trabajadora doméstica)

“Antes tenía ahorros, pero menos, y me gastaba más el dinero”. (Sofía, 47 años, venta de paletas heladas)

Quienes dicen que no tuvieron la educación del ahorro dicen que porque “no les llamaba la atención”. En ningún momento se afirma como razón de no ahorrar el no tener dinero, más bien de que cuando tenían dinero, se lo gastaban.

A la pregunta sobre los aprendizajes del ahorro, salieron las siguientes respuestas:

“Más responsabilidad, porque a la mejor el no ahorrar, me hacía una persona no responsable. Y el qué gasto y cómo lo gasto, cuando uno entra al ahorro, es lo que uno empieza a ver, piensa en qué me lo voy a gastar. Recibo mi gasto, pero me puse a pensar ¿qué estoy haciendo? si no me alcanza para ahorrar, ¿qué hago? ¿por qué no me alcanza? Más responsabilidad con la manera como uno gasta, porque luego gasta uno en cosas tan banales... Entonces uno le empieza a dar importancia a lo que necesito”. (Silvia, 34 años, ama de casa)

Algunos reconocen la falta de Educación en el ahorro:

“Mi papá tuvo mucho dinero y nunca quiso comprar una casa aunque tuvo oportunidades, no vio la necesidad y nunca nos dijo ~deben tener algo~, si sobraba dinero, íbamos a restaurantes, nunca teníamos un colchoncito para situaciones difíciles. No había cultura para tener para un imprevisto, ni lo veíamos como una opción, porque nadie nos había dicho nada”. (Martina, 57 años, venta de manualidades)

Ahora, ella le dice al esposo:

“Si hubieras ahorrado, a esta alturas ya te hubieras podido jubilar, pero yo tengo la culpa porque nunca te exigí nada”. (Martina, 57 años, venta de manualidades)

“No tenemos esa educación, y así yo sé que cada ocho días tengo que ahorrar, es un gran esfuerzo para mí guardar ese dinero para decir: Ya lo tengo ahí guardado. El ahorro es una bonita educación que los padres no nos enseñan”. (Cinthia, 37 años, alta vulnerabilidad)

Lo anterior lleva a reflexionar sobre la importancia que puede llegar a tener la EF para algunas de las socias, así como los términos en que ésta se concibe. Es decir, el hincapié que se hace en el hábito del ahorro de cualquier tipo.

VI. LA DEUDA

VI.I APROXIMACIONES

Las deudas son parte de las finanzas en la vida cotidiana de los sectores populares, ya que la vulnerabilidad económica explica en gran medida la demanda de créditos para enfrentar la escasez de dinero. Como apuntan Faz y Breloff: “la frecuencia y magnitud de la brecha entre los ingresos y los gastos genera una necesidad de disponer de flexibilidad para mover el dinero en el tiempo” y así poder lidiar con los gastos previsibles, las situaciones imprevistas, y la falta de dinero (Faz y Breloff, 2012:2). Sin embargo, existen diversos tipos de deudas, cada una de las cuales se encuentra inmersa dentro de un entramado de relaciones sociales. Bazán y Saraví, describen por ejemplo, distintos escenarios en los que se le compra a plazos al abonero, se piden préstamos en efectivo a familiares o al patrón, se pide fiado en las tiendas de abarrotes, y se usan las tandas como fuente de crédito (Bazán y Saraví, 2012).

M. Villarreal, por su parte, hace hincapié en el uso de diversos términos como el de “fiado”, “préstamos”, “deudas”, “créditos”, “ayudas”, o “pagos diferidos” y sus distintos significados. (Villarreal, 2004:14). Cada uno de ellos puede representar el reconocimiento de una deuda, un favor, un derecho, o una presión. En este sentido, como señala Guerin, el significado social de los diferentes tipos de deuda, “remite a un conjunto de derechos y obligaciones que ligan a deudores y acreedores, así como a sus consecuencias en términos de pertenencia social, posición y dignidad”. (Guerin *et al.*, 2014: 43)

Cabe señalar que los mecanismos financieros informales han sido parte de las finanzas populares. La ayuda mutua, o las relaciones de reciprocidad entre familiares y amigos basadas en la confianza, y que incluye los préstamos por lo general de pequeñas cantidades, han sido documentados en numerosos trabajos. El estudio pionero de Larissa Lomnitz, en los años setenta ilustra la manera como los marginados en un medio urbano aseguraban su supervivencia a través de redes de intercambio recíproco que constituían mecanismos de seguridad económica y social. Las tandas por otra parte, llamadas también roscas en otros países, constituyen mecanismos informales de ahorro y crédito que son principalmente utilizados por trabajadores del sector informal de zonas urbanas (Mansell,

1995:53). Como apunta Mansell, podría decirse que las fuentes de crédito de una persona de bajos ingresos, estaban por lo general limitadas a sus relaciones personales (parientes, vecinos, proveedores, clientes), y a las de otros intermediarios (como los aboneros y prestamistas locales), que como mecanismo de garantía sólo prestan a conocidos o a personas recomendadas de la localidad.

Sin embargo, en las últimas décadas, y dentro del contexto del modelo neoliberal y de financiarización, los sectores populares se convirtieron en sujetos de crédito y tuvieron mayor acceso al crédito de las instituciones financieras. El microcrédito, para el emprendimiento de actividades generadoras de ingresos, se vio como la clave del desarrollo, y las instituciones microfinancieras con fines lucrativos se multiplicaron al igual que los programas para ofrecer servicios financieros a los grupos de menores ingresos.

De forma paralela, también aumentaron en el país, pero sin alcanzar la misma cobertura, diversas instituciones de microfinanzas: Unas de la sociedad civil, otras correspondientes a la banca social y otras más que conforman el Sector de Ahorro y Crédito Popular (SACP). Dentro de éstas, se encuentran diversas Cooperativas, Cajas y Grupos de Ahorro que nacen como espacios alternativos para atender la demanda de servicios financieros de los sectores populares. Se trata, como apunta C. Conde, de una diversidad de instrumentos, modalidades, servicios, que se adaptan a las condiciones locales donde operan (Conde, 2009:23).

De esta variedad de circunstancias, ya sea que se trate de deudas informales, formales o de créditos alternativos, se desprende el hecho de que ningún proceso de endeudamiento pueda ser considerado como un fenómeno abstracto, entendible exclusivamente en términos numéricos. Como afirma Guerin, el significado social de la deuda es tan importante como sus criterios financieros (Guerin, *et al.*, 2014). De aquí que para comprenderlo sea necesario considerar el contexto social específico en el que se da. Ello implica tomar en cuenta las fuentes de las que proviene el financiamiento, las relaciones que se establecen entre el deudor y el acreedor, las condiciones bajo las cuales opera, la lógica que subyace, y la manera como se experimenta y percibe el endeudamiento. En este sentido, cada tipo de deuda tiene distintos significados y costos tanto económicos como sociales y a nivel no sólo individual, sino también familiar y/o comunitario.

Partir de estas premisas nos lleva a analizar las distintas prácticas crediticias de la población objeto de estudio, dentro de tres escenarios financieros interrelacionados: El ámbito formal, el informal y al que llamo “semiformal”, el cual corresponde a la deuda contraída con el grupo de ahorro.⁵⁰ Utilizo el término semiformal dado que existe un compromiso formal y se reconoce la obligación de pago bajo condiciones previamente estipuladas, más no se guía por ningún marco legal como tal, ni interviene ninguna institución financiera. Se trata de un contrato que se basa en “el valor de la palabra”.

De lo anterior se desprende el que no se pueda hablar de la formalidad y la informalidad en términos dicotómicos, en donde se da uno u otro proceso, sino que nos referimos a escenarios en donde los distintos tipos de prácticas coexisten, se interrelacionan y producen un mosaico heterogéneo y plural (Hull y James, 2012). Cotler y Rodríguez, en un estudio sobre la participación de los sectores populares mexicanos en el mercado formal de crédito, también concluyen que la formalidad y la informalidad, lejos de contraponerse, se complementan (Cotler y Rodríguez, 2009:678). Por lo mismo, no se trata de un continuum o proceso unilineal, como plantea A. Wilkis en una crítica a Geertz y Bourdieu, que llevaría a la desaparición o sustitución de las prácticas informales, consideradas como arcaicas, por las prácticas formales, consideradas modernas (Wilgis, 2013:151). Además de que por otra parte, como apuntan Hull y James, el proceso de formalización no se extiende de manera homogénea (Hull y James, 2012).

En el presente capítulo se analizarán las distintas modalidades de la deuda así como su interrelación, ya que sostenemos que una afecta a la otra. Cabe señalar que el análisis de la deuda en el contexto de los grupos de ahorro puede resultar un caso atípico por tratarse de un contexto particular en el que las socias por un lado tienen acceso a los préstamos semiformales (poco comunes comparados con el resto de la población del país), y por el otro, atraviesan por un proceso de socialización económica informal que influye en sus percepciones y en sus prácticas económicas y financieras. Estos factores se pueden ver reflejados en la existencia (en la mayoría de los casos) de una marcada tendencia hacia un tipo de consumo más moderado y consciente, y en la existencia de pocos casos de deudas

⁵⁰ El término *escenario financiero* es utilizado por M. Villarreal para poner de relieve las distintas reglas, significados y valores que operan en determinados contextos (Villarreal, 2014b: 24-25).

fuera de control o impagables. También se manifiesta en la inclinación por comprar utilizando sus ahorros y en afirmaciones como las de Caro y su esposo, quienes no acostumbran sacar préstamos: “Porque uno paga más de lo que necesita o de lo que vale, por eso cuando tengo, mejor lo compro en efectivo”.

VI.2 LOS ESCENARIOS FINANCIEROS

En cada escenario financiero se analizarán los distintos significados de la deuda así como el capital moral que se pone en juego (implicaciones del incumplimiento de las obligaciones) ya sea que haya presiones legales, del grupo, familiares, o de otro tipo. En general la población entrevistada manifestaba de diferente manera su compromiso para devolver un crédito o el dinero prestado. El entretendido de los préstamos es, a su vez, diverso: Con un préstamo familiar se puede pagar al banco o al grupo, con un préstamo del grupo se puede pagar al banco o a la familia y amigos, con un préstamo del banco se paga al grupo (sólo en un caso). Y en el caso de la deuda familiar no se habla tanto de devolverle el dinero a la familia, más bien supone un favor o una reciprocidad. Asimismo, es común que un individuo pida un préstamo para terceras personas (ya sea familiar, amigo, o simplemente conocido); ello se da de igual manera dentro de los grupos de ahorro, como con los préstamos bancarios, y se combinan de diferente manera.

El enfoque de la sociología moral del dinero de Wilkis nos sirve para interpretar el comportamiento económico de la población. A través del concepto de “capital moral”, el cual considera como un subespacio del capital simbólico, Wilkis pone el acento en la importancia que tiene para las clases populares, el reconocimiento de sus virtudes, ya que ello constituye la vía para acceder a recursos y al poder. Para dicho autor, las personas miden, comparan y evalúan todo el tiempo sus virtudes morales, y poseer capital moral es ser reconocido a través de estas virtudes. Incluso desde una perspectiva más amplia, y novedosa Wilkis propone repensar la vida económica popular, como “un espacio continuo donde las jerarquías morales son creadas y mantenidas monetariamente” (Wilkis, 2015: 563). También sostiene que “la realidad del mundo popular puede ser descifrada a través de las múltiples dinámicas monetarias y morales que conectan esferas de la vida social: La política, la religión, la familia, y el mercado” (Wilkis, 2015:572).

VI.3 LA DEUDA FORMAL

Como ya se mencionó, el proceso de financiarización conlleva a la promoción de políticas que favorezcan la incorporación de un mayor número de personas a la formalidad. En México, dichas tendencias van de la mano con cambios en el sistema financiero y dan origen a la ampliación de la infraestructura existente y al surgimiento de más y nuevos intermediarios financieros quienes ven en los sectores populares un rentable nuevo nicho de mercado.⁵¹ En la Delegación de Cuajimalpa existen sucursales de los grandes bancos comerciales (Banamex, Bancomer, Santander, Banorte) que son principalmente los proveedores de tarjetas de crédito y de los créditos de nómina en el caso de los trabajadores asalariados. En cuanto a los préstamos personales destacan Banco Azteca y Banco Compartamos, que son las instituciones que atienden a un mayor número de clientes de escasos recursos. De menor importancia resulta Fincomún (una Sociedad Financiera Popular), a la que acuden las socias de los grupos de ahorro para hacer sus depósitos, pero pocas veces para solicitar financiamiento. También existen grandes cadenas de establecimientos como Elektra (ligado a Banco Azteca), Coppel y Walmart que ocupan grandes espacios en lugares céntricos de la Delegación, y que son muy concurridos por la población objeto de estudio. Las ventas a crédito son su principal negocio.

Elektra, es quizás el establecimiento que tiene mayor clientela, es una cadena de comercio especializado (electrodomésticos, muebles, línea blanca y tecnología del hogar) que presta servicios financieros a través de Banco Azteca. Cuenta con una amplia cobertura en todo el país, y se promueve como una fuente de financiamiento “accesible y de corto plazo para las familias trabajadoras”. Elektra puede ser considerada una institución emblemática dentro del consumo de los sectores populares. De acuerdo a la ENIF, el porcentaje de población urbana con alguna tarjeta departamental o de tienda de autoservicio era superior (67.6%) al porcentaje de la población que contaba con una tarjeta de crédito

⁵¹ En el caso de Banco Azteca, de enero a septiembre de 2017 se reportó un total de ingresos por intereses de la cartera de crédito por más de 29 mil millones de pesos, de los cuales más de 24 mil correspondían a los ingresos por intereses de los créditos de consumo.
<http://www.grupoelektra.com.mx/News/Reporte.aspx?idPdf=2732&tp_doc=2&sit=IREKT> [29 de noviembre de 2017].

bancaria (39.8%) (ENIF, 2015). Ello refleja, al igual que lo que sucede en otros países, que el acceso al crédito ha sido impulsado en gran medida por establecimientos comerciales.⁵²

Los préstamos personales de banco Azteca, se ofrecen como “dinero fácil y rápido”, ya que su autorización puede ser inmediata o tardar sólo 24 horas, si el cliente cumple con los requisitos estipulados.⁵³ Los pagos son fijos y se hacen semanalmente durante lapsos de tiempo que pueden ir desde un mes, hasta dos años y medio. Para los préstamos en efectivo se cobra un interés del 147.2% + IVA y en ocasiones puede requerirse validación de historial crediticio.

En el caso de las compras a crédito en sus tiendas, los préstamos tienen un CAT del 88.1% + IVA. También ofrece cuatro tipos de tarjetas de crédito con costos y requisitos diversos. Dos de éstas tienen un CAT alto (de 73.7% + IVA y 81.1% + IVA), mientras que las otras dos, con un CAT menor (de 49.4% + IVA y 51.7% + IVA) están condicionadas al cumplimiento de requisitos adicionales que no reúnen los sectores populares.

Banco Compartamos es la institución bancaria mexicana que atiende a un mayor número de clientes de escasos recursos. Inició operaciones en 1990 otorgando préstamos principalmente grupales para capital de trabajo. Ha desarrollado una amplia red, e incrementado año con año su cartera crediticia.⁵⁴ Actualmente cuenta con más de 27 millones de clientes, la mayoría de ellas mujeres emprendedoras. Tiene presencia en Guatemala y Perú, y se considera el banco de microfinanzas más grande de América Latina.⁵⁵

Parte de su éxito comercial también se debe a las estrategias utilizadas para atraer clientes como las visitas a domicilio y la repartición de volantes en la zona. Una vez identificados los “buenos pagadores”, los enganchan con préstamos sucesivos prolongando el crédito: “Entre más renuevas, menos pagas”. A quienes tienen un crédito grupal vigente,

⁵² Ossadón *et al.* (2017: e4) encuentran que, en el caso de Chile, el acceso al crédito ha sido impulsado principalmente por las cadenas comerciales, y en menor medida por los bancos.

⁵³ <www.grupoelektra.com.mx>.

⁵⁴ Un estudio del CGAP encuentra que Banco Azteca y Compartamos añadieron más de 10 millones de personas al sistema financiero formal. <<https://www.cgap.org/blog/mexico-promising-moves-towards-new-banking-models>>

⁵⁵ <<https://www.compartamos.com/wps/portal/Banco/InformacionFinanciera/InformacionGeneral>> [30 de noviembre de 2017].

les otorgan un crédito adicional; cuando realizan el último pago los invitan a recibir inmediatamente otro crédito; y a quienes pagan puntualmente les ofrecen mayores créditos en la siguiente solicitud. Un ejemplo es Adriana, quien comenta que le dijeron: “No te salgas, pide aunque sea poquito, y se hace un historial bien y eso”.

Para el otorgamiento de créditos el Banco Compartamos se basa en la metodología característica de los grupos solidarios. El plazo del préstamo es a cinco meses, y los pagos son fijos y quincenales. Una persona interesada en solicitar un préstamo tiene por lo general que reunir a alrededor de seis o siete personas, generalmente familiares, vecinos, amigos o conocidos para conformar un grupo. De esta forma el banco utiliza el capital social de las personas y traslada el riesgo al grupo. Es decir, utiliza las redes de confianza que existen entre la población, para sus mismos intereses y para garantizar el pago.

“Como es grupo solidario, si no paga una persona, todo el grupo tiene que pagar, pero quien la invita es la responsable. La deuda es global, y todo se para hasta que no se liquide la deuda. No se le presta a cada uno sino que se le presta al grupo por ejemplo, cincuenta mil pesos, entonces yo estoy firmando por cincuenta mil. Hasta ahorita la gente ha pagado y no ha habido fallas, y espero que no haya”.
(Agustina, 42 años, alta vulnerabilidad)

En Compartamos los préstamos iniciales son de seis mil pesos, y conforme se desenvuelve el grupo, aumentan en cada periodo de manera paulatina. Según una de las socias, “si pagamos y no nos atrasamos, prestan de veinte a cincuenta mil pesos, pero el tope son sesenta mil”.

Dicho banco ofrece un “crédito mujer” y un “crédito comerciante”. El “crédito mujer” tiene una tasa de interés anual fija máxima de 106.5%+ IVA y un CAT promedio de 125.2% + IVA calculado sobre la base de un préstamo de poco más de 4 mil pesos, a cuatro meses.⁵⁶ En el caso de los préstamos individuales dirigidos por lo general a emprendedores o microempresarios, se solicita experiencia mínima de un año con el negocio, y contar con un aval asalariado. La tasa de interés fijo anual máximo es de 85% + IVA y el CAT promedio de 99.5% + IVA (calculado sobre la base de un préstamo de 20 mil pesos a 12 meses).

⁵⁶ <<https://www.compartamos.com/wps/portal/Banco/InformacionFinanciera/InformacionGeneral>> [30 de noviembre de 2017].

En términos generales, la oferta de créditos para este nicho de mercado no difiere significativamente de institución a institución, sino que presenta características comunes, que resultan atractivas para la población de escasos recursos debido a que: Exigen mínimos requisitos (por lo general se puede tramitar con una identificación oficial y comprobante de domicilio);⁵⁷ el otorgamiento es inmediato o se tarda pocas horas; cobran bajas o nulas comisiones por apertura o anualidad; y les dan facilidades de pago (pagos “chiquitos” durante plazos mayores). En el caso de las tiendas de autoservicio también existen programas de recompensas que aplican a todo tipo de tarjetas (como meses sin intereses o el reembolso de un porcentaje del total de sus compras), que favorecen a los compradores frecuentes.

Sin duda alguna, los datos recabados demuestran que todos estos créditos tienen un altísimo costo en términos de las tasas anuales de interés, y/o de su costo anual total (CAT), que están muy por arriba de otros productos diseñados para grupos de mayor NSE. Si bien la mayoría de los productos a los que tienen acceso (por el número menor de requisitos exigidos), y que eligen los pobres, pueden no implicar el pago de comisiones (o el pago de comisiones pequeñas), los intereses anuales y el CAT, que por lo general desconocen, elevan exponencialmente el costo del crédito cuando no se cumple puntualmente con las fechas de pago.⁵⁸

Cabe señalar que estas tasas de interés son por lo general desconocidas por la población de escasos recursos, quien a la hora de contratar algún servicio elige las que cobran menos comisiones, y no exigen mayor documentación, (como historial crediticio, y comprobante de ingresos)⁵⁹. Si además se toma en consideración que los sectores populares se ven inmersos en dificultades económicas y por lo mismo frecuentemente se atrasan en los pagos, resulta que el endeudamiento se eleva exponencialmente por los intereses

⁵⁷ En algunos casos, también se puede efectuar una evaluación crediticia del cliente.

⁵⁸ De hecho, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) señala que la diferencia del costo anual total (CAT) de las distintas instituciones y productos financieros puede ser de más de 80 puntos porcentuales. Según cálculos de febrero de 2015 de la Condusef, la diferencia del CAT entre tarjetas tipo clásica iba de 18.1 a 105.9% <<https://www.gob.mx/condusef/prensa/tarjetas-de-credito-conoce-el-top-5-con-el-cat-mas-alto-y-el-mas-bajo?idiom=es>> [13 de diciembre de 2017].

⁵⁹ Una investigación realizada entre los bancos más grandes de Kenia demostró que la información que proporcionan los empleados a los clientes es confusa, además de que suelen ofrecer productos en función del nivel de ingresos del cliente, y no en función de sus necesidades (Totolo, *et al.*, 2017)

moratorios que se ven obligados pagar. Los datos de la ENIF apuntan que un 43% de los tarjetahabientes se atrasa en los pagos y no liquida el total de su adeudo puntualmente (ENIF 2015). Adicionalmente, si pagan sólo el mínimo se les prolonga el tiempo de pago y el costo de la deuda; y también el crédito puede tener tasa variable, en cuyo caso los intereses aumentan.

Estos cobros desmedidos son justificados por los bancos en términos de los mayores riesgos y costos administrativos que implica prestar servicios financieros a los pobres, sin embargo, lejos de tratarse de un tema de sostenibilidad de las instituciones financieras, se trata de prácticas abusivas, es decir, de un agiotismo institucionalizado que opera bajo los mismos principios de la informalidad, y que adicionalmente cuenta con instrumentos jurídicos para ejercer coerción sobre la población.

VI.3.1 LA INCLUSIÓN FINANCIERA EXCLUYENTE ⁶⁰

De lo anterior se concluye que en el caso de las tarjetas de crédito, o de los préstamos personales, existe una oferta financiera diferenciada, ya que no toda la población tiene acceso a los mismos productos, servicios, y beneficios. El acceso a la formalidad no se da siempre en los mismos términos y circunstancias. La obtención de mayores beneficios se encuentra condicionada al cumplimiento de ciertos requisitos con los que difícilmente pueden cumplir los sectores populares: la comprobación mínima de ingresos, historial crediticio, montos de ahorro, o un aval. De hecho son los diferentes términos y condiciones de contratación los que marcan este proceso diferenciador y la desigualdad de oportunidades. Ello conlleva a que las personas con mayor poder adquisitivo que pueden cumplir con mayores requisitos y pagar de entrada comisiones por apertura y/o anualidad accedan al crédito bajo condiciones más favorables que aquellas personas de menos recursos que no pueden comprobar ingresos, pagar de entrada una cuota, y tener un buen historial crediticio. Incluso Elektra y Coppel, cuyo nicho de mercado son principalmente los sectores populares, manejan otro tipo de productos financieros menos costosos pero a

⁶⁰ María Cristina Bayón, en su estudio sobre la pobreza urbana en México, utiliza el término *integración excluyente* para referirse a la inclusión desfavorable de los pobres, donde las desventajas derivan, entre otros aspectos, de la diferenciación producida por las instituciones. En su caso, se trata de instituciones del Estado, aquí aplica para las instituciones financieras (Bayón, 2015: 35).

los que se accede sólo por invitación, o cuando se cumple con mayores exigencias como las ya mencionadas.

A continuación se incluye en un primer cuadro un comparativo del costo de las tarjetas de crédito para clase media y sectores populares. En el segundo cuadro a nivel de ejemplos, se ilustran los distintos costos de las ofertas crediticias de las principales instituciones arriba mencionadas, que suele utilizar la población de menores ingresos. En los cuadros se muestran los altos costos del crédito (en términos del CAT), así como los costos menores de otros productos a los que tienen acceso personas de mayor nivel socioeconómico.

Comparativo de tarjetas de crédito en México: clase media y sectores populares.

Tipo de tarjetas	Monto crédito	CAT publicidad % mínimo	CAT publicidad % máximo
Tarjetas clásicas (para grupos de menor NSE)	Máximo \$4,500	56.5%	177.7%
	Entre \$ 4,501 y \$8 mil	38.6%	134.3%
	Entre \$8,001 y \$ 15 mil	19.1%	124.4%
	Más de \$15 mil	18.9%	110.4%
Tarjeta de oro (para clase media y alta)		33.2%	79.3%
Tarjeta platino (para clase media y alta)		18.3%	65.6%

Fuente: Banxico, datos a diciembre de 2017

<http://www.banxico.org.mx/tarjetascap/TarjetasC1%C3%A1sicas4501_8000.pdf?t=1536098295214>.

Los datos reflejan que a menores montos de préstamo (que son los que se otorgarían a las personas de menores ingresos), se cobra un mayor CAT. Asimismo, en una nota se aclara que el CAT, para un cliente en particular, depende de muchos factores, incluyendo su perfil de riesgo, por lo que puede ser diferente al CAT de publicidad del producto señalado en la tabla.

A ello habría que agregar que los bancos que operan en México, la gran mayoría de capital extranjero, cobran aquí comisiones mucho más altas por sus servicios y transacciones similares a las que cobran en otros países.⁶¹

Instituciones que ofrecen tarjetas de crédito y préstamos personales.

	CAT Préstamos personales	CAT tarjetas de crédito	CAT de otras tarjetas de crédito del mismo banco, para personas de mayor NSE
Banco Azteca	88.1% + IVA	73.7% + IVA	49.4% + IVA
	147.2% + IVA	81.1% + IVA	51.7% + IVA
Bancoppel (tarjetas Visa y Oro)	60.7% + IVA	80%+ IVA (en promedio)	Tarjeta Platinum (se accede sólo por invitación y cobran \$1,500 de anualidad. Su CAT promedio es de 22.3% + IVA)
Walmart (T. Walmart-Inbursa*	Los préstamos pueden ser de hasta \$5 mil o \$25 mil pesos. Tienen una tasa de interés del 4 o 5% mensual.	115.1% + IVA + \$500 de anualidad	N/A

*Datos vigentes hasta el 31 de diciembre de 2017

<https://www.inbursa.com/Portal/?page=Document/doc_view_section.asp&id_document=6109&id_categoria=35> [18 de diciembre de 2017].

Instituciones que sólo ofrecen préstamos personales.

Tasa de interés anual fija máxima	CAT promedio	Otros préstamos
--	---------------------	------------------------

⁶¹ Un estudio de la Condusef hizo una comparación entre los ingresos por comisiones de algunas entidades bancarias en sus matrices y los generados en el territorio mexicano. Se encontró que 30% de los ingresos de la banca en México provienen del cobro de comisiones, que son más altas de las que se pagan en las matrices. De las ganancias totales de BBVA Bancomer en España, este rubro es de 19%, mientras que, en México, es de 36%. Igual sucede con Santander, cuyos ingresos en España son de 19%, en tanto, en México, prácticamente se duplican, ya que constituyen 39% <<http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/bancos-cobran-mas-comision-en-mexico-que-en-sus-sedes>> [31 de julio de 2018].

Compartamos, crédito grupal (crédito mujer)*	106.5% + IVA	125.2% + IVA	Para préstamos individuales baja el CAT, pero piden como requisito un aval asalariado
---	--------------	--------------	---

*Calculado sobre la base de un préstamo de poco más de 4 mil pesos a cuatro meses.

El alto costo de los créditos de Compartamos se refleja en los resultados arrojados por el simulador de la CONDUSEF que hace el comparativo de un préstamo de 5 mil pesos a pagar en seis meses, con cuotas quincenales, entre la opción menos costosa (en este caso de HSBC) y Compartamos banco. Ambas con seguro de vida incluido y suponiendo un ingreso mensual de entre 10 y 20 mil pesos.⁶²

	Tasa de interés anual	CAT	Pago quincenal	Pago total
HSBC	29.8%	33.6% + IVA	\$451.39	\$5,469.09
Compartamos	81.1%	122% + IVA	\$530.29	\$6,363.43

Fincomún por su parte puede otorgar siete tipos de préstamos que implican distintos requisitos y CAT promedio. Dos de ellos para negocio (“préstamo productivo”, “Oportunidad de negocio”) uno para vivienda (“Credivivienda”) y un crédito de nómina para colaboradores de empresas públicas y privadas. Adicionalmente ofrecen dos tipos de préstamo para quienes ya son clientes: el “Colchoncito” y “Alcancía”. Para acceder a este último se requiere contar con una cuenta de ahorro o de inversión de cuatro mil pesos.

Otro tipo de préstamo es el “Efectivo Fincomún”, préstamo personal por hasta 10 mil pesos que tiene las siguientes características y requisitos:

	Tipo de préstamo	Características	Costos de un préstamo de \$10,000
--	-------------------------	------------------------	--

⁶² Simulador crédito personal de la Condusef, base de cálculo octubre de 2017 <https://phpapps.condusef.gob.mx/condusef_personalnomina/comparativo.php?ordenar_por=3&idix=2&personal_url=1&nomina_url=0&proviene=captura&monto=5%2C000&plazo=6&periodicidad=quincenal&ingresos=15%2C000&a=3> [18 de diciembre de 2017].

Fincomún			a pagar en un año en plazos semanales
	Efectivo Fincomún	- No aval ni garantía - Seguro de vida gratis - Empleo con antigüedad mínima de un año - Comprobante de ingresos	- \$200 por apertura - tasa de interés anual 133% -CAT promedio anual 1105.6% + IVA*

*Sobre los costos se realizó una consulta telefónica a dos asesores de Fincomún. Ninguno de ellos supo explicar cómo se había calculado el CAT ni lo que implicaba. (17 octubre 2018)

Como sostiene Mansell y reitera Villarreal: a falta de divisas en términos de recursos, prestigio e identidad, se paga con altos intereses o simplemente con inaccesibilidad” (Villarreal, 2004: 351). Lo anterior nos lleva a concluir que por una parte, los servicios financieros no resultan tan accesibles para los sectores populares y, por otra, el alto precio que pagan por bancarizarse. En este sentido, la exclusión del sistema financiero se refuerza con los altos niveles de endeudamiento que genera el costo del crédito. Ello se constata con el porcentaje de personas que una vez utilizaron el crédito y dejaron de hacerlo. Tanto las cifras de la ENIF, como los datos recabados en campo, reflejan procesos de “bancarización” y “desbancarización”, es decir, procesos que no son permanentes: Del total de personas, el 65.7% afirmó no tener en el momento de la encuesta ningún tipo de crédito formal, y 24.7% tuvo alguna vez pero lo dejaron porque:

Motivos por los cuales se dejó el crédito formal:

les cobraban intereses muy altos	29.6 %
Ya no se quieren volver a endeudar	24.7%
Ya no lo necesitan	21.2%
Tuvo una mala experiencia con la institución	20.2%

(Fuente: ENIF 2015)

Por otra parte, si bien ha habido un mayor número de personas que se han incorporado al sistema financiero formal, su inclusión no ha sido de forma homogénea. La existencia de una oferta financiera diferenciada, nos permite hablar de la existencia de

distintos tipos y/o niveles de inclusión. En este caso aplica lo que afirma Bryan Roberts en el sentido de que los pobres son ciudadanos de segunda clase por el tipo de servicios a los que tienen acceso, y las desventajas derivan, entre otros aspectos, de la diferenciación producida por las instituciones, --en este caso, del sistema bancario en su conjunto-- (citado por Bayón, 2015:35). Y como señala Bayón, los pobres ya no están “afuera” de las instituciones formales, sino que son integrados bajo ciertos patrones que dan lugar a una inclusión desfavorable, o a lo que la autora denomina, una “integración excluyente”(Bayón, 2015). Otros autores, hacen también una crítica a estos patrones de integración. A. Wilkis la llama inclusión “subordinada”, mientras que otros la denominan “subinclusión”, o sub-bancarización (*underbanked*).

El crédito se amplió y se convirtió más bien en un instrumento de acceso al consumo, coyuntura que fue aprovechada por una parte de la población, y por todo tipo de instituciones financieras (bancarias y no bancarias), que vieron en ello un negocio rentable.

VI.3.2 RESPUESTA DE LOS ACTORES LOCALES ANTE LA OFERTA CREDITICIA

La formalidad es una práctica extendida, más no generalizada. Las respuestas de la población ante la mayor oferta de productos y servicios financieros formales así como sus efectos, han sido diversos: Hay quienes utilizaban algún tipo de crédito formal, quienes lo habían hecho en algún momento, pero lo habían dejado, y quienes nunca lo habían solicitado.

En 31 casos la socia o algún miembro de su familia tenía o había tenido algún tipo de préstamo formal (tarjeta de crédito y/o préstamo formal). Siete de ellas habían participado en los grupos de Compartamos, los maridos de otras tres habían solicitado crédito de nómina, y una había utilizado un crédito con cargo a su recibo de Telmex. 15 utilizaban o habían utilizado alguna tarjeta de crédito de diversos establecimientos comerciales o instituciones: Coppel, WallMart, Banco Azteca, Suburbia, Banamex y hasta American Express. Una persona acababa de sacar un préstamo prendario, y otra tenía un préstamo del ISSSTE. El crédito gubernamental también figuraba en el caso de cinco familias que tenían un crédito del INVI para la mejora de la vivienda (remodelación, ampliación, construcción, calentadores solares).

La deuda bancaria se asume como un compromiso que se esfuerzan por cumplir: “No podemos endeudarnos con algo que no podemos pagar”, “yo veo cómo, pero les voy a pagar”, “tengas o no tengas lo tienes que pagar, porque si no te aumenta el interés, y es muy desgastante”, “procuro hacer el pago como debe de ser y no tener que pagar intereses”, “no he tenido recargos”, “pago con la tarjeta y luego guardo el dinero para cuando llegue el pago”.

Sin embargo, el costo que pagan en caso de incumplimiento es más económico y emocional, que social. Tratándose de instituciones financieras, (tarjetas de crédito, y/o préstamos personales, compras a crédito), el capital moral no se pone en riesgo salvo cuando se trata de grupos solidarios en donde los demás resultan afectados. Y les resulta muy molesto la presión que ejercen las instituciones. El costo emocional es muy alto. Al esposo de Paula le robaron su tarjeta American Express y le hicieron cargos:

“Hablaban a cada rato, era muy molesto, que estuvieran marque y marque, y luego te decían que iban a ir a visitarte pero o iban o que luego tú tenías que ir, fueron momentos difíciles e incómodos”. (Paula, 36 años, empleada de salón de belleza)

Cabe mencionar que en muchos casos el contraer una deuda bancaria puede darse para apoyar a terceras personas, cuando quien necesita el recurso no es sujeto de crédito (no reúne los requisitos o tiene un mal historial) o para ayudar a alguien más. Como afirma Müller, no sólo coexisten diferentes tipos de prácticas, sino que además las relaciones de mercado presuponen la existencia de relaciones sociales (Müller, 2013b). Existen varios ejemplos como el de Tomasa quien siguió en grupos solidarios varios ciclos más a pesar de que no tenía necesidad de préstamo, sólo por hacerles un favor a su hermana y a su mamá, porque a esta última por la edad no le prestaban y necesitaba dinero para impermeabilizar su casa. Una socia se sobreendeudó con el grupo y con el banco para ayudar a su patrón, dueño de una tlapalería. Dora sacó un préstamo en Compartamos para ayudar a Jesús, su novio que estaba pagando el taxi, y el papá de Valentina solicitó un préstamo bancario para ayudar a sus vecinos. En la línea de Mauss, Müller sostiene que el crédito se incorpora como un elemento en el sistema de regalos y contra-regalos a través de los cuales las familias intercambian afecto, cuidado, favores, servicios, objetos, etc. Por lo mismo las relaciones acreedor-deudor no pueden ser vistas sólo en términos materiales,

sino que constituyen espacios sociales, son parte de redes o circuitos de intercambio (Müller, 2013b).

La reapropiación de la formalidad

Por otra parte, es importante considerar que el acceso a la formalidad también implica procesos de reapropiación, lo que conlleva a una manera distinta de hacer las cosas y a veces a la “transgresión” de las reglas o de las formas. Como señala N. Long, las racionalidades externas se reinventan y reformulan de acuerdo con los intereses y las propias circunstancias (Long, 2007: 143).

En el trabajo de campo se encontraron tres diversas maneras “no convencionales” de usar los productos y servicios financieros:

a. A través del uso mancomunado de las tarjetas de crédito, que además de implicar relaciones de cercanía y de confianza conlleva al abaratamiento de los costos debido a que la anualidad se paga entre los diversos usuarios. No obstante, no contamos con información que nos permita identificar la amplitud de las redes de préstamos de tarjetas de crédito.⁶³ Varios miembros de la familia de Jacinta, utilizan la tarjeta de crédito que ella tiene desde hace como 10 años, para hacer sus compras:

“Y así no se queda inactiva ni la pierdo. Les encargo a los demás que sean puntuales en sus pagos para no perder el crédito”. (Jacinta, 56 años, alta vulnerabilidad)

En el caso de Mirna:

“Crédito nunca he pedido, pero tengo tarjeta de crédito a mi nombre. Cuando me casé la iba a cancelar, pero mi hermano me dijo que me quedara con ella, y él me ayuda a pagar la anualidad que es de 600 pesos. Tengo 20 años con ella, y he llevado bien mi control, y cuando hay meses sin intereses, les presto. Nos ayudamos, ...pero tiene que ser con alguien que conozcas bien para que no te dejen

⁶³ Esta práctica también ha sido identificada en otros países. Un estudio realizado en Chile entre sectores populares urbanos detectó la existencia de complejas redes de préstamos de tarjetas de crédito que constituyen circuitos de transferencias económicas en donde diferentes actores están conectados a través del uso compartido de las tarjetas (Ossandón *et al.*, 2017).

con la droga y luego no puedas pagar”. (Mirna, 47 años, trabajadora doméstica y cuida niños)

b. En el caso del banco Compartamos, la utilización de prestanombres constituye otra estrategia. Puede darse cuando una persona necesita un crédito mayor al que le es otorgado e invita a algún conocido o familiar a integrarse al grupo, con la finalidad de que le ceda la cantidad de dinero que le es autorizada. Dicha estrategia que aumenta el riesgo del “no pago” por un sobreendeudamiento evidente, resulta viable debido a que los agentes o representantes bancarios desconocen a los integrantes del grupo, y sus circunstancias. Se trata de una relación comercial que se circunscribe a la comprobación de los pagos realizados. Tal es el caso de Dora, quien se metió al grupo para “prestarle” su crédito a Jesús, su novio. Este solicitó un préstamo en Compartamos para comprarse un Chevy que trabaja como taxi pirata en una base:

“Fui su prestamista, pero ellos no lo saben, si no, no me hubieran prestado. Compartimos ya los gastos, y yo realmente no lo necesitaba. Jon tiene dos carros ahorita, uno que lo compró casi nuevo y casi no se le descompone (taxi Nissan), sólo lo del servicio, llantas, y otro que está en el taller y que se lo vendió el suegro de su hermana”. (Dora, 22 años, alta vulnerabilidad, no trabaja, recién se embarazó)

c. Traspaso de derechos de un crédito hipotecario, como es el caso de Jerónimo quien sacó su crédito FOVISSTE para una compañera del trabajo. Ella le paga a Jerónimo lo que le descuentan de su sueldo cada quincena. En un principio él quería utilizar el crédito y les propuso a sus hijos comprar una casa en Cuernavaca o en Acapulco, pero ellos no quisieron. También él hubiera querido construir en un terreno que tiene, pero no le autorizarían el crédito porque son terrenos comunales y las escrituras no están bien. Por eso el crédito “lo pasó”. Como dice Wilkis, no sólo desde arriba, también desde abajo, se construye el capitalismo financiarizado en la vida cotidiana y entre los pobres (Wilkis, 2014b: 246).

A continuación se analizarán los tres tipos de respuestas de la población ante la mayor oferta del crédito bancario que están asociados a los distintos significados que adquiere la deuda: una minoría para quien el acceso al crédito formal puede ser un beneficio; una mayoría para quienes por el contrario endeudarse con un banco es un mal y

es una travesía de la que hay que salirse, y unos cuantos para quienes la deuda es algo innecesario o no es de su interés. Como señala Shipton: La percepción del endeudamiento está conformada por la pertenencia social “lo que se pide prestado o lo que se presta, contribuye a definir quién es uno” (citado por Guerin, 2014: 43).

El crédito como un beneficio

Una minoría de la población encuentra un beneficio en el uso de las tarjetas de crédito. Reconocen que si las “saben manejar” es algo bueno. El usar las tarjetas les ha permitido acceder a ciertos bienes que de otro modo no tendrían como muebles, electrodomésticos o aparatos de tecnología (computadoras, celulares), principalmente. Ello ha sido posible gracias a los pagos diferidos (meses sin intereses), y a las promociones de los almacenes. Y se justifica este tipo de deuda, que se cree poder pagar poco a poco.

Valentina considera útil la tarjeta si se sabe manejar:

“Hay veces que veo algo que me hace falta y no llevo dinero, entonces pago con la tarjeta y luego guardo el dinero para cuando llegue el pago, y no tener que estar sufriendo. También hay cosas que uno no puede pagar así de un tajo como por ejemplo una computadora que es algo necesario para los niños. Voy pagando a meses sin intereses, y es en los casos que uno aprovecha. Procuro hacer el pago como debe de ser y no tener que pagar intereses”. (Valentina, 42 años, venta de aguas y de artículos por catálogo)

Valentina también utiliza la tarjeta Walmart para la despensa: “porque como ahí regresan el 3%, también dice uno pues me conviene y en ese momento lo guardo para futuras compras”.

De igual forma, Mirna opina que:

“Usar la tarjeta de crédito tiene ventajas; uno a veces no tiene dinero, pero consciente de que si vas a gastar, vas a pagar. Me ha ido bien, porque ya llevo 20 años y no he tenido ningún problema. Está a mi nombre, y sí me ha sacado de apuros. A veces me voy a comprar a meses sin intereses, y sé que es una ayuda para mí.” (Mirna, 47 años, trabajadora doméstica y cuida niños)

Minerva, por ejemplo, dice que le ha servido la tarjeta que tiene desde hace cinco meses, y que “le funciona si no se atrasa con los pagos”. Con ella hizo compras para su despensa y pagó el pasaje de su esposo:

“Hasta ahorita voy muy bien, he podido pagar la tarjeta a tiempo, y no he tenido recargos, porque éstos son los que matan”. (Minerva, 53 años, renta de mobiliario para eventos y mesera)

Mónica por su parte, ve con buenos ojos el usar una tarjeta de crédito en caso de emergencia, como cuando operaron a su hijo. Y Jesús a su vez, quien tiene varias deudas, una de ellas con el banco, ve el crédito como una opción para mejorar su calidad de vida, y valora el que le presten dinero:

“Para eso estoy trabajando, para tener una mejor calidad de vida, porque siendo sinceros no a todos nos prestan dinero”. (Jesús, 23 años, alta vulnerabilidad, taxista)

Tampoco rechaza el uso de las tarjetas:

“Yo no digo que sean malas las tarjetas, incluso me llama la atención gente que sabe manejar las tarjetas, que aprovecha meses sin intereses o cosas así, para cosas que realmente necesitan y no se exceden, algo que sepan que sí pueden pagar”. (Jesús, 23 años, alta vulnerabilidad, taxista)

A Jacinta, por ejemplo, le parece cómodo usar la tarjeta de Coppel tanto “por los pagos como por el precio de las cosas” y Valeria considera que le ha ido bien con la tarjeta de Elektra porque ha podido comprar muebles, y no se ha atrasado.

Por otra parte, los préstamos personales entran en una categoría diferente a la de la tarjeta de crédito, ya que de entrada se ven obligados a pagar altos intereses. Sin embargo, como señala Robins, los pobres valoran más el acceso al crédito, que su costo (Citada por Guzmán, 2014: 75). Por lo mismo, reconocen su utilidad y se valora el tener esta alternativa, a pesar del costo que ello implica. De ahí que lejos de ser considerada la opción ideal, en caso de necesidad, “son una ventanita que tenemos”. El hijo de Jovita y su socio, sacaron un préstamo en Compartamos para comprar un terreno, porque andaban rentando, y opinan que “cobran mucho, pero no importa, porque va saliendo”. Jovita afirma que ya casi terminan de pagar:

“Ya se hicieron de sus oficinas, y ya tienen lo suyo. O sea que igual fue para bien, sí ayuda cualquier préstamo si no dejamos de dar, pero si dejamos de dar, nos saca los ojos”. (Jovita, 47 años, ama de casa)

Jovita también reconoce que los préstamos la sacaron de su apuro, pero implicó mucho sacrificio:

“Ahí es dar y dar dinero; sí le ayudan a uno y la sacan de su apuro, cuando no tiene uno, y es cada 15 días, pero ya ahorita no. Hicimos el sacrificio y acondicionamos los locales y rentamos, pero nos llegamos a endrogar sí, fue algo para bien, sí nos cobraron mucho, pero con lo de las rentas ya sale uno”. (Jovita, 47 años, ama de casa)

Hortensia tuvo una experiencia positiva con un crédito de Compartamos, porque lo utilizó para invertir en su tlapalería y no se llegó a atrasar. Se salió del grupo solidario cuando ya no necesitó el crédito:

“La llevaba bien como quien dice. Entré a un grupo, y de ahí igual, como si fuera una tanda, lo invertí todo en el negocio y volvía a pedir préstamos, y todo iba al negocio y luego a ir pagando, pero después como ya no lo necesité porque tenía bien surtida la tlapalería, me salí”. (Hortensia, 50 años, dueña de tlapalería)

El crédito de nómina que sacó su esposo de Banamex, le funcionó a Mariana porque no se les hizo tan pesado ya que se lo descontaban de su nómina. Se tardaron dos años en pagarlo, pero considera que “era poco lo que le quitaban”.

Asimismo, los préstamos gubernamentales del INVI en todos los casos fueron bien valorados. Es la única opción de poder acceder a cantidades mayores y con intereses más bajos para construir, o hacer mejoras en su vivienda. Tenían además el aliciente de que si pagaban a tiempo, podían reducir el monto de la deuda o tener acceso posteriormente al acceso de calentadores solares:

“Entramos al programa del INVI donde nos prestaron para construir. Pagamos 600 pesos al mes durante ocho años, y ya terminamos. Fuimos puntuales, nunca nos pasamos de días, y por eso nos condonaron el 15%. Después, luego luego, entramos a un programa de calentador solar que nos regalaron, yo creo que aceptaron la solicitud por haber sido puntuales”. (Cecilia, 47 años, ama de casa y le ayuda al esposo en trabajos de tapicería)

“Nos prestaron 111 mil pesos a 90 meses. Tenemos que pagar interés y entregar 1,300 pesos al mes, y si damos dos meses en vez de uno, nos va bajando el interés.

Es muy buena ayuda para poder construir rápido. Nos dan tres meses para construir, nos tenemos que acabar ese dinero y comprobar con notas los gastos, material y mano de obra”. (Socorro, 53 años, venta de tejidos y trabajadora doméstica)

La aversión al crédito

Hay quienes han utilizado créditos bancarios y valoran en términos negativos su experiencia, optando la mayoría de las veces por salirse de la formalidad, mostrando una aversión hacia el crédito.

Resulta común que después de una primera experiencia, quienes solicitaron un crédito y tuvieron que pagar los altos intereses moratorios, se arrepienten de haberlo hecho y abandonan la formalidad. En términos generales, predominan las malas experiencias que se atribuyen a los abusos de los bancos porque cobran muchos intereses y “colocan por colocar”, y a las fallas de las mismas personas que reconocen que no se saben administrar.

En la mayoría de estos casos, las personas desisten de permanecer en la formalidad crediticia por el costo tanto económico como emocional que ello implica. La deuda, al igual que sucede en otros contextos, se experimenta como un proceso de aprendizaje doloroso (Barros citada por Ossandón et al. 2017).⁶⁴ Son comunes los comentarios como los siguientes: “Se andan tronando los dedos para pagar”, “las personas están ahí sufriendo para hacer los pagos”, “con un día que te atrases te duplican el interés”, “la verdad es bien pesado, no me gustó”, “pagamos intereses y más intereses, liquidamos, cancelamos y ya no queremos saber nada de tarjetas”. “A veces es muy tentador, pero ya cuando viste, ya pagaste el doble”, “las compras a plazos salen muy caras”.

Amelia por ejemplo, pidió un préstamo de 3 mil pesos a seis meses en Fincomún y fue muy pesado y estresante, porque:

⁶⁴ En Chile, una encuesta nacional demostró que la población tiene una relación dual con los créditos de consumo: por una parte, se ven como la posibilidad de acceder a ciertos bienes de consumo, pero por la otra, son una fuente permanente de estrés (Ossandón et al., 2017).

“Esos tres mil pesos se convirtieron como en seis mil...y tan solo con lo que viví con lo del Banco, ya no quiero vivir así”. (Amelia, 41 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Silvia comenta que es enemiga de las tarjetas: su esposo sacó una tarjeta de Walmart para las compras del día de Reyes, pero se atrasó tres meses y fue muy pesado, se convirtió en deuda de un año:

“Fue un horror,...y por más que tratábamos de abonar, nos costó mucho trabajo. Terminamos de pagarla con sacrificios. Luego a mi esposo no lo borraron en automático del buró de crédito, y se tardaron un año en darle la hoja de liberación. Y entonces dijimos que no, jamás, jamás, ni de crédito ni de débito”. (Silvia, 34 años, ama de casa)

La experiencia de Estela fue semejante porque sacó una tarjeta de Elektra que utilizó en Walmart para pagar un artículo que le había costado 250 pesos. Comenta que a los ocho días le querían cobrar como 2 mil pesos, y entre otras cosas, “un seguro de no sé qué cosa”. Tuvieron que pelearlo, y después de eso su esposo “agarró la tarjeta y la echó a la basura”. Dice que jamás ha vuelto a tener otra porque “es bien fácil endrogarse, pero a la hora de la pagadera!”.

Yadira por su parte sacó un préstamo con Compartamos, pero se llegó a atrasar y los intereses eran muy altos:

“Pagué bastantísimo y sí me súper arrepentí, porque son intereses muy caros y si no pagas el día que te dicen, pues te cobran muchísimo interés, entonces tuve una experiencia muy mala en ese aspecto”. (Yuri, 34 años, venta de comida)

Igual su esposo tuvo problemas con el banco porque estaba pagando su auto, pero de la noche a la mañana le redujeron el sueldo y lo tuvo que “traspasar”. Lo comieron los intereses y se fue a buró de crédito, “fue una experiencia muy fea”.

Jesús tuvo durante seis meses una tarjeta de crédito de Banamex, pero se le hizo “muy pesado” porque luego se atrasaba y era interés sobre interés:

“Si un día me atrasaba, iba al día siguiente a pagar, pero cada día subía, y ¡no, no, no, era puro robadero!, me cobraban comisión aunque ya no la utilizaba. Finalmente la pude cancelar aunque me pusieron trabas”. (Jesús, 23 años, alta vulnerabilidad, taxista)

De igual forma, Jovita, quien tenía una deuda con Banco Azteca y tenía que pagar interés sobre interés, comenta: “Ya dábamos el pago, pero no, eran los intereses, y no avanzábamos”. En el caso de la familia de Viridiana, fue muy desgastante pues se dieron cuenta que les había salido caro el gusto de irse de viaje toda la familia. Su esposo había pedido 60 mil pesos para ir a Estados Unidos. Sin embargo, para poder pagar, se tuvo que quedar trabajando siete meses en Estados Unidos. “Todo lo que nos mandaba era para pagar el préstamo”.

En algunos otros casos, hay quienes reconocen no haber manejado bien el crédito:

“No supimos manejar la tarjeta, al principio la llevábamos bien, pero después empezamos a atrasarnos y fue que incrementaron los intereses, pagamos un dinero que pues no!, por nuestra morosidad. El banco con cualquier atraso que llegues a tener, te cobra mora sobre mora y se hace la gran listota, y el banco pues es el banco”. (Azucena, 39 años, ama de casa)

También el esposo de Paula sacó una tarjeta de crédito American Express cuando su hijo entró al hospital y necesitaban comprar medicamentos, porque “era más fácil”, pero reconoce que no la supieron manejar bien, y que además se las robaron y clonaron. La tuvieron sólo durante un año.

“Luego vimos que estar pague y pague o pagar lo que uno no se había gastado, era el problema. Él se quedó endeudado y le robaron su identidad y aunque avisó en ese momento, le hablaban a su casa a cada rato, fueron momentos difíciles e incómodos”. (Paula, 36 años, empleada de salón de belleza)

El caso de Jesús, refleja cómo la oferta del crédito puede resultar atractiva en especial para los jóvenes de menores ingresos. Comenta que él no pidió la tarjeta de crédito, sino que se la ofrecieron. Le “prestaron” 15 mil pesos que iba pagando poco a poco pero se llegaba a atrasar:

“No sé si la acepté por avaricia o por la inquietud, te ofrecen dinero, y... a lo mejor el Banco te lo maneja diferente, que puedes ir pagando en mensualidades, y pues la verdad uno teniendo dinero”. (Jesús, 23 años, alta vulnerabilidad, taxista)

Y relata así su experiencia:

“Viendo dinero.....pero la cuestión fue pagar. Creo que es bueno, no es culpa del banco, cada quien es responsable. A lo mejor tuve dinero y dije compro esto o lo

otro, sí sabía que tenía que pagar pero a veces uno no contempla las cosas, gasta uno por gastar, luego uno no tiene ese hábito de saberse administrar, yo no digo que sean malas, incluso me llama la atención gente que sabe manejar las tarjetas, que aprovecha meses sin intereses o cosas así, para cosas que realmente necesitan y no se exceden, algo que sepan que sí pueden pagar. Uno no sabe, o dice sí lo saco, pero se te atraviesan cosas y es imposible”. (Jesús, 23 años, alta vulnerabilidad, taxista)

En este contexto, A. Roig ha analizado los efectos de la financiarización y la situación de los trabajadores de la economía popular. Afirma que en la relación deudor-acreedor desaparecen mediaciones sociales y se produce captación del excedente monetario por la tasa de interés del crédito personal orientado al consumo. Ello lo lleva a analizar las relaciones desiguales, y a plantear un esquema de dominación por deuda (Roig, 2017).

El desinterés por el crédito

Hay quienes no han solicitado un crédito formal, ya que lo ven como algo innecesario, no les conviene, no les gusta, no lo necesitan, no cumplen con los requisitos, o incluso les da miedo.

Algunas socias afirmaron no haber tenido ningún crédito formal, ni usar tarjetas, esgrimiendo diversos argumentos de tipo racional: No les interesa o no lo necesitan -- incluso puede llevarlos a gastar de más --, no cumplen con los requisitos (en el sentido de que no tenían trabajo o sus ingresos eran insuficientes), no tendrían dinero para pagar, no les conviene, o simplemente no les gustaría porque han sabido de las malas experiencias de otras personas.

Las dificultades que enfrentarían para pagar las deudas dada la irregularidad y sus bajos ingresos, así como a los altos costos que tienen que pagar, se ven reflejadas en los siguientes comentarios: “Para qué endeudarnos si no tenemos”, “si yo sé que no puedo, para qué me voy a endeudar, a endrogar, luego anda uno muy presionada”, “yo no puedo pedir porque no trabajo, y luego para pagar? Mejor así”, “no puedo pedir préstamos porque no tengo trabajo fijo y a duras penas tengo para el gasto”.

Leticia comenta que no ha pedido préstamos en ningún lado porque:

“Es muy fácil pedir un préstamo, pero a la mera hora recibes tu dinero y todo bien bonito, ¿no?, ¿pero luego, cuándo no tienes para dar tu pago?, ¿qué hacemos? Yo soy de esa idea, de que si no lo tengo, mejor no lo pido, porque si lo pido y me lo dan, y ando bien feliz con mi préstamo, pero si luego no tengo para darlo. Ahí es donde te friegan también. No me gusta echarme así como responsabilidades, mejor voy así, al día con mi hija”. (Leticia, 38 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

De igual forma, otras socias piensan que no les conviene por los altos costos que tienen que pagar: “Una deuda es pérdida de dinero”, “hasta siento que cuando uno pide, se queda con menos dinero, o le falta a uno”. Camila y su esposo por ejemplo, no acostumbran sacar préstamos porque no les conviene:

“Porque uno paga más de lo que necesita o de lo que vale, por eso cuando tengo, mejor lo compro en efectivo”. (Camila, 34 años, ventas por catálogo)

Por otra parte, algunas socias esgrimieron argumentos de tipo emocional, como el que les da miedo o es peligroso usar tarjetas de crédito. Martina comenta: “No me atrevo, sólo tenemos tarjeta de débito y lo que queremos comprar, primero lo ahorramos”.

Amanda por ejemplo nunca ha usado una tarjeta:

“La verdad, me dan miedo, porque es una responsabilidad, ir a comprar y comprar, ¡Y qué tal que luego no puedo con los pagos!; no, gracias. Finalmente yo tengo que ver cómo pago, pero para estar ahí... no, me quita el sueño tener que pagar, no gracias.”(Amanda, 43 años, ama de casa, eventualmente vende dulces afuera de su casa)

Y para Lucrecia es incluso peligroso tener dinero:

“Cobran muchos intereses y luego hay veces que te desfasas. Al estar pidiendo con muchos intereses, acabas más ahorcado que con lo que debías en un principio, eso es más peligroso. Por eso hay que ahorrar. Hay gente que gasta el dinero no que le sobra, sino del dinero futuro, con una tarjeta de crédito no se limitan, sino que se exceden más de la cuenta. Y entonces qué hacen? Se quedan súper endeudados y entonces ya perdiste la tranquilidad”. (Lucrecia, 69 años, venta de artículos por catálogo)

Los datos presentados en este apartado demuestran que la inclusión financiera de los sectores populares, en sus diferentes niveles, puede significar oportunidades y beneficios, pero también riesgos que conlleven a un mayor empobrecimiento y que no dependen necesaria o únicamente del nivel educativo de las personas. En muchos casos, el

crédito lejos de verse como un recurso que los beneficia y permite salir adelante, se experimenta como una espiral descendente (cadena de endeudamiento) de la que es muy difícil salir y por lo mismo hay que tratar de evitar. Consideramos que el acceso diferenciado al sistema financiero, los altos costos del crédito, aunado a factores culturales, dejan claro que la EF es importante, pero por sí sola no contribuiría a la inclusión financiera de los sectores de menores recursos y por lo mismo pone en entredicho la supuesta relación mecánica entre inclusión financiera y bienestar.

VI.4 LA DEUDA INFORMAL: FAMILIA Y AMIGOS

En este apartado se abordarán las prácticas crediticias informales que se dan entre las familias de la población objeto de estudio, así como los cambios suscitados en años recientes, y su conexión con los procesos formales.

Como ha sido ampliamente documentado, los préstamos informales (entre familiares, amigos, conocidos, patrones, y diversos intermediarios locales), siempre han sido una práctica común en los sectores populares. Además de las encuestas que han medido su dimensión a nivel nacional,⁶⁵ diversos antropólogos han descrito su importancia y forma de operar en contextos distintos. Entre estos figuran las redes de reciprocidad (Lomnitz, 1975); los préstamos hormiga (Bazán y Saraví 2012); el dinero fiado y la deuda privada (Villarreal, 2004); los circuitos de crédito y el crédito invisible (Zanotelli 2004).

En el caso de Cuajimalpa, los préstamos informales pueden provenir no sólo de la familia, sino también de los mismos compañeros del grupo de ahorro, de los patrones, o de amigos de otros círculos sociales. La frecuencia y los montos, que suelen ser pequeños, varían según las circunstancias. Pueden tratarse de algo más común o cotidiano, como en el caso de Amelia, quien acostumbraba pedirle dinero a sus hermanas “para terminar la quincena”, y afirma que era como ese “vicio”. Pero también puede tratarse de préstamos más esporádicos, como Martina que le prestó dinero a su hija para comprar una tablet; Ana que estaba dispuesta a pagar para recuperar la cadena que había empeñado su hijo recién desempleado. Concepción por ejemplo, le ha pedido prestado a una compañera de su grupo

⁶⁵ Algunas encuestas como las de Banamex y UNAM (2008), Banco Mundial (2012) y ENIF (2012 y 2015) han registrado el financiamiento informal como una práctica generalizada.

y al papá de ésta. Jacinta, quien es trabajadora doméstica le pide préstamos a su patrona, con la certeza de que como se los descuenta de su sueldo, va a poder pagar. Las amigas de ALANON de Olga que desde hacía varios años le habían prestado dinero, también es otro ejemplo. Ella comenta que “se siente incómoda” de todavía no haber terminado de pagarle a sus amigas después de tres años:

“Tengo amistades muy lindas que me auxiliaron porque yo no quería perder mi negocio, tuve muchos problemas económicos por querer rescatar mi negocio. Mis amigas y mis hijos me auxiliaron económicamente”. (Olga, 60 años, alta vulnerabilidad, vendedora informal)

Incluso, en el caso de la familia de Lucrecia se practican los préstamos interfamiliares. Ella y sus hermanas tienen desde hace muchos años una caja de ahorro familiar en la cual todos ahorran y se prestan:

“Y si necesitamos algo, le preguntamos a mi hermana que es quien lleva la cuenta, que si nos puede prestar tanto para una necesidad, y luego ya lo cubrimos, pero sin intereses. Estamos ayudando a la familia. La misma necesidad nos ha hecho ser así.” (Lucrecia, 69 años, venta de artículos por catálogo)

Otra característica de estos préstamos, es que la mayoría de las veces no existen reglas claras, o su regulación como afirma Zanutelli, es ante todo local (Zanutelli, 2004). Puede tratarse de un compromiso más vago sobre todo en lo referente a los plazos en los que se espera se devuelva el dinero, y pueden ser años, como el caso de Olga que llevaba tres años pagando su deuda, o de Luisa, que le había prestado a su mamá desde hacía tiempo. Camila por su parte, le había prestado 500 pesos a una amiga de por donde vive, y no sabía si le iba a pagar o no, ni cuándo.

Cabe señalar que muchas veces las ayudas de los parientes o de los amigos, se presentan en casos de alguna emergencia --situaciones críticas de salud, o de endeudamiento formal--. Tal es el caso de Luisa, a quien su familia le ayudó con los gastos de funeral de su hijo, o de Xóchitl a quien su mamá le auxilió para hacerse estudios y comprar medicinas cuando se enfermó.

A Valentina, en una ocasión que se atrasó con el pago de su tarjeta de crédito, le prestó su papá:

“Cuando sólo di el pago mínimo de mi tarjeta de crédito me vi en problemas y tuve que pedirle prestado a mi papá para liquidar todo y ya no seguir pagando intereses. A mi papá no le pago intereses y ya fuimos saliendo de esa bronca.” (Valentina, 42 años, vende aguas y artículos por catálogo)

Lo anterior ayuda a comprender que si bien existen estas ayudas entre familiares y amigos, también hay quienes afirman que es más difícil conseguir dinero prestado, lo que refleja de algún modo que en este tipo de decisiones intervienen factores de diversa índole, y no se basan exclusivamente en relaciones de solidaridad y reciprocidad. La dificultad para conseguir dinero prestado se puede deber a diversos factores: a la escasez de flujo de dinero; al pesado endeudamiento con instituciones bancarias; a las malas experiencias cuando no se recupera el dinero prestado, y ello deviene en el debilitamiento de los vínculos sociales, y también a que pueden prevalecer los criterios económicos sobre los sociales, aunque a veces sea difícil distinguir entre unos y otros. Claramente se dan casos en que el incumplimiento de las obligaciones afecta las relaciones familiares. Tal es el caso de Tomasa, quien junto con su esposo hacía cabeza de un grupo solidario que formó con familiares y amigos y comenta “si uno no paga, los demás tienen que pagar”. Eso le pasó con un sobrino quien quedó debiendo 20 mil pesos, con todo y que era de su familia:

“Esa cantidad no era poquita, yo ese dinero ya lo hubiera ahorrado. Entre todo el grupo hubiéramos tenido que pagar, pero dijeron que no tenían. Mi esposo y yo lo terminamos pagando para que no subieran más los intereses. Dábamos en pagos quincenales lo de nosotros, y lo del sobrino. El sobrino se cambió de casa y desapareció”. (Tomasa, 40 años, tiene junto con esposo negocio propio de elaboración y venta de alimentos fritos)

Muchas socias expresaron que existe cierta renuencia tanto a “prestar”, como a “pedir prestado”. En ocasiones las personas prefieren no pedir prestado a sus familiares o conocidos para evitarse una negativa.

Adela comenta:

“Va saliendo la lista de cosas, pero gracias a los ahorros, ya no tengo que pedirle ni molestar a nadie”. (Adela, 63 años, ventas por catálogo)

Otras veces la misma situación económica de la familia no lo permite:

“Y yo digo si mis hijos tienen gastos, familia, y no ganan mucho, porque el sueldo ya ve que es mínimo, digo ¿cómo voy a ir a pedirles? Si apenas les alcanza para los hijos que están en la escuela. Yo no soy de exigirles y pedirles. Mientras yo pueda, yo puedo salir a buscar para comer”. (Joaquina, 72 años, alta vulnerabilidad, ama de casa, le ayuda a su hija con el quehacer)

A María no le gusta pedir y presionar a la familia, quiere ser autosuficiente, necesita tener un “colchoncito” porque sus medicinas son caras:

“No me gusta estar pidiendo, o exigiéndole a mi esposo o a mis hijos... Si yo tejí, lo guardo, no me lo gasto, ya solventé el gasto de mis pastillas, ya no los voy a estar presionando”. (María, 44 años, vende manualidades)

Jessica, se enorgullece de no haberles pedido dinero a sus papás cuando se separó y afirma:

“Con mis papás siempre ha sido cosa de préstamos: papá, préstame, hija préstame, y yo desde que me separé no les pedí un peso, aunque ellos dicen que sí, pero yo siempre trabajé, y me llevaba a mi hija al trabajo, así es que nunca me hizo falta el dinero”. (Jessica, 28 años, ama de casa)

En no pocas ocasiones también se mencionó la dificultad para tener acceso a este tipo de préstamos, “teníamos que andar consiguiendo”. Inés menciona que “con la misma familia, les pides un favor, y a veces te lo niegan”. Pone de ejemplo a una hermana a la que cuando le pide dinero, se la pone difícil. Eso lo califica como una actitud egoísta, dado que si le pide dinero es por necesidad además de que siempre termina pagándole. En ocasiones temen una negativa: “Muchas veces acude uno a alguien que preste y te quieren cobrar o mucho de interés, o ni te prestan” (Estela). De ahí también la importancia de tener acceso a los préstamos del grupo.

“En la familia o en algún banco, si tienes casa propia, tienes que dar copia de tu escritura, o dar la factura de tu carrito, o con la misma familia, que les pides un favor, y a veces te lo niegan. Tengo una hermana a la que si le pido dinero, me pregunta que para qué lo quiero y me pone fechas. Yo la considero un poco egoísta dado que es por necesidad, y que le voy a pagar, incluso le digo que le puedo hasta firmar un pagaré”. (Inés, 52 años, costurera y empleada doméstica)

Por otra parte, también existe reticencia a prestar, pero en ocasiones puede deberse a la falta de recursos. Así por ejemplo, la mamá de Jonathan que está igual de endeudada que él, no le ha podido pagar lo que le debe:

“Esta semana no la he visto llegar porque se descompuso la camioneta de mi mamá y yo tengo que pagar por su camioneta, ella dice que me paga y es dinero que no me paga. Y no ha quedado la camioneta y no le he podido meter dinero, no he tenido”. (Jesús, 23 años, alta vulnerabilidad, taxista)

También hay casos de renuencia abierta a querer prestar. Concepción por ejemplo no le dice a su esposo cuánto ahorra, porque si no, él le pide prestado y no se lo devuelve. Sólo una vez que sacó un préstamo, le ayudó a pagarlo, pero después ya no.

Hubo manifestaciones abiertas respecto a que la gente no presta o no coopera:

“A mi esposo lo operaron hace como 6 años de una hernia, entonces pedí prestado, pero no todos prestaron, y nos pusimos a juntar el dinero porque salía casi en 13 mil pesos su operación”. (Amanda, 43 años, ama de casa)

“Al enfermarse el papá del esposo hubo muchos gastos y pocas personas que aportaran, entonces lo poco que tenía, se le agotó, ya no tenía nada, y luego fallece, y también, había que disponer de recursos, y decía ¿qué voy a hacer si ya no tengo?” (Manuela, 35 años, vende comida en las escuelas).

En algunos casos se manifiesta la intención abierta de “no prestar”, debido a las malas experiencias: Hay dificultades por confiar, prestar, y hasta cuando traspasan la deuda porque las personas no cumplen:

“El esposo de Yuri tuvo que vender el carro para recuperar y pagar el crédito. Él confió en la persona a la que se lo traspasó porque trabajaba con él. Pero esa persona no pagó las mensualidades y su esposo se fue a buró de crédito”. (Yuri, 34 años, venta de comida)

“La última vez que pedí, no fue para mí, sino para una hija que necesitaba, y ella me quedó mal”. (Martina, 57 años, elaboración de manualidades)

El panorama anterior refleja las dificultades y tensiones que se pueden generar en el seno de las mismas familias y de la comunidad, en torno a los préstamos. Ello, como se constató, no se reduce al cumplimiento o incumplimiento de las obligaciones esperadas, sino también al temor, desconfianza, o posibilidad de rechazo que se experimenta al solicitar un préstamo, lo que sin duda alguna, debilita los lazos sociales y torna más vulnerables a las personas y a las familias.

VI.4.1 LA INTERCONEXIÓN ENTRE LA FORMALIDAD E INFORMALIDAD. LOS EFECTOS DE LA FINANCIARIZACIÓN.

Consideramos que dentro del nuevo contexto de financiarización de la economía, los préstamos informales pueden asumir otras modalidades o características, y adquirir una mayor o menor relevancia según las circunstancias. Es decir, si bien la mayor oferta de las instituciones financieras, abre las posibilidades de acceso al financiamiento, la impuntualidad en los pagos (debidos a cualquier tipo de eventualidad) y los intereses moratorios exorbitantes que se ven obligados a pagar, obligan a recurrir a sus redes sociales como segundas fuentes de financiamiento. Entre la población se identificaron casos en los que bien por cálculos fallidos y poco realistas, por situaciones imprevistas, o por el desconocimiento de los términos del contrato crediticio, se recurrió a la familia para saldar un préstamo bancario. Ello coincide con los hallazgos de M. Villarreal quien habla de la triangulación de deudas, es decir, de deudas incurridas con instituciones financieras comerciales, que con frecuencia tienen que subsanarse a través de préstamos familiares y usureros locales (Villarreal, 2008: 10). Es bajo estas circunstancias o en estos casos principalmente, cuando se puede hablar de una “socialización” de la deuda.

Por otra parte, consideramos que además de estas prácticas tradicionales, las prácticas crediticias informales han sufrido cambios, y se han desarrollado bajo una nueva modalidad debido por una parte al proceso de financiarización de la economía y por la otra, a la insuficiencia de liquidez que enfrentan los sectores populares. Ello refleja la interconexión que existe entre la formalidad y la informalidad. Se trata de un nuevo escenario en el que las redes de solidaridad operan de diferente manera: quienes son sujetos de crédito ponen a disposición de otros que no lo son, recursos provenientes de las fuentes formales de financiamiento. No se trata de un préstamo en efectivo directo, que implica un desembolso que muchas veces o no se quiere o no se puede hacer, sino a través de la intermediación de un banco, lo que eleva los riesgos de endeudamiento ante situaciones de incumplimiento.

En estos casos, se trata de préstamos indirectos a través del banco. Ello, responde al contexto de financiarización y al consiguiente problema de la insuficiente liquidez que

enfrentan los sectores populares. Bajo esta nueva modalidad, el desembolso inicial o préstamo en efectivo, lo otorga la institución financiera, aunque eventualmente la responsabilidad se espera la asuma el beneficiario. Se trata por lo tanto de préstamos indirectos y de una relación en la que intervienen tres partes. El pariente o amigo que tiene acceso a los recursos formales funge como intermediario entre el banco y el beneficiario, pero asume las obligaciones legales, en eso consiste la ayuda. Ejemplo de ello resulta el uso mancomunado de una misma tarjeta, el traspaso de derechos adquiridos, y los préstamos personales bancarios que llegan a solicitar para ayudar a terceras personas.

La complejidad de las relaciones crediticias y el endeudamiento exorbitante han contribuido a su vez al deterioro en los vínculos sociales ante la imposibilidad de cumplir con los compromisos contraídos. Algunos casos reflejan las malas experiencias que incluso pueden llegar a una demanda legal.

El caso más ilustrativo es el de Valentina:

“Veo mucha gente que le debe un dinerito a todo mundo, pero así como no me gusta pedirle a nadie, tampoco me gusta prestar, porque se busca uno...se deja uno de hablar, hace uno corajes porque te dejan de hablar, entonces digo lo siento mucho, pero de alguna forma ellos tienen que aprender. Ya si veo de veras que es algo muy...si mi hija se está muriendo y necesita una medicina, pues bueno, pero si son cosas que se pueden resolver, ...y que a veces ellos por morosos o por ya tener la costumbre, digo no”.

“Hay gente que se endeuda y después no paga, hay gente que vende ropa y luego la gente le queda a deber. Hay gente que compra, empieza a pagar y son bien cumplidores, y encargan cosas, se endrogan, luego se desaparecen, dejan de hablar, y ya no pagan, sí, muchísima gente, a mi papá le deben muchas gentes, es difícil, él ha prestado...entonces para qué nos buscamos problemas, es gente que es vividora, no se le puede llamar de otra forma”.

“La gente que le debe a mi papá ha hecho que él se endeude en el banco. Le dice a su papá que tiene corazón de pollo. Él le responde que es por echarles la mano, pero ella le dice ve nada más las broncas, él ha tenido que pagar y no ha tenido trabajo”.

“Mi papá sacó crédito del banco para prestarle a esas personas, y le dicen: Yo seguro que te lo traigo, y eso ya tiene años, y hoy es día en que no le pagan...sigue con la deuda todavía, -difícil y sin trabajo-. Yo le digo: Es que tú no aprendes... vio que no le pagaban y les seguía consiguiendo, y les seguía prestando. Él se la buscó... Yo le digo: Ya desde la primera vez que viste que no te estaban pagando, ¿para qué les seguiste prestando?”. (Valentina, 42 años, vende aguas frescas y artículos por catálogo)

Incluso se levantó una demanda:

“Ahorita, a través de un conocido de la iglesia ya metimos una demanda y éste conocido por el momento no nos está cobrando, (porque para todo el papeleo se requiere pagar), hasta que recupere algo del dinero que le deben. Son tres personas de la misma familia las que tienen la deuda. La familia estamos esperando a que los visite un actuario y a ver si empiezan a responder. Esta personas la verdad no... Habían quedado de pagar cada semana, y nada”. (Valentina, 42 años, vende aguas frescas y artículos por catálogo)

El papá tiene la deuda desde hace cuatro años, y con el banco la tiene desde hace un año. Ella no sabe qué tipo de préstamo le dieron a su papá en el Banco, sólo que tenía que ir cada mes para pagar los abonos.

VI.4.2 LOS INTERMEDIARIOS LOCALES

En el caso de los intermediarios locales, se recurre si lo consideran necesario y no hay otra alternativa, ya que son conscientes de los altos intereses que cobran. A pesar de ello, también se expresa el compromiso de pagar la deuda: “Cuando me hablan, yo nunca me he negado, no hay bronca conmigo porque siempre pago”.

Tal es el caso de Jesús, quien tiene deudas en varios lados. Habla de prestamistas que le piden altos intereses cada mes.

“Te prestan, y hasta que no completes la cantidad prestada sigues pagando intereses, si uno se tarda un año en pagar, son 12 meses de intereses. Así quiso manejarlo un señor que le vendió el carro, y quería que le pagara diez mil pesos cada mes, y luego juntar los cien mil aparte de un jalón (que es lo que le costó el carro). ¿Y de dónde iba a juntar para pagarle \$10 mil cada mes y luego juntar también los \$100 mil?”. (Jesús, 23 años, alta vulnerabilidad, taxista)

Jesús le aclaró al señor del coche con el que hizo el negocio, que así a él no le convenía:

“¿Para qué le digo que sí, si sé que no voy a salir? Usted en un año que yo le pague de puro interés, ya recuperó su dinero. ¿Cuándo le voy a completar yo ese dinero?” (Jesús, 23 años, alta vulnerabilidad, taxista).

Comenta que el prestamista le dijo:

“Sabes que todo tiene un beneficio, yo te voy a poner el dinero, y tengo que obtener una ganancia, yo no me voy a arriesgar por nada a prestarte el dinero”.

Y Jesús le respondió:

“Yo lo entiendo, sé que tiene que obtener un beneficio, pero tiene que ser algo que nos convenga mutuamente, que diga, sí voy a poder salir. Por ejemplo, si usted me presta diez pesos, yo le pago veinte, ¡pero hasta ahí!, y si le doy cinco, lógico que mi deuda bajaría a quince, yo voy abonando a mi cuenta. Sé que tiene que obtener un beneficio, pero yo sé que lo que estoy abonando, está disminuyendo mi cuenta”.
(Jesús, 23 años, alta vulnerabilidad, taxista)

Jesús comentó que él no le encontraba lógica, a lo que le decía el señor del carro, “pero ¡hay gente que cae!”, por eso él tenía esa idea de los grupos de ahorro, de que si uno está invirtiendo su dinero, tiene que obtener un beneficio a cambio. Sin embargo ahora reconoce que depende del entorno en el que uno se encuentre, y que por el entorno en el que él entró, veía las cosas de diferente manera.

Por otra parte, también se han dado casos en la localidad en la que aparecen falsos intermediarios que prometen préstamos cuantiosos y de manera fácil. Elena relata cómo fue víctima de un fraude de este tipo. Ella quería abrir un negocio y afirma que cayó “por ignorancia” en manos de una empresa prestamista fantasma: “Llegaron a tocar a mi puerta, y me ofrecieron un préstamo, me lo vendían como una oportunidad”. Ella se había quedado con toda la carga de la casa porque había enviudado cuatro años antes. Cuando se presentó a las oficinas, le dijeron que por cumplir con todos los requisitos le podrían dar un préstamo de 300 mil pesos, pero que tenía que dar 60 mil pesos como anticipo para los trámites. Ella dice que entonces “tontamente” fue depositando donde le decían, hasta que un día que los fue a buscar, las supuestas oficinas ya habían desaparecido.

“Desde entonces quedé desfalcada y me atrasé con los pagos del predial y otros que debo y que a duras penas voy pagando con lo de mi pensión. Eso fue lo que me pasó por invertir en este mal negocio”. (Elena, mayor de 50 años, trabajó como cocinera)

VI.5 LA DEUDA EN EL GRUPO

Como ya se señaló, los socios de los grupos de ahorro tienen también derecho a solicitar préstamos. En este caso, ahorro y préstamos van de la mano. El fondo interno del que salen estos recursos, se constituye con base en los ahorros de las personas, los rendimientos de las cuentas de ahorro en el banco (que suelen ser insignificantes), y las ganancias que se obtienen de los intereses y multas.

La conformación y funcionamiento del grupo se basa en el conocimiento y confianza entre los socios. En un principio se recurre a las redes sociales del fundador o fundadores, y con el tiempo se amplía el círculo a través de las redes sociales de las participantes que se van integrando al grupo.

Cada grupo elabora su propio reglamento, en el que se establecen tanto los derechos como las obligaciones de sus miembros y las sanciones en caso de incumplimiento. Entre los cargos existentes, está el de la persona responsable del control de préstamos que es la encargada de notificar a los socios cuando existe algún retraso o irregularidad. Por cada préstamo se llena un pagaré, y se definen tanto las fechas de liquidación, como las cantidades exactas a pagar correspondientes tanto al capital como al interés generado. Se hace hincapié en la necesidad de recuperar el valor de la palabra.

Si bien los préstamos se traducen en ganancias que benefician a todos los socios, por lo general se estipula que no se puede obligar a las personas a solicitar préstamos, ya que se defiende el hecho de que los grupos no funcionan como una entidad financiera ni tienen una finalidad lucrativa. Una socia afirma que “los préstamos no pueden ser obligatorios, aunque hay quienes están interesadas en que se generen intereses”.

Sara, cabeza de un grupo, le respondió a una de sus compañeras:

“¿Y quién te dijo que nosotras queremos ganar intereses? Nosotras estamos por el ahorro, si en su momento se genera algún interés, y nos toca, gracias, qué padre. No somos una financiera, y si quieres ir a ganar intereses, pues estás en el lugar equivocado (Sara, 36 años, ama de casa).

También se promueve reducir el sobreendeudamiento. En este sentido se valora la viabilidad de apoyar a alguna persona que tenga adeudos por fuera y la decisión la toma el grupo.

Se toman medidas porque hay quienes se quieren aprovechar:

“En varios grupos hay personas que van de un lado a otro cambalacheando, agarran a los grupos de ahorro como la forma de tener dinero fácil porque aquí no te piden todo lo que te piden en las instituciones para poderte otorgar un préstamo.” (Sara, 36 años, ama de casa)

Todos los socios tienen derecho a un préstamo para la actividad colectiva (en algunas ocasiones llegó a ser obligatoria). Es un préstamo que se autoriza para que emprendan alguna actividad que las beneficie.

Por otra parte, las condiciones del otorgamiento de préstamos individuales están definidas en el reglamento de cada grupo, por lo que existen pequeñas diferencias en su operación, aunque prevalecen los lineamientos generales que aplican todos. El solicitante debe contar con la aprobación de los demás socios, pertenecer al grupo, (aunque en la práctica es muy común que el socio saque un préstamo para algún familiar), así como no tener adeudos. Los niños no tienen derecho a préstamos. Resulta interesante que en el reglamento aparezca, como parte del tema de quién puede ser sujeto de crédito, la advertencia sobre el “no dejarse engañar por las apariencias sino ver el desempeño de la persona” (Reglamento del grupo Torre Fuerte).

Los intereses que cobran oscilan entre el 3 y el 5% mensual. Y no se cobra el mes completo si se utiliza menos tiempo. Los plazos no exceden de cuatro meses, pero ello varía dependiendo del periodo en el que se solicite, ya que el total del préstamo debe estar liquidado en su totalidad tres o cuatro semanas antes de terminar el ciclo. En este sentido, el plazo máximo del préstamo está determinado por el tiempo de vida del período, que es de seis meses.

El monto de los préstamos se establece, por una parte, en función de acuerdos previos de los grupos. Los topes oscilan entre mil quinientos pesos (en el caso de los grupos de reciente creación), y los cinco mil pesos (cuando los socios ya llevan más tiempo de conocerse, y el grupo es más antiguo). Y por otra, en función del monto total que haya logrado ahorrar el solicitante. Por lo general se requiere tener en el fondo de ahorro el 30% del dinero solicitado, pero a veces se pide el 50%. De esta manera, el ahorro sirve como base de préstamos, y permite atenuar los riesgos en caso de incumplimiento. Es decir, están

respaldados por un monto ahorrado para asegurar de alguna manera el capital colectivo.⁶⁶ Sin embargo, en la práctica, el monto depende más de las posibilidades de repago de las personas, puede oscilar entre los mil y los quince mil pesos.

“En el grupo casi no pido. Lo más que pido son mil pesos, hay quienes piden tres mil o cinco mil, y yo digo ¿qué van a hacer con tanto dinero? A mí no me gusta pedir mucho dinero, porque me veo presionada para pagar mil pesos en dos meses, ahora sí que como dice Maru, no podemos endeudarnos con algo que no podemos pagar”. (Concepción, 52 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Las sanciones a aplicar en caso de retrasos, también pueden variar de grupo a grupo por la tasa de interés moratorio que decidan cobrar, aunque éstas suelen oscilar alrededor del 2.5% semanal sobre la cantidad que se adeuda. Por otra parte, si el socio no paga en el tiempo estipulado, una comitiva le visita en su domicilio para conocer su situación y pierde acceso a futuros préstamos y su derecho a la repartición de ganancias.

No obstante, la mayoría de las socias se esfuerzan por cumplir su compromiso:

“Yo no ahorrraba mucho, porque estábamos pagando casa, más los gastos de mi otro hijo, no era mucho lo que íbamos ahorrando, al contrario, nos ayudábamos de los préstamos que nos otorgan, si somos cumplidas, calificamos para un préstamo, por eso llevar un historial limpio.” (Amelia, 41 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Cabe señalar la importancia que tiene la repartición de ganancias dentro del mismo grupo. Las ganancias de las actividades colectivas se reparten por partes iguales. Las ganancias por préstamos se reparten de acuerdo al cálculo de saldo promedio. Una vez realizado dicho cálculo, se reparte el 70% - 80% a los socios y el 20% - 30% a los niños.

VI.5.1 OPINIONES Y PERCEPCIONES DE LAS SOCIAS SOBRE LOS PRÉSTAMOS DEL GRUPO

⁶⁶ En el caso del grupo Malta, no hay tope de préstamos (aunque los más altos han sido de \$10 mil, aproximadamente, requieren 30% de base de ahorro, y cobran 5% de interés). En cuanto a Renacimiento, el tope de los préstamos es de \$5 mil, y pusieron como obligatorio un préstamo de \$2 mil al año).

A diferencia de otro tipo de préstamos (principalmente con intermediarios bancarios o coyotes, el solicitar préstamos en el grupo no es visto con malos ojos, se ve como un beneficio al que tienen acceso por ser miembros del grupo, y por tratarse de préstamos que se hacen entre ellos mismos, ya que no se recurre a ningún agente externo, ni a terceras personas. Se trata de una relación del deudor con el grupo en donde existe una interacción directa, y por lo mismo un compromiso.

Y hacen hincapié que el dinero de los préstamos, es dinero de ellas, ellas son las que se prestan: “Nos prestamos dinero cuando necesitamos”.

“Se hace conciencia en el grupo de que el dinero que se presta aquí, es dinero de cada una, de que todas están aportando para que tú tengas ese préstamo, es la confianza que se te está dando”. (Sara, 36 años, ama de casa)

“En el grupo está bien que nos presten y no pagamos ni tanto interés, nosotras mismas nos estamos otorgando” (Paula, 36 años, empleada de salón de belleza)

Se destaca que los préstamos no tienen una finalidad lucrativa, y que ellos mismos son quienes se benefician.

“Cuando yo liquido mi préstamo aquí, solicito un nuevo préstamo y liquido allá para no generar intereses allá, y que los intereses se queden en el grupo. Voy, me hacen mi transferencia, de Fincomún se lo pasan a Coppel sin sacar el efectivo”. (Sofía, 47 años, vende paletas heladas)

Los préstamos se ven como una autoayuda, se beneficia todo el grupo.

“El Banco tiene una finalidad lucrativa, y aquí se trabaja, más lo que es lo <solidario>, apoyarnos entre nosotros, sin un fin lucrativo, sin lucrar con el dinero de la demás gente, es diferente, sin un compromiso de que hoy yo te hice el favor y me tienes que regresar tanto. Aquí se maneja diferente, te enseñan el valor de que todo cuesta, y aquí se paga un interés, pero la diferencia es que el cobro de intereses, moras, etc., se reparten entre todos y es un beneficio para todos,..y la diferencia es que aquí te apoyan”. (Jesús, 27 años, alta vulnerabilidad, taxista)

“Aquí se ayuda uno, lo que uno paga de intereses, es para el grupo”. (Minerva, 53 años, renta mobiliario para eventos)

“Al principio no entendía, yo decía se trata de ahorrar, no de pedir prestado. Después vi que sí conviene pedir prestado. Vi que los intereses son pequeños y que se reparten en el grupo, entonces me animé”. (Elvira, 52 años, ama de casa)

Al mismo tiempo, dado que todas las socias se benefician de los intereses de los préstamos, hay quienes quieren hacerlo obligatorio, a lo cual se oponen porque se desvirtúa el sentido del grupo:

“Hay una socia que se va, porque no le parece justo que no todas pidan y no generen intereses. Yo le dije: ¿Cómo crees que a una persona que no lo necesita (el crédito) o que no puede pagar, le vamos a meter el préstamo a la fuerza?” (Sara, 36 años, ama de casa).

Asimismo, por todas sus características, los préstamos del grupo tienen una connotación distinta a cualquier otro tipo de crédito. Hay quienes rechazan tajantemente el endeudamiento por otros medios, pero no tienen objeciones para solicitar préstamos en el grupo. Tal es el caso de Amanda, a quien no le gusta comprar a crédito, pero ha pedido préstamos en el grupo para gastos de cumpleaños.

“Algo que tenemos nosotros como pareja y como familia, es que nunca hemos comprado algo a crédito, porque sabemos que se eleva cierto porcentaje, y pues no, siempre hemos tenido la capacidad de que si queremos algo, lo compramos al contado, nunca a crédito”. (Amanda, 43 años, ama de casa)

De igual forma, Camila y su esposo dicen que no acostumbran sacar préstamos “porque uno paga más de lo que necesita o de lo que vale, por eso cuando tengo, mejor lo compro en efectivo”. Y Luz comenta: “Sólo aquí en el grupo he pedido préstamos y fue porque nos fuimos de vacaciones”.

A diferencia de otros tipos de crédito, estos préstamos, tampoco se experimentan como una gran carga ya que los intereses se consideran bajos, “justos” y “razonables”, y no se sienten ahorcados, ni tan presionados y “cada vez pagas menos, no más”, y van pagando “despacito, poco a poco”:

“Lo voy pagando poquito a poquito, y cuando estoy atrasada en mis pagos de allá (con las amigas), pido un préstamo aquí y pago allá, y voy pagando despacito”. (Olga, 60 años, alta vulnerabilidad, comercio informal)

“Con los bancos, pues te sientes ahogado, y aquí, pues no tenemos esa presión. Sabemos que si llevamos nuestros abonos de 100 pesos bien podemos pagarlos cada semana. Como que es una tranquilidad también, porque eso de tener deudas, te sientes ahogado a veces.” (Estela, 38 años, ama de casa, recibe renta de un taxi que da a trabajar)

“Eso de los préstamos en el grupo es muy bueno porque muchas veces acude uno a alguien que preste y te quieren cobrar o mucho de interés, o ni te prestan, y aquí es el mismo dinero de todas, y tú tienes ese compromiso de entregarlo y de que no son intereses altos y que puedes ir pagando. Eso es lo que también me gusta del grupo: los préstamos te sacan de un apuro, y no te sientes tan presionada de...ya no pagué porque es más y más, sino de que es cada vez menos porque vamos pagando”. (Estela, 38 años, ama de casa, recibe renta de un taxi que da a trabajar)

“Si llegamos a atrasarnos, nos cobran moras, pero son justas, pero en cambio el banco con cualquier atraso que llegues a tener, te cobra mora sobre mora y se hace la gran listota”. (Azucena, 39 años, ama de casa)

“Eso es lo que también me gusta del grupo: los préstamos te sacan de un apuro, y no te sientes tan presionada de...ya no pagué porque es más y más, sino de que es cada vez menos porque vamos pagando. (Estela, 38 años, ama de casa)

Incluso, en algunas ocasiones, aprovechando el que los intereses sean bajos, se ha prestado para que algunas socias saquen el préstamo, y se lo pasen a alguien más a quien le cobran intereses más altos. “Ha habido casos en que prestan por fuera a otro interés, entonces no todo es bonito y es muy difícil tener el control de todo eso”. (Sara, 36 años, ama de casa)

En otros casos, tener deuda en el grupo (al igual que en otro lado), no se ve como opción: Juana S. afirma que ella no puede pedir porque no trabaja, “y luego para pagar?, Mejor así”, y Liliana comenta que no ha pedido préstamos “porque luego no tiene pa’ darles”.

Algunas lo ven como la única opción que tienen, o para no ir a otro lado, porque te lo niegan o te piden muchas cosas:

“Es como una ventanita que tenemos, es una forma de que te aliviane un poco. A mí se me hace muy bueno, porque son facilidades que no tenemos en ningún lado y que no tendría yo acceso en ningún lado, por eso el grupo me parece algo fabuloso”. (Judith, 58 años, alta vulnerabilidad, venta de artículos por catálogo)

Estando en la casa “¿A quién le voy a pedir? A nadie, y así lo vamos pagando cada semana, cada quincena.” (Concepción, 52 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Pedir prestado al banco resulta difícil:

“Porque si pido en otro lado a veces lo niegan, o te hacen tantas preguntas, y que para qué lo quiero, y en el grupo ya sabemos, si cubres el porcentaje, pues adelante, y aparte tenemos el aval por si no pagamos”. (Inés, 52 años, costurera y trabajadora doméstica)

Pero además el préstamo del grupo se ve como la mejor opción. Para Antonio, el grupo representa la posibilidad de “tener a dónde recurrir, sin ir a pedir a otro lado”.

Por otra parte, sin embargo, los préstamos del grupo también tienen dos limitantes: Los montos por lo general son reducidos, lo que les permite cubrir sólo cierto tipo de necesidades, y los plazos, ya que los préstamos se tienen que pagar en un periodo corto de tiempo. Por ello, por ejemplo, este tipo de préstamos difícilmente puede emplearse para construcción, más bien para mejoras de la vivienda que se hacen poco a poco.

“A lo mejor no es mucho lo que me prestan, pero es un interés muy bajo y acabando ese puedes pedir otro sin ningún problema, porque te facilitan los intereses, o sea no son muy altos”. (Yuri, 34 años, venta de comida)

“Si los préstamos fueran a un año o más grandes, podría ser, pero no se ha podido. Para pedir préstamo, tiene que tener un 30% de ahorro. Hasta el periodo pasado el plazo era a 2 meses, ahora ya están a 4 meses. Ya puede pedir uno a 4 meses. Y si fuera a un año, ya podría pedir más. Para el negocio uno necesita más capital. Al principio, no alcanza, y al final ya alcanza, pero se vence el tiempo de los pagos. Al principio si uno sólo tiene 500 pesos, le pueden dar mil quinientos, y entonces no alcanza, y al final uno ya tiene más dinero ahorrado, pero poco tiempo para pagar. Y los intereses están más cómodos, nos los préstamos al 5% y por fuera, con gente que se dedica a eso, lo hace por el 10% o más. No hay tope de préstamos: los más altos han sido de entre seis y 10 mil pesos”. (Jerónimo, 52 años, empleado de la Delegación)

VI.5.2 USO DE LOS PRÉSTAMOS

Al igual que en el caso del ahorro, los préstamos del grupo son utilizados para múltiples fines: desde emergencias, gastos en salud, mejoras o construcción de vivienda o locales, gastos cotidianos, de esparcimiento, conservación de las tradiciones (festejos y vacaciones), para surtir su negocio, cuando se quedan sin liquidez por robo u otro motivo, para pagar otras deudas.

Es común que se solicite para saldar una deuda anterior dado que los intereses que pagan en el grupo son menores: “Cuando estoy atrasada en mis pagos de allá, pido un préstamo en el grupo, y les pago”. Camila, por ejemplo, tuvo que tomar de los ahorros del esposo porque se murió la abuelita, y luego se los repuso al sacar un préstamo del grupo.

Amelia pidió un primer préstamo en Fincomún, y luego otro en el grupo para poder pagar el primero:

“Pedí, no mucho, lo más que nos dieron, fueron \$3 mil pesos, pero esos 3 mil se convirtieron como en \$6 mil. Apenas lo íbamos pagando, y tuve que pedir dinero en mi grupo para poderlo pagar... me vi muy endeudada, tapaba un hoyo, y luego salía otro”. (Amelia, 41 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

“El préstamo en el grupo, puede que no lo consigas en el momento, le pides prestado a alguien y luego pides en el grupo para pagarle. Y cada quincena vas pagándole al grupo. Es una forma de que te aliviane un poco. Los préstamos no me gustan, si no es necesario, pues no, pero ésa es como una ventanita que tenemos”. (Judith, 58 años, alta vulnerabilidad, venta de productos por catálogo)

Dadas las características de los préstamos en el grupo, y las facilidades que tienen para ir pagando, también es común que se pidan para algún familiar que no es socio. Con ello, el acceso al crédito se expande entre más personas, aunque de manera indirecta. En los casos en que el familiar falla con el pago, el socio o la socia es la responsable de reembolsarle el adeudo al grupo. Son muchos los casos de este tipo de préstamos: el esposo o el exesposo le pide a la socia que le saque un crédito, o se saca el préstamo para ayudarle al hijo a pagar su coche, o los gastos del nacimiento de un hijo, o cuando alguien de la familia se queda sin trabajo, o tiene problemas de salud. Igual se les presta a los hermanos, o a la mamá. Incluso se dio el caso de una socia que sacó el préstamo para su jefe, dueño de una tlapalería, quien la terminó estafando.

“Ella trabajaba en una tlapalería y el dueño estaba muy endeudado, entonces utilizó al grupo para ir pagando. Como era nuevo, no se le prestaron más, pero ella había cumplido antes y tenía más tiempo. Él la utilizó para sacar más dinero para su tlapalería, además de que se endeudó con Compartamos, y ella la pasó muy mal. Pudo pagar en el Grupo, pero no la deuda de Compartamos, que es más complicada. A la chica endeudada le hacíamos hincapié y conciencia de que el dinero que se presta aquí, es dinero de cada una, de que todas están aportando para que tú tengas ese préstamo, es la confianza que se te está dando. La chica afortunadamente respondió, y era lo que más le pesaba a ella: la confianza que

ustedes me dieron, y la facilidad con la que me otorgaron el préstamo, como para que yo no les pague, pero yo veo cómo y les voy a pagar”. (Sara, 36 años, ama de casa).

Algunas socias que están en situación económica más difícil pueden llegar a pedir algún préstamo, para solventar los gastos cotidianos. Tal es el caso de Elena que es viuda y aunque recibe una pensión, a veces ésta le llega con retraso y pide prestado para pagar la luz, el teléfono, o el predial. También Amelia ha pedido para solventar los gastos escolares de su hijo.

“Con la pensión no me alcanza, por más que quiera, no me alcanza, y para útiles, (antes le compraba cuadernos, pero ahora ya no le piden y se me quedaron, entonces dije ya no tiene caso), es como para eso, para prevenir, y no saco mucho, saco 1,000 o 1,500 pesos. Es lo máximo que saco y siempre a dos meses, y lo pago en cuatro quincenas, y me ayuda porque los intereses son muy bajos, pago 250 pesos a la quincena de capital y como 17 pesos de intereses en cada uno de los cuatro pagos”. (Amelia, 41 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Luz, por su parte, pidió por primera vez un préstamo para irse con su familia de vacaciones, pero supo lo que implicaba y no se arrepiente:

“Y fue porque nos fuimos de vacaciones a Acapulco. Dijimos, si queremos Acapulco, órale... voy a pedir un préstamo. Fue nuestro primer viaje de los tres, y se nos hizo bien, y supimos cuáles fueron las consecuencias, nos fuimos a divertir, y vinimos, para pagar, pero nos fue bien, tenemos nuestras drogas, pero ya lo vivimos. Lo bueno es que tenemos fuerzas para volver a pagar, a mí me gustó porque vi a mi hijo feliz, vimos las consecuencias, ni modo, hay que echarle ganas”. (Luz, 23 años, trabajadora doméstica)

VI.5.3 EL CAPITAL MORAL

En el caso de la deuda con los grupos de ahorro, dado que su funcionamiento se basa en el conocimiento y confianza entre los socios, la responsabilidad y el compromiso de cumplir resultan cruciales. Se hace hincapié y conciencia de que el dinero que se presta es dinero de cada una de las socias, y de que todas están aportando para que alguien tenga ese préstamo. De ahí la importancia de ser cumplidor y de conservar su “capital moral” que se manifiesta de muchas maneras: “No me he atrasado con los pagos”, “uno tiene ese compromiso de entregarlo”, “al día de hoy no he quedado de deber nada ni he tenido

castigos por pagar a destiempo”, “si pido préstamo, lo pago”, “es tener el compromiso de hacerte responsable”.

“Yo al día de hoy no he quedado de deber nada ni he tenido castigos por pagar a destiempo, y si pido préstamo, lo pago, es un esfuerzo propio de cada persona el que te hagas una responsabilidad. Es más, yo le tengo miedo a comprar cosas en abonos, porque al ver el precio... Con el ahorrito una vez me pude comprar una recámara al contado, he podido irme de paseo, he podido solventar...para mí es maravilloso. Para las reuniones: es tener el compromiso de hacerte responsable, si pedimos tanto y si no tengo, pues yo veo, trabajo, haciéndote responsable, siendo una persona que no te sobreendeudes”. (Gabriela, 64 años, trabajadora doméstica)

“Tampoco me gusta pedir o quedar a deber, a menos que de verdad no tenga otra opción, pero casi nunca, así que pida, no. No sé por qué, a la mejor porque tengo miedo a no cumplir, pero desde el año pasado, que entré al grupo, nunca he pedido dinero prestado. Yo digo, mientras menos pida, mejor, porque así no hago quedar mal a Silvia que fue quien me invitó, porque como dicen: quien mete aquí una persona, queda también como responsable, entonces sería feo que digan la metió Silvia y debe a cada rato. Es feo, ¿no? o uno se lleva una mala impresión de esa persona y digo, mejor así, así nos llevamos bien y no hay problemas, y yo cumpla y no hago quedar mal a esa persona”. (Xóchitl, 37 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Por lo mismo, el no cumplimiento del compromiso contraído con el grupo quebranta el capital moral de una persona quien paga un alto costo social en términos no sólo personales, sino familiares y grupales. Tal es el caso del autorrobo de Luisa, quien no depositó el ahorro del grupo argumentando que había sido asaltada. No obstante, ante la falta de evidencias y de problemas legales en que se hubiera visto afectada, reconoció su error no sin antes quejarse de su tía, compañera del grupo:

“Mi tía Maricruz (que está en el grupo), fue a decirle a mi abuelita que a la mejor yo me autorrobé y que necesitaban el pago pero urgente, cosa que aquí no me dijeron, no me dijeron que tenía dos, tres días para pagarlo. Luego mi tía le habló a mi papá y le dijo que había agarrado el dinero de la caja, y que lo tenía que pagar, y se hizo el chisme tanto de un lado como de otro, y yo dije ni pasaron así las cosas, y aparte me dieron un plazo para pagarlo. Y mi abuelita se alteró y yo me enojé y le dije a mi mamá que no tenía por qué irle a decir a mi abuelita, son mis problemas, mis deudas, y si yo estoy afrontándolas, yo las voy a pagar, y a nadie le estoy pidiendo dinero para que me vengán a ayudar, al contrario, ...no le estoy pidiendo nada. Y le dijeron que yo estaba pide y pide préstamos, pero digo yo los pago, y casi a la tercer semana que los pido, no me espero a las ocho

semanas. Antes del mes los pago, no sé en qué le afecté a ella, pero hizo argüiende. Porque como mi tía es la encargada ahorita, tiene acceso a las libretas, ... ella sacó la libreta y le sacó las cuentas a mi abuelita de todo lo que yo he ahorrado, y todo, y yo siento que es una falta de respeto, y lo que se ve y habla aquí, se queda aquí. No porque yo sepa cuánto está ahorrando mi tía voy a ir a decirle a mi tío cuánto está ahorrando su mujer o que está sacando préstamos. Cada quien se queda con sus problemas y sus cosas. Me dio mucho coraje que fuera con mi abuelita quien se alteró mucho, le fue a reclamar a mi mamá y mi mamá a mí, y se hizo un desbarajuste. Considera además que la tía platicó las cosas de manera muy diferente, que a la mejor hasta mi marido me había robado el dinero, y mi marido ahorita no puede ir a mi casa a ver a mi hijo porque dijeron que él me había robado el dinero”. (Luisa, 29 años, alta vulnerabilidad, venta de comida y artículos por catálogo)

Luisa comenta que su esposo antes iba por el niño, pero a raíz de este problema, “mi mamá ya ni lo quiere ver en mi casa, no lo puede ni ver”. Afirmo que ella está pagando los platos rotos porque su mamá antes le tenía mucha confianza, pero ahora “ni le platica porque su tía le dijo las cosas de una manera grosera” y eso no le parece.

Se puede afirmar que pese a estas dificultades que se presentan y que pueden llegar a minar el funcionamiento de los grupos, el crédito grupal constituye una importante alternativa de financiamiento (en ocasiones la única), que es sumamente valorada por las socias no sólo en términos de sus beneficios económicos, sino también en cuanto a los valores de equidad y justicia que representa.

Finalmente, también se puede decir que los diferentes tipos de deudas (formal, informal, semiformal) no sólo coexisten, sino que también se interrelacionan –una afecta a la otra–, y dan por resultado un mosaico heterogéneo y cambiante de prácticas crediticias. Particularmente en el caso del crédito, la formalidad produce respuestas diferenciales. Suele ser rechazada por quienes alguna vez la experimentaron, bien por necesidad o porque en un primer momento la concibieron como una extensión de su ingreso. Sin embargo la formalidad también es reapropiada por quienes intentan utilizar “el sistema a su favor” con el objetivo de disminuir sus altos costos y “suavizar el consumo”. Por otra parte, los préstamos informales entre familiares y amigos pueden generar tensiones en la familia, y operar bien bajo principios de solidaridad y reciprocidad, o bajo criterios económicos lo que conlleva al reforzamiento o debilitamiento de los lazos sociales. También se pudieron

constatar las maneras como el capital moral se pone en juego en los distintos escenarios. Ser reconocida como una persona honesta, pagadora, “de fiar”, comprometida, responsable, son las credenciales que en cualquier tipo de escenario se requieren para acceder al financiamiento.

VII. DINERO, BIENESTAR, E INSTITUCIONES FINANCIERAS

VII.1 LA NOCIÓN DE BIENESTAR Y EL CONCEPTO DE CAPITAL MORAL

Como se demostró en un apartado anterior, las prácticas de consumo guardan una estrecha relación con los significados del dinero, ya que no es lo mismo el dinero del gasto, que el dinero ahorrado o que el dinero trabajado. Por lo tanto, las prácticas económicas no pueden ser entendidas únicamente a partir de criterios económicos basados en el cálculo del costo-beneficio, sino también a partir de un conjunto de aspectos y de representaciones sociales, en torno a la nociones de bienestar, riqueza y pobreza, el valor del dinero, la sociedad de consumo, que dejan entrever una serie de creencias y sistemas de valores. En este capítulo, pretendemos vincular las prácticas económicas con el contexto sociocultural específico en el que se desarrollan, ya que partimos de que “la realidad es representada y apropiada, por el individuo o el grupo, y reconstruida en su sistema cognitivo, integrada en su sistema de valores que depende de su historia y del contexto social e ideológico que le circunda”. (Abric, 2001: 3)

Se trata de identificar y captar la visión del “mundo económico”, a partir de la cual las personas actúan, le confieren sentido a sus conductas y entienden la realidad mediante su propio sistema de referencias. Llanos, y coautores definen el mundo económico como “una construcción social que se desarrolla y consolida a partir de estructuras, agentes y procesos en un contexto histórico determinado” (Llanos, *et al.*, 2009: 1). Sin embargo, si bien estamos de acuerdo en que el conocimiento es de origen social y es compartido por un grupo, no negamos el rol activo del individuo (visión constructivista) y la influencia que llega a tener no sólo el medio social, sino también la interacción del hombre con su medio físico y social (Llanos, *et al.*, 2009: 15).

Es desde los referentes culturales en torno al dinero, que pretendemos analizar las prácticas de la población objeto de estudio. Para ello, nos basaremos en los planteamientos de A. Wilkis, quien propone repensar la economía popular desde la sociología moral del

dinero. De hecho sugiere considerar el dinero en el mundo popular, como una vía conceptual y metodológica para conectar los diferentes fragmentos de la vida social. “La realidad del mundo popular puede ser descifrada a través de las múltiples dinámicas monetarias y morales que conectan esferas de la vida social: la política, la religión, la familia, el mercado” (Wilkis, 2015: 572). A través de su propuesta de la sociología del dinero, pretende conectar, no fragmentar, el conocimiento social.

Para Wilkis, la economía popular está atravesada por diversas lógicas, y por lo tanto no se puede entender en base al principio de escasez (pobreza), de la reciprocidad (y no de relaciones mercantiles), o a la falta de regulación (ilegal o informal). De ahí que proponga utilizar el concepto de “capital moral” (como subespecie del capital simbólico) para analizar lo económico desde las apuestas morales y éticas que se ponen en juego. Sostiene que el capital moral no se encuentra en la periferia de las acciones económicas, sino en su centro, y además, define su naturaleza.

Wilkis explica su planteamiento dentro del contexto actual, caracterizado por una nueva infraestructura monetaria, por la monetarización de la política social, por la financiarización y por la ampliación del consumo, que han dado lugar a un espacio monetario donde las clases populares se exponen a ser juzgadas moralmente (Wilkis, 2015: 564). Sostiene que el dinero que circula en el mundo popular carga estigmas y prejuicios y, lejos de ser neutral, el dinero “es un transporte de formas de impugnación simbólica” (Wilkis, 2015: 564). “Las personas miden, comparan y evalúan todo el tiempo sus virtudes morales. A través del dinero (al que Wilkis llama gran clasificador social), se juzgan las virtudes y defectos que jerarquizan o catalogan a las personas. Poseer capital moral es ser reconocido a través de estas virtudes” (Wilkis, 2015: 560-561).

El concepto de capital moral que propone Wilkis:

“Pretende mostrar al dinero como un transporte de virtudes y valores morales en lógicas monetarias plurales mercantiles y no mercantiles, formales e informales, familiares, barriales, políticas, religiosas, legales e ilegales.....También permite analizar las disputas de significados morales sobre las personas y sus acciones dado que las jerarquías morales son definidas monetariamente” (Wilkis, 2015: 561).

En este apartado utilizaremos el concepto de “capital moral”, que consideramos nos sirve para analizar el concepto de bienestar e identificar los estigmas y juicios morales que se emiten sobre el dinero.

El concepto de bienestar, tal como es concebido por la población objeto de estudio, hace referencia a varias dimensiones, entre éstas: la económica, la salud física y la salud emocional vinculada principalmente a las buenas relaciones familiares. Si bien el aspecto económico (en términos de la satisfacción de las necesidades básicas) y la salud son consideradas piezas fundamentales, o requisitos indispensables del bienestar (o del “estar bien”), llaman la atención dos características que se encontraron asociadas a este concepto: a) la importancia de la dimensión no material o no económica, y b) que el punto central o de referencia del concepto de bienestar no fuera el individuo sino el núcleo familiar.

Primero se describirán los términos en que se concibe el bienestar económico, para después profundizar en el análisis de los aspectos no materiales, que encontramos guardan una estrecha relación con los juicios morales sobre el dinero.

VII.1.1 LA DIMENSIÓN ECONÓMICA DEL BIENESTAR

La mayoría de las veces el bienestar económico significa poder satisfacer las necesidades básicas de la familia (alimentación, salud, vivienda), que se expresa en el “no andarse tronando los dedos y decir ahora no me alcanza”, o tener lo suficiente “para seguir al otro día”. Cabe mencionar que en términos generales las personas entrevistadas consideran tener una buena situación económica porque “ahí la llevan”, es decir, cuentan con lo necesario: “No es que no nos falte nada, pero al menos uno sabe cómo ir sobrellevando eso para estar bien”; “no nos falta qué comer, porque arroz y frijoles, siempre hay”; “Cuando llegas a madurar, reconoces que lo esencial nada más es tener dónde dormir, qué comer, y estar sano”.

“No digo que tengo todo lo que yo quisiera tener, como una casa grande, un carro, que mis hijos estudiaran muchas cosas, pero tampoco me hace falta, tampoco es tan malo, la situación económica que tengo, es buena, no me quejo.” (Camila, 34 años)

Tanto la vivienda como la educación de los hijos se llega a ver como un componente del bienestar material de carácter aspiracional, ambos asociados con el concepto de “patrimonio”. La importancia de la vivienda se manifiesta en el deseo de: “Tener una casita bien”, “una casa cómoda a donde llegar”, “una casa como la he soñado para que mis hijos estén mejor”, “hacerle su recámara a mi hija”.

Las carencias económicas mencionadas que más les pesan son las relacionadas con la imposibilidad de darles ciertos gustos a los hijos: A los hijos “no se les puede decir que no hay dinero”, “ni darles puros frijoles”.

“No podemos decir que estamos mal, porque no nos estamos muriendo de hambre gracias a Dios, pero sí hay bastantes carencias que las vamos toreando. Ahorita no sabemos lo que es un paseo, ¿cuánto dinero necesita uno para salir a pasear? Si uno quiere una paleta, como adulto, decimos no hay dinero, y la aguanta, pero ¿cómo explicarle a un niño que no hay dinero? Simplemente el pasaje, ¿cuánto nos va a costar, si somos seis personas? Para ir a Chapultepec, mínimo, sin comprarnos nada, debemos tener 200 pesos para el puro pasaje, así que lo piensa uno”. (María, 44 años)

Por otro lado, cabe señalar que el bienestar también se relaciona con el no tener deudas. Para algunas socias, bienestar significa “no endrogarse, no pedir prestado para no tener la preocupación de estar pagando ese dinero” (Jacinta, 56 años, alta vulnerabilidad).

VII.1.2 LA DIMENSIÓN NO ECONÓMICA DEL BIENESTAR

El concepto de bienestar, tal como lo concibe la población objeto de estudio, refleja que el dinero está cargado de estigmas, y por lo mismo se emiten juicios morales sobre éste. El dinero, aunque es indispensable para la sobrevivencia, no es considerado el eje del bienestar. Ello se manifiesta en una actitud anti materialista y en una búsqueda de equilibrio entre el tener y el no tener: Tan malo es tener en exceso, como no tener: Viridiana, cuando enfrentó severos problemas económicos, no les podía decir a sus hijos “no tengo dinero”, pero “tampoco les dio de más”. El dinero en cantidades moderadas es “bueno” para cubrir las necesidades prioritarias, y por el contrario, es “malo” cuando se cae en excesos: “Tienes que tener un control, no ambición desmedida”.

“Hay mucha diferencia cuando tú tienes mucho dinero y quieres más, más, pero eso ya es una avaricia. Cuando nada más anhelas tener algo para sustentar tu propia vida, eso es muy sano”. (Imelda, 64 años)

La actitud antimaterialista se refleja en un desprendimiento, menosprecio del dinero al que le asignan una importancia relativa: “Sabemos vivir con y sin dinero, no nos angustia”, “Yo no me fijo en lo material, yo sólo cubro mis necesidades”, “sin dinero fuimos felices”, “no todo es dinero”, “el dinero va y viene, si lo tienes bien, y si no, también”, la cual en estos casos extremos puede ser el resultado de un proceso de racionalización ante las carencias y problemas económicos experimentados.

Amanda comenta que el dinero no es tan importante:

“No es necesario tener dinero en la bolsa para pasar un domingo agradable con la familia. Si no tengo dinero, me voy con mis hijos a caminar por el parque. Uno puede ir a visitar a la familia, hacer un picnic, hacer tortas, llevar una pelota... Eso es lo que necesita la sociedad”. (Amanda, 43 años)

El buscar tener más dinero se ve como una espiral ascendente interminable, porque el dinero nunca alcanzaría: “Entre más dinero tiene uno en el monedero, más cosas se le ocurren a uno comprar, y entre más tienes, más gastas” (Concepción, alta vulnerabilidad). Es una crítica también al consumismo: “Queremos más y más, y sale un celular mejor y ya no quiero éste, sino el otro que es mejor...y te pones un vestido nuevo y te ves bien, y ya después se pasa” (Amanda, 43 años, ama de casa).

Esta actitud anticonsumista a su vez puede verse reforzada en la población objeto de estudio por diversos factores: el lugar preponderante que ocupa la familia en el concepto de bienestar, la importancia de la dimensión religiosa-espiritual, y las influencias de la economía solidaria.

La familia

Se puede afirmar que la familia es el centro del bienestar y éste se manifiesta en términos de las buenas relaciones y armonía entre sus miembros. Por lo mismo, se trata de un concepto del bienestar no individual, sino colectivo, que se expresa de diversas formas: “Si no está bien mi familia, no estoy bien yo”, “bienestar es que todos estemos bien, algo

integral”, “que no estemos enfermos ni peleando, lo principal es estar bien con la familia” (Soledad, 65 años, alta vulnerabilidad). Para Antonio bienestar sería: “Estar como ahora estamos, con la familia, completos, estar bien, no enfermos, estar juntos”, mientras que para Estela consiste en estar con sus hijos, con su familia, “porque no hay de otra, lo único que te vas a llevar es eso”. Jovita, por ejemplo, menciona que le gustaría darle cosas mejores a su familia, “no privarlos tanto de lo que les gusta para que así ellos se sienten bien y yo también de verlos contentos”. Concepción comenta que a ella, “lo del dinero como que no le ha podido mucho”, y que lo que más le pesa es que el marido no vea por ella cuando lo ha necesitado (Concepción, 52 años, alta vulnerabilidad, ama de casa).

Para algunas socias, el dinero origina conflictos interpersonales en la familia. Una de las definiciones más contundentes de bienestar (aunque en este caso se utilizara la palabra riqueza), centrada en la salud y las relaciones familiares fue la expresada por Cecilia en una discusión que tuvo con su marido:

“Soy rica porque tengo manos, estoy sana, tengo un hijo, una familia. Y para mí, tener una familia es ser rico, y el tener a mis padres es ser millonario, y ya ahorita murieron mis padres, pero soy rica porque te tengo a ti, y a mi hijo, y él no tiene vicios, vivo tranquila; en sus 26 años nunca lo he ido a buscar a una cárcel, ni borracho, ni drogadicto, y tú no me pegas, no me das mala vida, para mí eso es ser rica. (Cecilia, 47 años, ama de casa y le ayuda al esposo en trabajos de tapicería)

Por otra parte, el énfasis en la armonía de las relaciones familiares, como parte de la noción de bienestar refleja entre otras cosas los niveles de conflictividad que llegan a existir en el seno familiar: “No estar peleando”, “arreglar los problemas familiares”, “tener una familia unida”, “enseñarle los valores a la familia”, “Convivir con mi familia y no tener tanto conflicto, si hay algún problema, saber resolverlo”.

“Mis hijas no son conflictivas, ni pelean entre ellas, se enojan, pero no hay pleitos grandes, eso es para mí bienestar, saber que van a llegar mis hijas y no se van a pelear”. (Jacinta, 56 años, alta vulnerabilidad, trabajadora doméstica)

“Bienestar sería estar bien con mi familia, con mi esposo y con mis hijos. Para poder salir adelante, debo estar bien con ellos, ... me gustaría tener una familia bonita, donde hubiera armonía y tuviera todo eso”. (Mirna, 47 años, cuida niños y hace trabajos domésticos)

El uso del dinero para el bienestar de la familia es el que se justifica plenamente.

Esta tendencia a privilegiar la familia ante el dinero, también se ilustra con el hecho de que muchas veces las mujeres prefieran no salir a trabajar para no descuidar a los hijos. “Más que salir a trabajar, para ganar dinero, prefiero pasar carencias”. De ahí que varias de ellas se inclinen por realizar actividades como la venta de comida, o de artículos por catálogo mientras los hijos están en la escuela. Lucrecia relata como en un momento de crisis con el esposo se llegó a cuestionar si valía la pena ser “generadora de dinero”, más que ser mamá:

“En un momento dado, las hijas querían más a su nana, y mi esposo estaba con su amante, entonces yo dije: ¿Y yo qué?, ¿soy generadora de dinero nada más? (Lucrecia, 69 años, venta de artículos por catálogo)”

La religiosidad

Destaca la importancia que se le da a la dimensión espiritual del bienestar, o el sentido religioso del dinero, es una pauta que marca el consumo, y que refuerza la actitud antimaterialista. Ésta está asociada a diversas creencias religiosas: “Cuando te mueras no te vas a llevar nada”, “hay más felicidad en dar que en recibir”, “la alegría material dura muy poco”, “aquí se queda todo lo que hayas hecho en todos aspectos, y si tienes una buena casa, la casa se va a quedar”.

En el caso de las personas que pertenecen a la iglesia mormona, el bienestar económico se deriva de la pertenencia a la iglesia, es consecuencia de estar bien con Dios, y una forma de ser recompensados: “Si estás bien con Dios, lo económico sale sólo” (Mónica), o en palabras de Imelda, quien opina que el pertenecer a la iglesia se traduce en un bienestar económico porque las personas cambian su comportamiento debido a que:

“Dejan vicios, dejan la flojera, y se dedican a trabajar, a cuidar a su familia, el dinero lo ocupas solamente para el bienestar de tu familia, sube tu estatus económico”. (Imelda, 64 años, venta de comida)”

No obstante, dichas afirmaciones e interpretación de las mujeres mormonas sobre la importancia secundaria que aparentemente tiene el dinero para ellos, entra en contradicción con el patrimonio con que cuenta dicha secta y sus innumerables empresas con fines de lucro. Incluso con la obligación que tienen los feligreses de aportar el 10% de

sus ingresos a la iglesia: “Es cuestión de fe y de obediencia. Todo lo que tenemos viene de Dios. Por la ayuda de Dios hemos podido salir adelante” (Azucena). En estos casos se refleja cómo el significado religioso del dinero, vinculado con el deseo de devolverle a la Iglesia, algo de lo que Dios les ha dado, permea en estas familias.

La economía solidaria

El proyecto del CDSU sobre la economía solidaria que promueve el intercambio directo entre productores y consumidores, refuerza también la actitud anti materialista al enfatizar la idea de poder prescindir del dinero. Se trata de un cambio de mentalidad que busca dejar de querer obtener dinero y, en cambio, producir. Se pretende que el esfuerzo y el trabajo personal suplan al dinero.

El concepto de bienestar refleja los estigmas del dinero, se emiten juicios morales sobre éste: Se condenan los excesos, el consumo desmedido y la ambición. El dinero genera problemas, te endeudas y se pierde la tranquilidad, destruye lazos familiares.

“Perdemos la tranquilidad porque hay veces que ambicionamos más, tan solo la presión de que debes, no te deja dormir. Si tú tienes un capital, tú lo puedes aumentar, ¿pero a costa de qué?”. (Lucrecia, 69 años, venta de artículos por catálogo)

“Como que...yo con que viva feliz, tranquila, a la mejor el dinero no nos da la paz ni la tranquilidad que necesitamos. Sí nos ayuda mucho pero no nos llena ni satisface al 100%”. (Concepción, 52 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Jovita relata lo que le molestan los pleitos familiares por el dinero:

“Luego mi hijo se anda peleando con la esposa, y no me gusta; ella le dice que por el dinero, que porque no le alcanza, que necesita esto o lo otro; yo quisiera tener para darle, pero cada quien se tiene que hacer responsable. Igual hablo con ella y le digo que no todo es dinero, tiene uno que limitarse también”. (Jovita, 47 años, ama de casa)

El exceso es malo: “Deschaveta a las personas”, y no es saludable. En ocasiones se asocia a los vicios de los hombres. Como apunta Wilkis, con base al uso que le dan al dinero, las personas y sus actos son tachados de morales o inmorales. Por lo mismo, tampoco se debe ser ambicioso, estrenar, comprar cosas último modelo. Jesús afirma que

por ambición aceptó el dinero que le ofreció el banco. Y para Lucrecia, una persona ambiciosa si tiene un peso luego quiere dos y así... el dinero nunca sería suficiente.

Imelda está en contra de los excesos:

“Bienestar económico no quiere decir tener millones de pesos porque después se vuelve uno loco, yo ya lo tuve, podía yo comprarme lo que quisiera, pero a veces no es tan saludable, es más saludable decir tengo para esto, y ya, decir puedo comer una hamburguesa o una pizza, pero hasta ahí. Eso es para mí tener tranquilidad mental y espiritual, económica”. (Imelda, 64 años, venta de comida)

O como afirma Valentina:

“No se trata de ser mediocres, pero no dejar de lado cosas importantes por querer buscar dinero, dinero, dinero”. (Valentina, 42 año, venta de aguas frescas y de artículos por catálogo)

No obstante, si bien ésta es la percepción generalizada de la población sobre el dinero, cabe mencionar la posición diferente de Dora para quien “el dinero no es todo en la vida, pero como ayuda” (Dora, 22 años, alta vulnerabilidad), y la postura contraria de Jonathan, quien asocia la calidad de vida con su capacidad de consumir:

“Muchos dicen que el dinero no es indispensable, pero yo digo que sí, es dependiendo, yo no vivo como rey, pero me gusta vivir bien. Ya sé que puedo llegar y prender la TV. Y pongo el cable, y todo, el estéreo... que me gusta una sudadera, que unos tenis, ... porque para eso me sacrifico, para eso estoy trabajando, para tener una mejor calidad de vida, para divertirme también, y cuando salimos, no escatimo”. (Jesús, 23 años, alta vulnerabilidad, taxista)

Como conclusión, se puede afirmar que el concepto de bienestar que prevalece entre la población objeto de estudio, es un concepto más amplio e integral que el que suelen proponer las instituciones centrado únicamente en la prosperidad material. No obstante, la información obtenida a este respecto, no permiten distinguir con claridad los límites entre la actitud antimaterialista y la actitud anticonsumista de la población, ni tampoco hacer generalizaciones al respecto. Por otra parte, la noción de bienestar aquí expuesta, también refleja las contradicciones existentes entre las manifestaciones sobre el desapego a lo material, y la importancia y el disfrute del dinero ahorrado y/o trabajado desarrollada en capítulos anteriores.

VII.2 PERCEPCIÓN DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Como se mencionó en la introducción del presente estudio, si bien a la EF se le asignan diferentes roles, el más importante es el de coadyuvar a la inclusión financiera de los sectores actualmente excluidos. Desde el punto de vista de las autoridades, la población no bancarizada enfrenta tanto riesgos como desventajas. Entre los riesgos se identifica el uso del efectivo, los posibles fraudes de instituciones no reguladas que manejan cuentas de captación, la inexistencia de seguros de protección del ahorro, y de seguros en general para la protección de su patrimonio. Entre las desventajas se mencionan los mayores costos de transacción –recepción de remesas, cobro de cheques– y de tiempo invertido (asociados a su vez al no uso de la tecnología y de las opciones digitales), mayores costos del crédito, y no hacer un historial crediticio.⁶⁷ Sin embargo, pocas veces se hace mención a las limitantes económicas relacionadas con la oferta financiera y a las causas estructurales de la pobreza. Tampoco se consideran una serie de factores culturales que explican los comportamientos de los sectores populares frente a las instituciones financieras y las políticas de inclusión.

En este apartado se expone primeramente la visión oficial o “desde arriba” que comparten los banqueros y las autoridades financieras, la manera como se definen ellos mismos y definen a los demás. Ello dentro de un contexto en el que las políticas enfocadas a la inclusión, como ya se señaló, son vistas como parte de un esfuerzo democratizador que busca la incorporación de todos los segmentos sociales a la economía de mercado, para lograr una mayor equidad y justicia social.

Posteriormente se aborda la dimensión subjetiva, es decir, los referentes culturales, representaciones sociales, visión, percepciones, imaginarios, significados de las prácticas económicas prevalecientes en un contexto urbano específico de la ciudad de México. Consideramos que el “mundo financiero”, y la economía popular, o la formalidad y la informalidad, son dos esferas distintas y distantes pese a que se encuentran conectadas e interactúan una con la otra.

⁶⁷ Dichos riesgos y desventajas fueron mencionados por diversos ponentes durante el 7° Encuentro Nacional de Educación Financiera, llevado a cabo el 26 de noviembre de 2015, en la Ciudad de México.

VII.2.1 LA INCLUSIÓN FINANCIERA: LA ÓPTICA DESDE ARRIBA

En los discursos públicos, tanto las autoridades gubernamentales como los representantes de las entidades financieras, figuran como aliados naturales al compartir el propósito común del desarrollo del país. La Banca siempre se presenta y es presentada, como una institución crucial para el crecimiento de México, y la expansión del crédito como el motor de la economía. Desde esta perspectiva se derivan políticas públicas que le apuestan entre otras cosas, a la expansión de la participación de la industria financiera en el país, con la consiguiente integración de más mexicanos al sistema formal.

Dichas políticas se ven reflejadas en las declaraciones de la CNBV:

“En los tres años de esta Administración hemos autorizado 13 bancos nuevos. Por supuesto que no pueden pelearse siempre por los mismos clientes y han venido bancos del exterior porque hay una buena oportunidad dadas las condiciones de la economía y porque falta mucho por bancarizar...Estos nuevos bancos tendrán que atender a nuevos nichos, a nuevos clientes, a nuevas empresas y se volverán parte sustancial de la economía mexicana ...Aunque el sector está concentrado entre los siete jugadores más grandes del sistema, eso no implica que no haya mercado para los demás, lo que tendrían que hacer los nuevos jugadores es buscar ampliar todo el tamaño del pastel y yo creo que ya lo están haciendo”. (Jaime González Aguadé)⁶⁸

Asimismo, el crecimiento de la industria financiera y sus ganancias, van aparejadas con el crecimiento de la cartera crediticia:

“En la medida en que los bancos tengan más capital, ya sea por inyecciones o por utilidades retenidas es entonces que pueden prestar más y eso es lo que buscamos”. (Jaime González Aguadé)⁶⁹

Se busca tener una banca fuerte y capitalizada, y los banqueros miden su éxito en función del crecimiento del crédito: “Les interesan los números y la calidad de los

⁶⁸ Titular de la CNBV, en entrevista durante la 79 Convención Bancaria en Acapulco, Guerrero, el 11 de marzo de 2016.

⁶⁹ Titular de la CNBV, en entrevista durante la 79 Convención Bancaria en Acapulco, Guerrero, el 11 de marzo de 2016.

números”, la tranquilidad de los inversionistas institucionales, el precio de las acciones, y la mayor rentabilidad.⁷⁰

Dentro de este contexto es que se puede comprender la importancia que adquiere el crédito al consumo y la proliferación de instituciones microfinancieras para impulsar actividades generadoras de ingreso y el concomitante emprendedurismo a través del cual se pretende empoderar a las mujeres y convertir a los trabajadores en “empresarios de sí mismos” (Agüero, 2010).

No obstante, cabe señalar que a pesar del aumento de la oferta crediticia, no se han podido constatar mayores efectos del microcrédito en la disminución de la pobreza. Ello ha merecido diversas interpretaciones. Por un lado, se ha demostrado que ésta es un fenómeno mucho más complejo y que el crédito por sí mismo, no basta para romper ese círculo. Por otro, también se ha evidenciado que si bien las microfinanzas y sus instituciones surgieron como un movimiento alternativo y reformador, muchas de ellas llegaron a convertirse en un instrumento estandarizado puramente comercial, es decir, en un negocio rentable. (Ghosh, 2013).

El crédito al consumo por otra parte, ha recibido menor importancia en las investigaciones, pero como ya se señaló, es un arma de doble filo que puede tener efectos positivos o negativos en el plano tanto económico como social. Puede aumentar el sobreendeudamiento, profundizar más las desigualdades existentes, e incluso debilitar lazos sociales. Es por ello que nos encontramos con procesos de “entrada y salida” del sistema financiero, es decir de “bancarización” y “desbancarización”. No se trata de una tendencia creciente ni irreversible, sino de procesos de ida y vuelta, lo que complica la interpretación de las cifras de la ENIF sobre la inclusión financiera en nuestro país.

⁷⁰ Marco Ramírez y Carlos Hank González, director y presidente del Grupo Financiero Banorte, respectivamente, en El Economista TV, publicado en YouTube el 23 de marzo de 2016; así como entrevistas a varios asistentes a la 79 Convención Bancaria, celebrada en Acapulco, Guerrero, 10 y 11 de marzo de 2016 <<https://www.youtube.com/watch?v=dZ3y-0YtMtw>> [24 de marzo de 2016].

VII.2.2 LA INCLUSIÓN FINANCIERA: LA ÓPTICA DE LA POBLACIÓN

Encontramos que el rechazo de las personas al uso de productos formales está influenciado por diferentes factores: Malas experiencias previas, la percepción que se tiene de las instituciones financieras desde referentes culturales propios y los significados tanto del ahorro como del crédito en términos generales. Las experiencias previas de la población pesan en gran medida sobre la toma de decisiones, tanto en lo que respecta a los servicios que pueden utilizar, como a las instituciones a las que pueden recurrir.

Las malas experiencias pueden deberse tanto al manejo político-clientelar de tarjetas de débito, como al desconocimiento de las condiciones de los contratos y problemas con los cajeros automáticos.

Es indudable que la bancarización alcanzó a los sectores populares. Las tarjetas de débito asociadas a una cuenta de depósito son un vehículo a través del cual pueden realizar diversas transacciones, son indispensables para enviar y recibir dinero (el salario, un préstamo de nómina, una ayuda gubernamental), para comprobar transacciones y para poder guardar el dinero fuera de casa. Como ya se señaló, el uso de estas tarjetas tiende a aumentar, y a suplir en ocasiones, el guardadito “abajo del colchón”.

Sin embargo, la distribución de plásticos de todo tipo que en realidad funcionan como tarjetas de débito (debido a que están precargadas), ha sido un mecanismo utilizado para obtener información de la población (para activarla piden datos personales) y para fines políticos, lo que ha contribuido a la desconfianza respecto al uso de las tarjetas, las cuales muchas veces son un fraude y/o no se pueden activar.

“Ahora manejan mucho eso de las ayudas de primarias, secundaria, prepa, y no sé qué, pero a la mera hora no es cierto, es para que la gente crea y los diputados y delegados se saquen fotos. Yo pienso que a la mera hora hasta ellos se quedan con eso. De la Delegación me dieron una beca de primaria para mi hijo, pero nos dijeron que cada mes iban a depositar y después de cuatro meses no lo han vuelto a hacer. Para mí, que se trata de tarjetas falsas que supuestamente uno la puede meter en cualquier cajero, pero cobran comisión por retirar. Es una tarjeta blanca con una como manzanita, un simbolito que dice Mastercard y no trae nombre de ningún banco. No sé cómo dan esas tarjetas, no te dan lo que es, ni siquiera es cada mes, y aparte el banco te quita un montón de comisión. Yo digo, la primera vez que la metas al cajero, saca todo, porque luego sale el banco con que no tiene, que no

hay de esos billetes. El que me quitó más fue Bancomer, porque Banorte me quitó 27 pesos y Bancomer 38, o 40, dije qué mala onda...A mí no me gustaron esas tarjetas, son un robo. El delegado engañó a la gente, te dan atole con el dedo. Me dio mucho coraje con el banco porque los cajeros te quitan mucho”. (Lili, 43 años, educadora de adultos en el INEA)⁷¹

En algunos casos, no obstante, las tarjetas de débito no se perciben seguras. Tal es el caso del esposo de Silvia, a quien le pagan por nómina, pero él va al cajero, con su tarjeta y saca todo el dinero, ya que ellos todo lo manejan en efectivo. Comenta que a un cuñado le clonaron la tarjeta, y entonces: “mejor vas al cajero, sacas lo que vas a ocupar esa semana, y hasta ahí”. Ello en cierta forma refleja la indefensión frente a los bancos.

El desconocimiento de las condiciones de los contratos lleva a confusiones y afirmaciones como que incluso a veces “les quitan dinero” (por concepto de comisiones, cuentas inactivas, saldos mínimos), generalmente sin saber por qué. El abuso de los bancos también lo atribuyen a que les acaban quitando el dinero. Milagros comenta que intentó ahorrar en el guardadito, pero cuando fue a retirar el dinero, “no se lo entregaron todo, y no sabe a qué se debería”. Julia afirma que en Coppel le sacaban su dinero: “Veía que tenía menos sin haber sacado, no sé cómo le hacían”, por lo que pensó que le habían clonado la tarjeta. Por eso se queja: “¡Yo vengo y dejo mi dinero para que otra gente lo saque!, ¡pues no!, y por eso saqué todo, ¡y ya!”. Jessica comenta que su hermana había guardado su dinero en Elektra para la escuela de sus hijos, y después de tres meses cuando lo quiso sacar, ya no tenía nada.

El desconocimiento y discordancias entre los esquemas y expectativas de la población y los moldes, reglas, y modos de operar de las instituciones se refleja en el caso de Silvia:

“Tuve una mala experiencia en la escuela (era tesorera del grupo, estábamos como asociación de padres) porque se abrió una cuenta ahí, y a la hora de retirar 9 mil pesos en el guardadito, nos dijeron que lo podíamos retirar, pero que nos cobraban 100 pesos por retirarlos, ya que cada retiro no podía pasar de mil. Entonces tuvimos que hacer nueve retiros de 100 pesos; no sabíamos y tuvimos que pagarlos. Fue una mala experiencia, porque a la hora de rendirle cuentas a los papás, ...pues es que ni para nosotras. El dinero se lo quedó el banco, era cargo por no sé qué, y

⁷¹ Se entrevistó a Lili, pero no incluimos más información sobre ella debido a que no se llegó a integrar a ningún grupo de ahorro.

nos infartamos, pero ya estaba hecho, y caímos en la cuenta cuando ya nos habían dado el ticket”. (Silvia, 34 años, ama de casa)

Por otra parte, cabe aclarar que no todas las personas evalúan de la misma manera a las instituciones financieras y por lo mismo pueden diferir las opiniones particulares sobre una misma institución. Las socias llegan a manifestar que hay de bancos a bancos y se dan expresiones como las siguientes: “Ahí no me cobran tanto”, o “ahí son pagos fijos nada más”. Las cadenas comerciales que prestan servicios financieros en ocasiones no son vistas como bancos. Así por ejemplo se reconoce y nombra más a Elektra, que a Banco Azteca, y a Coppel, que a Bancoppel. Una de las socias a pesar de ahorrar en Fincomún, afirma nunca haber tenido cuenta en un banco.

Necesitas tener más dinero, Olga no ve que pueda tener cuenta en un banco:

“Ahorita ya no tengo negocio, voy al día, ya no tengo un recurso, para depositar, y entonces el grupo me ayuda porque aunque doy poquito veo cómo le hago cada semana para darlo”. (Olga, 60 años, comercio informal)

En el caso de la población objeto de estudio, la relación con los bancos suele circunscribirse al “guardadito” de Banco Azteca, a donde recurren principalmente para sacar, depositar o transferir dinero, y en menor medida para solicitar préstamos. También a banco Compartamos cuando necesitan financiamiento, y a Fincomún para depositar sus ahorros.

Las distintas valoraciones de los bancos se hacen con base a distintos criterios. Uno de ellos es la mayor o menor confianza que les da una institución. Adela por ejemplo dice estar contenta con Fincomún, porque ahí “no te quitan ni un quinto”, y Viridiana prefiere Elektra.

“Con el guardadito nunca hemos tenido problema, saco con mi huella, y así nadie puede sacarme dinero... por eso es mucho más seguro que el banco. Sólo mi marido y yo podemos hacerlo”. (Viridiana, 46 años, eventualmente hace comida para eventos)

En ocasiones también algunas socias pueden llegar a apreciar cualquier pequeño beneficio extra que les ofrezca el banco. Así, una socia comenta:

“La cuenta de Banorte Ahorro niños les ha convenido porque como muchas abren cuenta nueva, les regalan que una mochilita, que un relojito, les conviene a las que tienen niños”.

Otros criterios que utilizan para distinguir entre banco y banco se refieren a las condiciones de la oferta o a las facilidades de acceso. Inés prefiere Elektra porque: “Sólo se abre la cuenta y ya, y se puede retirar en cualquier momento sin comisión, y hasta ahorita sin mínimos”. Jovita tiene su guardadito en banco Azteca porque:

“Ahí el día que uno necesite, sea sábado o domingo, y hasta las 9 pm., si lo necesita, va uno y ya, no es como en los otros bancos, que a tal hora y tal día nada más, y ahí ya sea día festivo, o domingo”. (Jovita, 47 años, ama de casa)

También se llegan a valorar las molestias que originan los bancos, sus exigencias e insistencias. Jovita por ejemplo compara Banco Azteca con compartamos, y comenta:

“En Banco Azteca uno dice: no doy hoy, doy la otra semana, y ellos no vienen ni le exigen a uno, a ellos les conviene, cobran más,... Compartamos exige más, pero roban igual”. (Jovita, ama de casa)

Por otra parte, los riesgos propios de la ciudad se reflejan en los temores por ir al banco y en las precauciones que toman: se turnan para ir a depositar, las personas mayores de 60 años no van, y ninguna lleva más de 3 mil pesos por seguridad. Si el monto es mayor acuden dos o más socias. “Hay bastante gente que sabe que ahorramos, manejamos cantidades de dinero y dicen vamos a seguir a esta persona”. (Inés, 52 años, costurera y trabajadora doméstica)

VII.3 LA RECIPROCIDAD DESBALANCEADA Y LA DISTANCIA SOCIAL

Para analizar esta distancia entre las instituciones financieras y la población, nos es de utilidad el concepto de “reciprocidad balanceada” de Jean-Philippe Platteau retomado por Rutheford, quien plantea que en las comunidades tradicionales se considera que todas las operaciones financieras deben basarse en una reciprocidad balanceada, es decir, en un

intercambio que favorezca a ambas partes sin que se beneficie de manera desproporcionada a alguna de ellas en detrimento de la otra (Rutheford, 2002:71). Este concepto aplica en el caso de los bancos los cuales, desde la óptica de la población, se benefician en forma descomunal de la gente.

Polanyi distingue tres modelos o formas de integración en que la economía adquiere unidad: la reciprocidad, la redistribución y el intercambio, las cuales se presentan unas junto a otras en distintos niveles y en distintos sectores de la economía y están condicionadas a la presencia de determinados dispositivos institucionales (Polanyi, 1976). La reciprocidad supone agrupamientos simétricamente dispuestos; la redistribución designa los movimientos de apropiación hacia un centro y luego hacia el exterior, y el intercambio hace referencia a movimientos en un sentido y en el contrario y tienen lugar en el sistema de mercado. Son tres formas que utiliza para denotar interrelaciones personales, más no son etapas de desarrollo ni implican un orden temporal, y las tres pueden presentarse al mismo tiempo a veces como rasgo importante, o bien de manera subordinada (Polanyi, 1976: 162). En el caso del presente estudio en donde existe un predominio del sistema de mercado, la reciprocidad esperada por la población, no puede darse dado que los puntos correlativos de los agrupamientos son asimétricos por naturaleza.

Esta percepción sobre la desproporción y desbalance en las relaciones mutuas se manifiesta como un rechazo ante el abuso y la injusticia: “Los bancos como que nomás roban a uno y no es tanto que den ganancias”.

“Son muy aprovechados, cuando uno tiene una cuenta en un banco, sea mucho o sea poco, piensan que uno tiene los millones, honestamente no conviene tener dinero en el banco, porque si tienes poco te cobran, si tienes mucho, te cobran, ya no; confiarle mi poco dinero al banco, no vale la pena, como que quieren cobrar pronto, le roban a uno. Entre menos tratos tenga uno con el Banco, mejor”. (Inés, 52 años, costurera y trabajadora doméstica)

“Es injusto, uno llega a no tener, y son intereses sobre intereses, cobran demasiado”. (Soledad, 65 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Se considera que los servicios financieros formales benefician en mucho mayor medida a los bancos, (incluidos los empleados ya que éstos son vistos como parte de la institución) que a las personas, ya que prácticamente no reciben intereses cuando depositan

sus ahorros, lo que les parece injusto: “No nos dan ganancias, una vez hasta nos salía más caro”; “tenemos el dinero en cuenta de ahorro, pero no dan nada”. “El banco la verdad, da muy pocos intereses, nada más lo tenemos por seguridad de cada una de nosotras”.

Y por el contrario, cuando solicitan un crédito, cobran en exceso y se percibe como un abuso: “Es como si estuvieras trabajando también para el banco, porque le tienes que estar pagando intereses, intereses, intereses”, “en el banco con cualquier atraso que llegues a tener, te cobra mora sobre mora y se hace la gran listota”. Yuri, por ejemplo, afirma: “No tengo buena referencia de los bancos y siento que no conviene porque es más gasto”.

Los intereses que cobran son muy altos:

“Yo veía a mis hermanas que pedían en los bancos y pagaban casi el doble. Querían que me metiera, que para Reyes, y me decían sacas tres mil pesos. Y yo pregunté que cuánto tendría que pagar y me dijeron que el doble, y dije pues no”. (Jessica, 28 años, ama de casa)

Es por eso que coincidimos con las afirmaciones de James, quien encuentra que en Sudáfrica, los grupos informales coexisten con el sector financiero, al mismo tiempo que también lo resisten (James, 2015).

“Si algún día digo si tuviera la necesidad --que espero en Dios, que no-- de pedirle a un banco, no sé cómo le pagaría, cobran muchos intereses”. (Concepción, 52 años, alta vulnerabilidad)

“No podíamos, eran intereses más intereses, por eso le huyo al banco”.

Desde el punto de vista de Estela, los bancos son unos “aprovechados”:

“Quieren quitarte lo poco que vas ahorrando, y ya ni tienes, y hasta le debes al banco, en Elektra siempre quieren sacar ventaja de todo”. (Estela, 38 años, ama de casa, tiene ingreso por renta de taxi)

Otras socias manifestaban su rechazo hacia los bancos en términos de la falta de confianza por las trampas que consideran que hacen: aplican la letra chiquita, colocan por colocar los productos y les ofrecen dinero fácil:

“Nunca nos dijeron cuando fuimos a abrir la cuenta, que se requería un mínimo, pero empiezas a tener un poquito más, ni te avisan, y te cambian tu cuenta, y te

dicen es que esto te va a generar mayor interés, y es que esto y lo otro, y te lavan el coco”. (Estela, 38 años, ama de casa, tiene ingreso por renta de taxi)

Por todo lo anterior, hay quien opina que los bancos ocasionan problemas y en vez de ayudar a las personas éstas se quedan estancadas:

“Yo mejor mi dinero en un libro, y así cuando tengo una emergencia lo agarro y ya sé que está ahí y no me meto en problemas ni ando sufriendo”. (Olga, 60 años, alta vulnerabilidad, comercio informal)

”Pensar en banco es pensar en problemas, porque si uno saca un crédito, si me prestan dinero, como que no, yo no soy de pedir mucho. Sí ayudan, sacan del apuro, pero ahí se queda ya uno, se estanca” (Concepción, 52 años, alta vulnerabilidad, ama de casa).

Nunca me han gustado los bancos. Cuando empezaron a salir las tarjetas –yo estaba joven-, mi esposo me decía: ándale, ¿te saco una? Le digo no, ¡para que luego vengan y nos quiten hasta la casa!, a la mejor alguien diría qué persona tan tonta, pero no, yo he visto cómo otras personas sufren porque no tienen con qué pagar”. (Imelda, 64 años, venta de comida)

Como consecuencia del desbalance y desconfianza que a muchas socias les ocasionan los bancos, es que se puede entender una actitud de rechazo abierto a éstos, y que se traduce en la decisión de no tener tratos con ellos. En este sentido, la oposición a bancarizarse se explica en función del no querer beneficiar a los bancos. Es decir, la renuencia a utilizar productos y servicios formales, debe entenderse también en estos términos, y no sólo por motivos de desconfianza y/o desconocimiento, o falta de educación financiera, como a veces se sugiere, sino porque sus perspectivas y formas de concebir el mercado, son distintas.

“Es riesgoso, pero nos hace pensar, es que si nos cobran esto o lo otro, si está uno ahorrando, mejor lo dejamos afuera y ya no le damos de ganar al banco”. (Amelia, 41 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

“Por qué voy a trabajar para pagarle a una persona que está ahí sentada y que tiene mucho dinero como es un banco, porque es un negocio, ¿verdad? Y por qué le voy a dar mi dinero a esa persona para que él siga allí sentado, agarrando o agarrado del dinero de todo mundo, y yo digo, yo no voy a participar en eso y por eso yo no uso tarjeta”. (Milagros, 57 años, ama de casa)

“Prefiero los préstamos del grupo porque aquí se ayuda uno, lo que uno paga de intereses, es para el grupo, no para el banco”. (Minerva, 53 años, junto con el esposo renta mobiliario para eventos)

“Yo siempre he dicho, que no tengo por qué irles a dejar mi dinero que me cuesta tanto trabajo ganar, para que otros lo hagan rendir., y ¿por qué les voy a dar mi dinero que me cuesta ahorrar, y por qué les voy a hacer ganar a ellos cuando a mí me cuesta ahorrar? Yo me canso para ganármelo. ¿Por qué les voy a regalar mi dinero si me cuesta mi trabajo ganármelo? ¿Y por qué lo voy a guardar en ese lugar para mantener a tantas personas, si ellos ganan y ganan”. (Adela, 63 años, venta de artículos por catálogo)

Por otra parte, también hay quien considera un sinsentido meterse con los bancos, el estarles pagando mucho dinero, cuando ellas lo necesitan más:

“Pues yo digo que en vez de estar pagando ese dinero extra, ese dinero sirve para la casa, porque luego uno llega a no tener, y son intereses sobre intereses, y se me hace injusto, porque cobran demasiado”. (Socorro, 53 años, tejedora y trabajadora doméstica)

La distancia social

Consideramos que la distancia social entre la población y las instituciones financieras es otro factor que obstaculiza el acceso a éstas. Esta distancia se ve reflejada en la falta de familiaridad con la institución, “las trampas” que pueden llegar a hacer algunos empleados y la discriminación de la que se sienten objeto. Sara por ejemplo, comenta: “El gerente de Fincomún nos dijo: este banco se maneja por créditos, no por las cuentitas que tenemos”.

La falta de familiaridad con las instituciones bancarias, de una interacción con éstas, les puede llegar a causar inseguridad o temor. A algunas socias les causa miedo el depositar, firmar, sacar, por lo que buscan a alguien que lo haga por ellas o que las acompañe. Rafaela, quien tiene más de 60 años y con dificultad puede leer, apenas va a abrir su cuenta. “Antes no había ido a ningún banco y por eso no le sabe”, está esperando que una compañera del grupo la lleve y le diga “cómo se va a hacer”.

Es común que existan manifestaciones de desinterés y distancia con las instituciones financieras: “El banco, por lo que he escuchado, no me agrada”, “el banco

como que no me llama la atención”, y el pago de servicios es más común que se haga en alguna farmacia, almacén, o en una tienda de conveniencia como el Oxxo, que en un banco.

Son comunes las quejas sobre el comportamiento de los empleados: Son groseros, les falta un mejor trato. Hay ocasiones en que el dinero semanal del ahorro no se deposita en el banco por la actitud de la cajera, y no hay un gerente o “alguien con quien se queje uno”. En un grupo decidieron dejar Fincomún, porque tuvieron problemas:

“Fuimos un miércoles a hacer transferencias, y nos dijeron que no tenían dinero para hacer transferencias, que tenía que ser hasta el día siguiente. Nos dijeron <no tenemos dinero>, fuimos con la gerente y nos dijo claramente: <Este banco se maneja por créditos, no por las cuentitas que tienen>, pero nuestras cuentitas de ahorro llegan a tener más de 100 mil pesos. Fuimos un miércoles, y hasta el lunes pudimos a sacar”. (Socorro, 53 años, tejedora y trabajadora doméstica)

“La cajera, interviene mucho, nos marca tiempos, nos dice cuándo podemos depositar, que hoy no podemos retirar, para los retiros al final del periodo siempre nos pone muchas trabas, nos pone fechas en las que tenemos que ir al banco porque no es un banco que tenga disponible el dinero. Cuando necesitamos el dinero, la cajera simplemente nos dice: No, no se los voy a dar ahorita, se los voy a dar para tal fecha”. (Amelia, 41 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Por otra parte, también consideran que hay cajeras deshonestas, ya que en una ocasión algunas socias fueron a depositar los ahorros al banco y la cajera contó el dinero por abajo del mostrador, y les dijo que faltaba, pero ellas estaban seguras de haberlo contado bien. La falta de confianza en Fincomún se acentuó por las preguntas de la cajera:

“Nos preguntó si éramos de los grupos de ahorro y si ya íbamos a retirar y para qué era el dinero, y dijimos ¿ésta cómo sabe? ¿por qué pregunta? ¿quién le dijo?, y optamos por salirnos de ahí mejor”. (Socorro, 53 años tejedora y trabajadora doméstica)

Cabe señalar que la Encuesta Nacional entre usuarios de productos y servicios financieros del SACP, integrantes de L@ Red de la gente identificó que la principal razón por la cual les gusta ir a una sucursal, se refiere al trato amable del personal (BANSEFI, 2017).

VII.4 REFERENTES CULTURALES: LA PROPIEDAD DEL DINERO Y EL ENDEUDAMIENTO

Consideramos, como ya se ha dicho, que las prácticas económicas están moldeadas por normas y valores socialmente construidos en un determinado tiempo y espacio. Es por ello que todas estas posiciones y visiones contrapuestas entre las instituciones financieras y la población, se pueden analizar en términos no sólo de los principios de la “reciprocidad balanceada” y las malas experiencias, sino también con base a ciertas nociones y referentes culturales.

La propiedad del dinero

Consideramos que parte de la resistencia a depositar los ahorros en una institución financiera, se relacionan con la noción de “la propiedad del dinero” y del derecho que tendría cualquier usuario de disponer de sus recursos ahorrados en cualquier momento. Es decir, dado que el dinero ahorrado y depositado en un banco es propiedad de la persona, ello le da derecho a retirarlo y usarlo en cualquier momento, sin que el banco interponga condiciones (como los plazos) de por medio. Les confronta el hecho de que ellos no tengan el control de su dinero, sino que sea el banco quien decida sin tomar en cuenta las necesidades de los usuarios:

”Tenía una cuenta en Banamex, y cuando estaba embarazada y necesitábamos el dinero, como no vencía el plazo no nos lo daban; es tu dinero, pero no te lo dan hasta que se cumple el plazo, y después mejor decidimos no, porque cuando lo necesitas no te lo dan. Nunca esperas que cuando tienes una urgencia no puedes sacar el dinero, entonces ya mejor en el Banco, no”. (Estela, 38 años, ama de casa)

“También nos dijeron que si en cierto tiempo no movemos las cuentas, nos van a cobrar intereses, como que nos penalizan algo”.

De manera análoga, C. Conde, al hablar sobre las microfinanzas, afirma que “el sentimiento de propiedad y uso del dinero de la comunidad local que se obtiene en las instituciones microfinancieras informales puede perderse cuando éstas adquieren un estatus formal, por lo que deben hacer mayor hincapié en la seguridad, la conveniencia y accesibilidad de los productos de ahorro...” (Conde, 2000:35)

Percepción del endeudamiento

Independientemente del tipo de deuda de que se trate, se encontraron casos en donde ésta se rechaza porque “no es bien visto endeudarse”, lleva una connotación moral negativa “el ser deudor”, así como porque también puede ser un indicador de no tener dinero, hecho que se llega a considerar vergonzoso: “Nosotros no somos de estar pidiendo”. Este tipo de actitud se encontró principalmente en población más conservadora (del pueblo de Chilapa por ejemplo), y en personas mayores.

Ello se refleja en el caso de Xóchitl, a quien su mamá le ha enseñado a no pedir, a no deberle a nadie:

“Mi mamá es muy cumplida, siempre nos decía: si tienes 100 pesos, esos 100 los tienes que hacer rendir para cuando tú tengas otros 100, porque pedir y que te estén viniendo a tocar porque no has pagado, eso no, aquí no...Mi mamá era enemiga de que vinieran a decirle que debías, o de que anduvieras de boca en boca porque debes, no nunca. Mi mamá es muy tajante en ese asunto, que yo sepa que pida, no, y a mi hermana y a mí, así nos enseñó”. (Xóchitl, 37 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Por lo mismo, la mamá de Xóchitl tampoco nunca ha entrado a tandas, porque:

“Era enemiga de que le fueran a tocar la puerta, qué vergüenza, porque aparte que me están cobrando, le doy a saber a los vecinos que me vienen a buscar; y mi mamá es muy responsable, y muy lista.” (Xóchitl, 37 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Esta misma connotación negativa de estar endeudada, y que se enteraran los vecinos, también le pasó a Sara en relación a su suegra:

“Ni me endeudaba además por el temor de que me vinieran a cobrar y estuviera mi suegra, y me sirvió, y afortunadamente no hemos tenido problemas de deudas.” (Sara, 36 años, ama de casa)

El rechazo a pedir prestado implica, a su vez, el ajustar los gastos a lo que se tiene. Cuando Xóchitl iba a la escuela, su mamá le decía:

“Hoy no hay para gastar y te llevas lo que tienes, pero nada de estar pidiendo, no tienes, no tienes y punto. Cuando trabajes y tengas dinero vas a saber cómo gastar ese dinero, si no te alcanza, pues te esperas hasta la siguiente quincena..., y si no,

te buscas otro trabajo en donde te rinda, pero no a estar pidiendo. Igual muchas personas dicen <me voy a sacar un mueble de tal lugar>, pero mi mamá nos dice: si tú tienes el dinero para pagar, adelante, pero nada de que a crédito, eso no, porque los intereses te comen, y a final de cuentas terminas pagando lo doble de lo que te costaba...Mi mamá así nos enseñó, y yo creo que se me quedó tan grabado, que no. Digo si no puedo ahorrar 30 pesos, ¿cómo voy a estar pagando intereses de ciento y tanto? pues no voy a tenerlos! Mejor así, así me mantengo, yo digo, mientras menos pida, mejor, porque así no hago quedar mal a la señora que me invitó, porque como ella dice: <Quien mete aquí una persona, queda también como responsable>, entonces sería feo que digan la metió Silvia y debe a cada rato. ¿Es feo, no? O uno se lleva una mala impresión de esa persona y digo, mejor así, así nos llevamos bien y no hay problemas, y yo cumplo y no hago quedar mal a esa persona...Luego me dicen que soy una exagerada, pero será de todo lo que mi mamá nos decía, que yo me quedé con esas ideas, pero estoy tranquila, porque como digo, no le debo a nadie, y pues no tengo, pero tampoco debo. Mi mamá nos decía: Si quieren tener una vida sana, no deban, no insulten, no agredan, no se busquen un mal que no tienen". (Xóchitl, 37 años, alta vulnerabilidad, ama de casa)

Síntesis

Mientras para los bancos la inclusión financiera se ve como una panacea que beneficia a la población, la población percibe el afán lucrativo desmedido de las instituciones financieras y las ganancias que obtienen. Es consciente de los altos costos que tienen que pagar y de las dificultades por las que pasan. Asimismo, la actitud de rechazo a la formalidad, como se demostró, va más allá del simple desconocimiento asociado a una desconfianza abstracta que muchas veces se supone fácilmente superable para lograr la bancarización de los sectores populares.

Por otra parte, si bien el ahorro informal tiene sus riesgos, también han existido instituciones formalmente constituidas y avaladas por las autoridades, que han cometido fraudes en contra de sus ahorradores (como en el caso de Ficrea), tarjetas que han sido clonadas y fraudes cibernéticos. Ello, sumado a factores culturales que desalientan las relaciones con los bancos, constituyen un obstáculo más a la inclusión financiera de las personas de menores ingresos.

De lo anterior se deriva el que la relación de las personas de escasos recursos con los diversos intermediarios sea de diversa índole y cambiante; y que los distintos tipos de productos se puedan utilizar de diferente manera. Así por ejemplo, una tarjeta de débito puede ser utilizada como medio de ahorro, de compra y de pago, o simplemente para

convertir el dinero en efectivo. Por ello se puede decir que tanto la naturaleza como los niveles de inclusión pueden ser distintos. Puede hablarse de bancarización o de subinclusión, así como de procesos de desbancarización. Es decir, se trata de procesos que no son permanentes ni irreversibles.

La relación con los bancos puede ser una relación discontinua o intermitente, que puede terminarse o bien continuar cuando se abandona el grupo de ahorro: “Sólo por estar aquí, tuve que abrir cuenta, si no, no tendría”. En términos generales podría decirse que la interacción de la población con los bancos, es baja, por limitarse al uso de ciertos instrumentos formales, y no al conjunto de servicios (como los instrumentos de inversión y los seguros), al que tienen acceso otros grupos sociales de mayor nivel socioeconómico y que no están diseñados para responder a las necesidades de la población.

Difícilmente se puede hablar de una inclusión financiera, sino más bien de una subinclusión, de una inclusión parcial, o ineficiente (en palabras de Cotler), o de personas “bancarizadas”, es decir, de personas que son cuentahabientes.

VII. CONCLUSIONES

Dentro de un contexto macroeconómico en que las políticas neoliberales obligan al individuo a asumir mayores riesgos y responsabilidades económicas, son varios los factores que evidencian la relevancia que reviste la EF de manera particular para los sectores populares. Por un lado, el hecho de que la utilización de servicios financieros (principalmente de ahorro y crédito, bien formales o informales), sea una constante en sus prácticas económicas. Por el otro, la complejidad del actual escenario financiero (en términos de la diversidad de productos, de nuevos canales, y de la digitalización de los procesos), torna necesario el conocimiento y aprovechamiento óptimo de los medios y alternativas financieras existentes. Ello aunado al hecho de que los sectores populares, al ser un atractivo nicho de mercado para una banca en expansión, experimentan muchas veces a base de ensayo y error los altos costos económicos y sociales de la formalidad.

No obstante, una política en materia de educación e inclusión financiera debe ir más allá de una mera “alfabetización”, y contemplar la construcción de “capacidades” (en el sentido del término utilizado por Sen), que procure no sólo el desarrollo de conocimientos y habilidades del individuo, sino también la existencia de condiciones externas que les permitan el acceso y la igualdad de oportunidades.

A su vez, toda iniciativa de educación e inclusión financieras, debería reconocer la existencia de dos universos diferentes en los que predominan visiones y lógicas económicas distintas: el mundo de las finanzas globales y el de las finanzas populares. El primero está regido por la lógica de las instituciones e intermediarios bancarios, organismos multilaterales y autoridades gubernamentales. Su legitimidad recae en las transacciones económicas formales, y opera bajo las reglas de los mercados y la búsqueda de la maximización de las ganancias bajo el prototipo del *Homo Economicus*. El segundo universo está conformado por un conjunto de conocimientos, experiencias, valores, cosmovisión, prácticas económicas predominantemente informales, y en general, pautas culturales propias de los sectores populares, que responden a una construcción social distinta del mundo económico, y en la que intervienen no sólo factores económicos, sino de diversa índole.

LAS FINANZAS GLOBALES Y LOS ACTORES LOCALES

A pesar de que estos dos universos se rigen por lógicas distintas, ambos interactúan entre sí; en ocasiones pueden converger y complementarse, o pueden ser distantes y contrapuestos.

La interacción con la formalidad

El acercamiento entre la formalidad y la informalidad se puede comprender con base al proceso de financiarización de la economía y la ampliación del consumo vía el acceso al crédito, que ha alcanzado a los sectores populares. Estos sectores han experimentado una creciente dependencia del dinero para garantizar su subsistencia y a través de diversas estrategias se apropian, redefinen, recontextualizan y encuentran sus propias formas de participar en el mercado. Ejemplo de ello es el uso compartido de tarjetas de crédito, los préstamos que solicitan quienes son sujetos de crédito para ayudar a quienes no lo son, el uso de tarjetas de débito no como medio de pago, sino para “ocultar” el dinero. Todo ello, produce una combinación de prácticas y un escenario plural y heterogéneo.

En algunos casos, las prácticas formales e informales, se llegan a complementar: El ahorro “abajo del colchón” no necesariamente sustituye al ahorro en una cuenta bancaria, más bien se utilizan para fines diferentes; y el préstamo de algún familiar, puede resultar crucial para saldar una deuda contraída con alguna institución financiera. Asimismo, también se llegan a contraponer la lógica del mercado y la impersonalidad, con la lógica social y las relaciones personales.

La interacción con el mundo de las instituciones financieras, o de alguna forma, la penetración de la formalidad, se refleja en la utilización de diversos productos de ahorro y crédito que cumplen diferentes funciones.

Productos de ahorro

Las tarjetas de débito --que como se vio--, muchas veces suplen al ahorro en casa, permiten y facilitan los mecanismos de transacción: Recibir y enviar dinero, contar con un

comprobante de depósito y guardar o incluso “esconder” el dinero en un lugar “seguro”.⁷² Cada vez con mayor frecuencia, estas tarjetas son un requisito que se exige en la realización de algún trámite, o para el pago de nómina. Sin embargo, muchas veces también son cuentas inactivas que cumplen una función limitada ya que se retira todo el dinero una vez que es recibido, y no se utilizan como medio de pago. Ello puede deberse a los bajos montos que reciben, a la desconfianza hacia los cajeros automáticos, o al cobro de ciertas comisiones.

Las cuentas de ahorro que por lo general abren en Fincomún, con sólo un depósito de 50 pesos, y sin pagar comisión, son utilizadas para guardar el dinero. Es un lugar que consideran seguro y es la manera de “no tocar el ahorro”, o de “respetarlo”.

Productos de crédito

Las tarjetas de crédito departamentales que les permiten suavizar el consumo, representan la posibilidad de acceder a ciertos bienes de mayor costo (como electrodomésticos y electrónicos), mediante el pago a plazos, a meses sin intereses, o mediante la acumulación de puntos a través de las cuales obtienen una bonificación en compras subsiguientes. De hecho, como ya se mencionó, diversos estudios han demostrado que la bancarización de los sectores populares se da en mayor medida a través del crédito que ofrecen las cadenas de los grandes almacenes (en el caso de México destacan Elektra, Coppel, Walmart principalmente), y en menor grado a través de la oferta crediticia de los grandes bancos comerciales.

A su vez las tarjetas de crédito bancarias son menos frecuentes, pero se utilizan cuando surge una eventualidad, no cuentan con liquidez inmediata, o cuando se aprovechan sus ventajas y se divide su costo entre personas de confianza. Pero también se han utilizado y muchas veces dejado (bien para la satisfacción de alguna necesidad o de un gusto) cuando sus costos tanto económicos, como sociales y emocionales, han sido demasiado elevados.

⁷² No todas las socias consideran seguro guardar su dinero en el banco, ya que piensan que les han quitado dinero. Sin embargo, para la mayoría sí es un dinero que está “a salvo”.

Los créditos personales de instituciones microfinancieras como Fincomún y principalmente Compartamos, se utilizan sobre todo para alguna actividad productiva (surtir un negocio, realizar reparaciones) o para enfrentar emergencias. Los créditos personales de bancos comerciales si bien pueden solicitarse para fines diversos, suelen estar vinculados con el acceso al crédito de nómina.

Asimismo, el otorgamiento de crédito hipotecario a largo plazo y con tasa cero del sector público (INVI) para la construcción o remodelación de la vivienda representa la única posibilidad que tienen los sectores más vulnerables, de acceder a montos mayores que se requieren para alcanzar estos fines⁷³.

Las limitantes y problemas de la formalidad

Por otra parte, entre la formalidad y la informalidad también existen barreras económicas y culturales que pueden provenir del lado de la oferta o de la demanda. Entre las primeras se encuentran las limitantes estructurales de la pobreza: “Ahorita yo no tengo negocio, voy al día, ya no tengo un recurso para depositar”, y las barreras institucionales que separan ambos mundos a través de mecanismos de diferenciación y exclusión de ciertos servicios financieros a los que sólo los sectores de mayor nivel socioeconómico tienen acceso. Como ya se señaló, para los sectores populares el “estar adentro” del sistema financiero, implica un acceso diferenciado a un sistema que lejos de ser igualitario, es excluyente.

Existen limitantes y condicionantes económicas para acceder a determinados tipos de crédito (como por ejemplo costos iniciales, pago de anualidad o comisiones), así como requisitos que difícilmente pueden reunir (antigüedad laboral o antigüedad comprobable de un negocio, montos promedio de ingreso, aval, historial crediticio). Es por ello que resulta importante no confundir y distinguir entre los conceptos y las condiciones de acceso, y las del uso o la participación en el mercado formal de crédito. En términos comparativos las opciones crediticias del mercado resultan por lo tanto más costosas para

⁷³ El financiamiento se entrega previo estudio socioeconómico del solicitante y con base en su capacidad de pago.

los grupos de menores ingresos que para los grupos de mayor nivel socioeconómico (debido como ya se dijo, a las mayores tasas de interés y CAT del crédito disponible que elevan exponencialmente los intereses moratorios que muy a menudo se ven obligados a pagar); y mientras que las ganancias derivadas de los intereses pasivos de las cuentas de ahorro son insignificantes. Ello refleja que el afán desmedido de lucro de las instituciones financieras (dado que las ganancias que obtienen sobrepasan por mucho los costos necesarios para la sostenibilidad de las mismas) constituye sin lugar a dudas una barrera para la inclusión financiera de los sectores populares⁷⁴.

Lo anterior coincide con las afirmaciones Hull y James, respecto a que sólo a una minoría la formalidad financiera le permite una trayectoria ascendente ya que los sectores populares están atrapados entre las promesas de la modernidad por un lado, y la realidad disruptiva por el otro (Hull y James 2012:16). También en principio, los productos y servicios financieros deberían ayudar a las personas de menores ingresos a manejar su liquidez, y a incrementar su patrimonio financiero. Sin embargo, como señalan Faz y Breloff, la oferta masiva por parte de las instituciones no ha contemplado las necesidades particulares de los grupos de menores ingresos, ni productos más accesibles (en términos de costos y condiciones), que pudieran generar valor para ellos. (Faz y Breloff, 2012). Por lo mismo, me atrevería a afirmar que pese a la expansión del sistema (intermediarios, canales de acceso) y de las políticas de inclusión financiera impulsadas en nuestro país, para la mayor parte de la población objeto de estudio, el sistema financiero sigue siendo algo marginal en su vida cotidiana.

Ello deja al descubierto la falacia del discurso de la inclusión financiera (asociada a la educación) que se plantea como un derecho y una oportunidad de los sectores populares quienes por lo general sólo acceden a un nivel de bancarización. La inclusión no puede por lo tanto tratarse de simples números, sino evaluarse como propone la Alianza para la Inclusión Financiera (AFI por sus siglas en inglés), en términos de calidad (permanencia

⁷⁴ Una excepción interesante que rompe con el modelo de la banca tradicional y que es poco conocido, es el proyecto “Triodos” que surgió desde 1980 en España y que también opera en los países Bajos y Alemania. Triodos es una entidad financiera concebida como un modelo de banca ética, que se enfoca en dar crédito al sector cultural, ecológico y social, para desarrollar una economía equitativa ajena a la especulación. Esta institución parte de premisas muy radicales al pretender ser el centro de una iniciativa de transformación social más amplia que busca mejorar la calidad de vida de las personas. Véase www.triodos.es

y profundidad) y de su incidencia en los niveles de bienestar de los individuos y sus familias. Se puede afirmar que la interacción de los sectores populares con la formalidad en un contexto urbano popular como el de Cuajimalpa, se queda por lo general en un nivel de bancarización. Se encontraron pocos casos en los que aún con el pago excesivo de la deuda, las personas pudieron acumular activos para fortalecer o echar a andar un negocio. Asimismo, así como se dan procesos de bancarización, también se dan procesos de “desbancarización”, atribuibles principalmente al sobreendeudamiento de las personas y sus familias.

Por otra parte, también existen divergencias y barreras culturales que limitan la interacción entre los mundos de la formalidad y las finanzas populares. Me refiero a elementos culturales que se desprenden de distintas maneras de entender o concebir el mercado y que también derivan en un choque de valores. En ello intervienen una serie de representaciones sociales, es decir, un conjunto de conocimientos elaborados socialmente que son compartidos por un determinado grupo social.

Entre estas pautas culturales de diversa índole que son parte de su cosmovisión y de la construcción social del mundo económico figuran los distintos significados del dinero, nociones particulares sobre el riesgo, el tiempo, el bienestar, y la percepción de las instituciones financieras.

El dinero, como se señaló, es visto no sólo como un instrumento o medio de intercambio, sino como un elemento que adquiere significados distintos en contextos específicos y se articula de manera diferente con el consumo, el ahorro, y la deuda. El consumo no podría entenderse sin la importancia que tiene la familia, sin los juicios morales en torno a la avaricia, ambición, despilfarro, consumismo, etc. El dinero ahorrado, por su parte (ya sea que provenga del dinero del gasto o del dinero ganado), resalta la importancia de la gratificación asociada al esfuerzo y al sacrificio implícitos, mismos que se contraponen con la lógica de la acumulación. Por último, la deuda, no puede entenderse sin el concepto de “capital moral” y los juicios de valor en torno a valores como la honestidad, la responsabilidad, etc.

El concepto sobre la propiedad del dinero asociado a la necesidad de tener el control y el poder disponer sobre sus propios recursos en cualquier momento es una barrera cultural que frena la formalidad. De igual forma, la aversión al riesgo, también lo es. Pueden admitir recibir intereses insignificantes por sus ahorros bancarios, pero no se permiten la posibilidad de perder dinero (ante comisiones que eventualmente se pueden comer su poco capital).

La medición y valoración del tiempo, ante la incertidumbre y amenazas de un futuro incierto y las necesidades apremiantes del presente, también influyen en la toma de decisiones económicas y pueden favorecer la balanza más hacia el ahorro o hacia el consumo presente.

El concepto de bienestar no centrado únicamente en los aspectos materiales, sino de manera importante en el bienestar psicosocial del núcleo familiar, marca también de manera importante la diferencia entre visiones y jerarquía de valores.

La percepción de las instituciones financieras y la existencia de una relación desbalanceada entre las partes en donde los bancos se benefician de manera desproporcionada del manejo de sus ahorros (sin obtener casi nada o muy poco a cambio), y de los pagos excesivos por concepto de pago de intereses del crédito, refleja la renuencia a acudir a éstos, y más aún, a beneficiarlos.

Lo anterior, nos lleva a afirmar que el comportamiento económico y financiero de las personas no se puede comprender únicamente con base a cálculos racionales y rasgos de personalidad. Si bien los economistas y más particularmente los seguidores de la economía conductual le han prestado atención a las características individuales (habilidades y capacidades cognitivas de las personas) los aspectos sociales llamados “de conformidad con el grupo”, que influyen en los comportamientos de las personas han sido relegados. Es más bien desde las ciencias sociales que se ha hecho hincapié en la importancia del entorno social y su influencia en la toma de decisiones económicas y financieras de las personas.

VIII.2 LA SOCIALIZACIÓN ECONÓMICA DENTRO DE LOS GRUPOS

Grupos de ahorro como los analizados revisten especial relevancia dentro de contextos de vulnerabilidad económica y social. Tanto por los servicios financieros formales y semiformales que se dan a través de su organización, o gracias a su intervención, como por los procesos de aprendizaje en materia financiera, que se dan al interior de los grupos. Como ya se señaló, el CDSU resulta una pieza clave y juega un papel crucial a través de las funciones de asesoría y acompañamiento y como intermediario entre la formalidad y la informalidad.

No obstante cabe resaltar que dicho proceso educativo (y a diferencia de los postulados básicos que están detrás de toda EF), no busca erradicar las “malas” prácticas, o las prácticas consideradas arcaicas por las instituciones. Por el contrario, parte del reconocimiento de las diversas circunstancias, necesidades, y contextos que explican la informalidad. Tampoco se busca la conformación de individuos que actúen bajo ciertos principios de racionalidad que estén orientados a la maximización de las ganancias, ni la inclusión financiera en sí misma como un fin. Si bien se da un proceso de adquisición de hábitos, conocimientos y habilidades, no se suscita un cambio de comportamiento en términos de actitudes o de valores que rompan con las normas tradicionales.

Consideramos que los aprendizajes que se generan en los grupos de ahorro, ejemplifican un proceso educativo informal que logra su cometido, porque parte de las características y necesidades sentidas de la población. Constituyen espacios donde los aprendizajes se dan entre pares de manera horizontal, y se ponen en práctica en la vida cotidiana de la familia. Podemos decir que este proceso de socialización tiene efectos positivos en las prácticas de consumo, ahorro y deuda, sin negar que también se producen efectos diferenciales entre las mismas participantes.

Si partimos de los postulados de la EF, también se puede decir que en los grupos de ahorro se producen efectos diversos: se da un manejo proactivo de las finanzas, una mayor conciencia sobre la importancia del ahorro para solventar gastos imprevistos (aunque no necesariamente para mitigar grandes crisis), y una integración parcial a la formalidad. El uso de los productos formales se da con cautela, y la inclusión digital no se contempla. Se

puede decir que la participación en los grupos les permite ser “buenos administradores y consumidores” aunque las reglas del buen consumidor puedan ser definidas de manera distinta.

Los datos obtenidos respecto al consumo y la administración del hogar, reflejan una mayor conciencia al respecto, y la reducción de gastos de diversa índole a través de estrategias de todo tipo que les permiten apartar ciertas cantidades para el ahorro. El ahorro por su parte (independientemente de los montos), se convierte en un hábito tanto por el compromiso con el grupo, como por la posibilidad de hacerlo de manera sistemática y de forma segura en una institución avalada indirectamente por el CDSU. Tomasa, por ejemplo, quería ahorrar y “buscaba algo que fuera confiable”. Si bien para una parte de la población, la práctica del ahorro no era algo nuevo, para otra, sí. Algunas no ahorran, o sólo lo hacían de vez en cuando. O como una socia afirmó: “Sé ahorrar, pero no sé respetar el ahorro”.

También se da un proceso de aprendizaje respecto a la deuda. Se familiarizan con el concepto de interés, aprenden a calcular los intereses de los préstamos, y a repartir las ganancias de acuerdo a reglas preestablecidas. A su vez, los préstamos que se conceden dentro de los grupos constituyen un punto de referencia y de comparación respecto a otras opciones de financiamiento. El proceso de socialización también facilita la comprensión de las condiciones y compromisos que implican los distintos tipos de deuda, y de los riesgos a que se pueden enfrentar. A decir de una de las socias, aprenden “que no se pide lo que se necesita, sino lo que se puede pagar”. En este sentido, los grupos ayudan también a evitar el sobreendeudamiento.

No obstante, la pertenencia a los grupos no siempre repercute en cambios de comportamiento respecto al endeudamiento. Tal es el caso principalmente de personas jóvenes más proclives al consumo que llegan a ser presas fáciles de la colocación de préstamos y tarjetas de crédito bancarias que se promueven a diestra y siniestra. Por ello tampoco se puede negar que en algunos casos el endeudamiento se deba a la falta de información sobre las condiciones del contrato, al desconocimiento del manejo de los productos, y a su inexperiencia en la relación con las reglas de la formalidad. Sin embargo en otros casos (principalmente de personas jóvenes), el endeudamiento también se debe a

los cálculos poco realistas que realizan bajo circunstancias hipotéticas o ideales como en el caso de los gastos inesperados o recursos que no llegan. Jesús por ejemplo sabía cuándo y cuánto tenía que pagar por sus préstamos, pero no contempló ni calculó los costos de mantenimiento y reparación de su taxi, principal fuente de ingresos.

Por el contrario, el rechazo a contraer alguna deuda (principalmente de tipo formal), más que ser un resultado del proceso de socialización, es con frecuencia una reacción ante experiencias previas (bien propias o de algún conocido) que representaron un proceso angustiante y tormentoso. En estos casos, el crédito, más que ser visto como un recurso que puede ayudar a las familias a salir adelante o a cumplir sus metas, se ve como una trampa de la que es difícil salir o hay que tratar de evitar.

Por otra parte, el comportamiento en torno a la deuda también está marcado por rasgos culturales de personas más arraigadas a las tradiciones locales. En estos casos, el solicitar un préstamo llega a tener connotaciones morales y a ser mal visto socialmente. Puede ser un indicador de pobreza, irresponsabilidad, derroche, o bien de ambición.

VIII. 3 LA INTERMEDIACIÓN NECESARIA

El análisis de las funciones educativas aquí expuestas que cumple el CDSU en tanto mecanismo de intermediación en el campo de las finanzas, conduce necesariamente a plantear la importancia del papel crucial que ciertas organizaciones sociales pueden tener en la educación e inclusión financiera de los sectores populares. Para ello me baso en los siguientes argumentos:

a. Los datos aquí expuestos reflejan que el acercamiento a la formalidad cuando se da sin previo conocimiento y/o acompañamiento, suele producir un efecto contrario de retraimiento y ensanchar la distancia que existe entre las finanzas populares y el mundo financiero. Los procesos de “desbancarización” anteriormente descritos, dan prueba de ello.

b. Por otra parte, como se mencionó, diversos estudios han demostrado que los programas convencionales de EF (conferencias, videos, talleres impartidos ya sea por alguna institución del sector público o privado) por lo general tienen efectos más limitados

y disminuyen a lo largo del tiempo. En contraposición, los aprendizajes de los procesos de socialización informal que se dan entre pares o dentro del núcleo familiar, suelen ser más significativos al ponerse en práctica para responder a necesidades sentidas.

c. Organizaciones sociales como el CDSU que no tienen una finalidad lucrativa, y tampoco persiguen la inclusión financiera como un fin, están por lo mismo exentas de conflictos de interés y son capaces de desempeñar un papel neutral que les permite poner sobre la mesa los beneficios y riesgos de las distintas opciones financieras que tienen a su alcance los sectores populares, así como fomentar la creación de grupos solidarios o de autoayuda. Ejemplo de ello son los bancos comunales y otras organizaciones como las cooperativas de ahorro y crédito, que forman parte de la Red de la Colmena Milenaria, y que tienen como fin impulsar la economía de la población de escasos recursos, pero desde una propuesta de desarrollo integral y a partir de la educación, capacitación, organización y la participación de sus miembros.

Se podría por lo tanto concluir que la inclusión financiera de los sectores populares puede darse (no exclusivamente a través de las instituciones financieras), sino de manera importante a través de un proceso educativo y del involucramiento de instancias sociales de intermediación sin ánimo de lucro. La confianza en este tipo de organizaciones, como ya se vio, permite superar la desconfianza y la impersonalidad del mercado o de las relaciones bancarias, y es por lo tanto a través de este tipo de intermediación que se puede construir un puente entre la lógica social y la lógica del mercado.

VIII.4 NOTAS FINALES

Si bien como se ha mencionado a lo largo del texto, la EF resulta importante hoy en día, conviene distinguir entre la implementación de diversos programas que pueden ser de utilidad para el mejor manejo de las finanzas personales y/o familiares, de las premisas y supuestos de los que comúnmente se parte para educar a la población.

La información recabada en el trabajo de campo, así como los casos analizados, reflejan que el problema no radica ante todo en la falta de educación de la población, ni en su analfabetismo financiero. Precisamente la identificación y reconocimiento del universo

de las finanzas populares (sólo posible a través de trabajos etnográficos), es lo que nos permite rebatir las ideas en torno a la inexistencia de una cultura financiera entre los sectores populares y a cuestionar las bases sobre las que se han construido las nociones de “alfabetismo” y “analfabetismo” financiero. En este sentido considero que los supuestos de los que parte la EF, guardan un paralelismo con la teoría ya superada de “la cultura de la pobreza” de Oscar Lewis desarrollada en los años setenta, que sostiene que las causas de la pobreza son atribuibles a ciertos rasgos específicos de personalidad de los individuos. De forma análoga, se podría afirmar que las premisas de la EF no toman en cuenta las aportaciones más recientes de las teorías sobre el desarrollo, ni los estudios que apuntan al carácter multidimensional de la pobreza así como la relación individuo-sociedad y la naturaleza política y económica de la desigualdad.

Con base en nuestros hallazgos, consideramos que el “analfabetismo”, tal como es concebido por la mayoría de las instituciones y los organismos multilaterales, no puede ser medido en términos del desconocimiento de ciertos conceptos financieros cuando la mayoría de las veces los instrumentos formales de inversión no son parte de sus finanzas cotidianas. No negamos sin embargo las lagunas de conocimientos (reconocidas por las mismas personas) que pueden llegar a tener principalmente en cuanto al manejo y las condiciones de contratación de ciertos productos y servicios financieros y que han llevado a tomar decisiones desinformadas y contraproducentes para la economía de la familia.

Tampoco la falta de habilidades matemáticas para calcular tasas de interés, es un indicador por sí sólo del analfabetismo, ya que por lo general las decisiones se toman en función de las cantidades fijas que tienen que pagar. Asimismo, también es necesario reconocer la pericia con que las mujeres administran los recursos del hogar y logran salir adelante en el día a día.

A su vez, como se señaló, la ausencia de una planeación y previsión a mediano o largo plazo y de ahorro para la vejez, reflejan sobretodo la escasez de recursos, y el imperativo de resolver las carencias del presente en un contexto de empleos informales y de ingresos inestables e irregulares la mayoría de las veces. Si bien es deseable que exista una proyección hacia el futuro y una respuesta planeada más que reactiva ante las

eventualidades, las condiciones de vida de la mayor parte de la población estudiada, difícilmente lo permiten.

Por otra parte, un sobreendeudamiento no vinculado con un consumo excesivo (es decir que rebase sus posibilidades de pago como sería el caso de algunos jóvenes influenciados por la mercadotecnia y el consumismo y la colocación del crédito fácil), ni al desconocimiento de las obligaciones crediticias, puede también obedecer a las necesidades de sobrevivencia, y a poner en tela de juicio el que todo financiamiento deba circunscribirse a las condiciones de repago de las personas.

Por último, el predominio de prácticas económicas informales cuando en ocasiones es la única o la mejor opción a la que tienen acceso, no son en sí mismas prácticas arcaicas, o reflejo de un anacronismo que es necesario erradicar. Según afirmaciones de organismos como el BM, quienes utilizan menos o no utilizan los productos financieros, son quienes tienen menores capacidades financieras. Es decir, se establece una relación de causalidad que presupone que la falta de capacidades financieras de los individuos, o sus bajos niveles de alfabetismo, son la causa de su no incorporación a la formalidad. Cabe señalar, que en el discurso oficial, los servicios financieros informales son siempre catalogados como riesgosos y muy costosos, mientras que también se da por hecho la existencia de una oferta idónea en el mercado para cualquier grupo de población. Ello lleva a aseveraciones que no pueden ser generalizables, y a una simplificación y sobrevaloración de la inclusión financiera que llevan a establecer una falsa conexión entre inclusión financiera y bienestar.

Dentro de este escenario es que emerge el discurso de las autoridades y diversas instituciones para quienes la falta de EF explica la no incorporación al sistema financiero y se traduce a su vez en exclusión social. De ahí que el problema que se pretende solucionar se focalice en el individuo carente de EF y en el cambio de su comportamiento, no en la estructura social en la que se halla inserto y que limita las oportunidades de los sectores de menores ingresos. Es decir, no se reconoce que el origen de la desigualdad reside en la estructura social. En este sentido, coincido con el enfoque institucional (Figart, 2014), que propone abordar el problema de la inclusión no sólo desde las necesidades de EF de las personas, sino también desde las barreras de las instituciones que la frenan en su afán desmedido por la búsqueda de la máxima rentabilidad. El material obtenido en campo,

pone de relieve que las prácticas usureras no sólo provienen de los intermediarios informales, sino también de las mismas entidades reguladas. Las políticas de inclusión por lo tanto, no sólo deben considerar la expansión y profundización del sistema financiero, sino ante todo, establecer medidas regulatorias que se traduzcan en mejores oportunidades y mayores beneficios económicos para la población de escasos recursos. Es por ello que la inclusión financiera de los pobres, como apunta Figart, debe ser vista no como una meta, sino como un medio para alcanzar el bienestar (Figart, 2014).

En consonancia con lo anterior, consideramos que la EF es generalmente concebida como una estrategia que busca robustecer a los mercados financieros, es decir, que busca ante todo objetivos económicos. Se puede entender como parte de una política en la que predomina el interés económico sobre el social y que beneficia principalmente a las instituciones financieras sin que necesariamente ello se traduzca en un mayor bienestar para la población más vulnerable.

De ello se desprende la necesidad de que toda política de EF que pretenda beneficiar a los grupos de menores ingresos sea imparcial, coherente, se formule a partir de su realidad y responda a sus intereses y necesidades. Ello abarcaría no sólo una educación financiera, centrada en el manejo de los productos bancarios, sino también una educación económica que permita la comprensión del entorno macroeconómico y de los factores que inciden en su calidad de vida. Finalmente también de ello se desprende el imperativo de que de forma paralela las iniciativas de inclusión financiera promuevan una oferta más accesible e incluyente que permita la acumulación de activos y contribuya a reducir su vulnerabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Abric, J. C. (dir.)
2001 *Prácticas sociales y representaciones*, Ediciones Coyoacán (Filosofía y Cultura Contemporánea, 16), México.
- Agüero, J. O.
2010 “Michel Foucault y la gubernamentalidad financiera: Reflexiones sobre la crisis financiera internacional”, en *Visión de Futuro*, año 7, vol. 14, núm. 2, julio-diciembre, pp. 221-236.
- Amafore
2011 *Ahorro y futuro: ¿Cómo piensan los mexicanos? Encuesta sobre Cultura de Ahorro para el Retiro, 2011*, Asociación Mexicana de Afores <http://amafore.org/documentos/Encuesta_2011.pdf>.
- Angulo, L.
2004 “El acceso a crédito gubernamental para mujeres campesinas: ¿un derecho, una ayuda o una oportunidad?”, en M. Villarreal (coord.), *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 179-203.
- Angulo, L.
2010 “Circulación, usos y significados del dinero en mujeres usuarias de microcréditos”, en *Revista de Estudios de Género, La Ventana*, vol. IV, núm. 32, pp. 117-176.
- Angulo, L.
2014 “Prácticas financieras riesgosas para afrontar la crisis económica en los hogares: entre malabarismos con el dinero y sobreendeudamiento”, en *Desacatos*, núm. 44, enero-abril, pp. 51-66.
- Argüello, A. y U. Mondragón
2012 *Educación crítica y comunidades de aprendizaje. Una experiencia investigativa en educación básica*, Universidad Santo Tomás (Selecciones de Investigación, 3), Bogotá.
- Arthur, C.
2012a “Consumers or critical citizens? Financial literacy education and freedom”, en *Critical Education*, vol. 3, núm. 6, pp. 1-24.
- Arthur, C.
2012b “Financial literacy education for citizens: What kind of responsibility, equality and engagement?”, en *Citizenship, Social and Economics Education*, vol. 11, núm. 3, pp. 163-176.
- Arthur, C.
2012c *Financial Literacy Education: Neoliberalism, the Consumer and the Citizen*, Sense Publishers (Educational Futures: Rethinking Theory and Practice, 53), Rotterdam, Boston y Taipei.
- Atkinson, A. y F. A. Messy

- 2012 *Measuring Financial Literacy. Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, 15).
- Banamex y UNAM
2008 *Primera Encuesta sobre Cultura Financiera en México*, Banco Nacional de México, México.
- Banamex y UNAM
2014 *Cultura financiera de los jóvenes en México*, Banco Nacional de México, México.
- Bansefi
2017 *Encuesta Nacional entre usuarios de Productos y Servicios Financieros de Sociedades integrantes de l@ Red de la Gente (junio 2017)*, Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, México <bansefi.gob.mx>.
- Bayón, C.
2013 “Hacia una sociología de la pobreza: la relevancia de las dimensiones culturales”, en *Estudios Sociológicos*, vol. XXXI, núm. 91, pp. 87-112.
- Bayón, C.
2015 *La integración excluyente. Experiencias, discursos y representaciones de la pobreza urbana en México*, Instituto de Investigaciones Sociales-Universidad Nacional Autónoma de México/Bonilla Artigas Editores, México.
- Bazán, L. y G. Saraví
2012 *La monetización de la pobreza. Estrategias financieras de los hogares mexicanos*, Publicaciones de la Casa Chata, México.
- Bernal, P.
2007 *Ahorro, crédito y acumulación de activos en los hogares pobres de México*, Consejo de Desarrollo Social de Nuevo León (Cuadernos del Consejo de Desarrollo Social, 4), Monterrey.
- Birkenmaier, J., J. Curley y M. Sherraden (eds.)
2013 *Financial Capability and Asset Building: Research, Education, Policy, and Practice*, Oxford University Press, Nueva York y Oxford.
- Blue, L., P. Grootenboer y M. Brimble
2014 “Financial literacy education in the curriculum: Making the grade or missing the mark?”, en *International Review of Economics Education*, vol. 16, pp. 51-62.
- Bourdieu, P.
2003 *Las estructuras sociales de la economía*, Anagrama, Barcelona.
- CAF, Banco de Desarrollo de América Latina
2011 *Servicios financieros para el desarrollo: promoviendo el acceso en América Latina*, Corporación Andina de Fomento (Reporte de Economía y Desarrollo), Bogotá.
- Campos, P.
2005 *El ahorro popular en México: acumulando activos para superar la pobreza*, Miguel Ángel Porrúa/Centro de Investigación para el Desarrollo, México.
- Castillo, B.
2004 “Liderazgo y organización social en la caja popular Colonias Unidas”, en M. Villarreal (coord.), *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en*

las finanzas cotidianas, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 257-285.

CEF

2017 *Estrategia Nacional de Educación Financiera*, Comité de Educación Financiera

<[https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/254432/Estrategia Nacional de Educación Financiera.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/254432/Estrategia_Nacional_de_Educacion_Financiera.pdf)> [17 de octubre de 2017].

CNBV

2012 *El Libro Blanco de la inclusión financiera*, Comisión Nacional Bancaria y de Valores

<<https://www.cnbv.gob.mx/Transparencia/Documents/Libro%20Blanco%20Inclusi%C3%B3n%20Financiera%202012%20FINAL.pdf>>.

Collier, S. J. y A. Ong

2005 “Global assemblages, anthropological problems”, en S. J. Collier y A. Ong (eds.), *Global Assemblages: Technology, Politics and Ethics as Anthropological Problems*, Blackwell, Malden, pp. 3-21.

Conde, C.

2000 *¿Pueden ahorrar los pobres? ONG y proyectos gubernamentales en México*, La Colmena Milenaria/El Colegio Mexiquense, México.

Conde, C.

2001 *¿Depósitos o puerquitos? Las decisiones de ahorro en México*, La Colmena Milenaria/El Colegio Mexiquense, México.

Conde, C.

2009 *Realidad, mitos y retos de las microfinanzas en México*, La Colmena Milenaria/El Colegio Mexiquense, México.

Cordera, R.

2016 *El fundamentalismo de mercado provoca desigualdad*.

<<https://www.forbes.com.mx/fundamentalismo-mercado-provoca-desigualdad/>>

Cotler, P.

2017 “Financial inclusion in Latin America”, en F. G. Villarreal (ed.), *Financial Inclusion of Small Rural Producers*, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC Books, 147), pp. 29-54.

Cotler, P. y E. Rodríguez Oreggio

2009 “Acceso y participación de los sectores populares mexicanos en el mercado formal de crédito”, en *El Trimestre Económico*, vol. LXXVI (3), núm. 303, julio-septiembre, pp. 671-693.

Denegri, M.

2010 *Introducción a la psicología económica*, Psicom Editores, Bogotá.

Di Giannatale, S., A. Elbittar y M. J. Roa

2015 *Características de personalidad y cognitivas: Efectos sobre el comportamiento de repago*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (Documento de Investigación, 20), julio.

ENIF

2012 *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2012*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía/Comisión Nacional Bancaria y de Valores, México.

ENIF

- 2015 *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015*, Instituto Nacional de Estadística y Geografía/Comisión Nacional Bancaria y de Valores, México.
- Escobar, A.
2007 *La invención del Tercer Mundo. Construcción y deconstrucción del desarrollo*, Fundación Editorial El Perro y La Rana, Caracas.
- Faz, X. y P. Breloff
2012 *Un método estructurado para comprender las necesidades en materia de servicios financieros para las personas pobres de México*, Consultative Group to Assist the Poor <<http://www.cgap.org/sites/default/files/researches/documents/Brief-Understanding-the-Financial-Service-Needs-of-the-Poor-in-Mexico-May-2012-Spanish.pdf>>.
- Fernandes, D., J. G. Lynch Jr. y R. Netemeyer
2014 “Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors”, en *Management Science*, vol. 60, núm. 8, pp. 1861-1883.
- Fernández, J. M.
2000 “La construcción social de la pobreza en la sociología de Simmel”, en *Cuadernos de Trabajo Social*, núm. 13, pp. 15-32.
- Figart, D. M.
2014 “Institutionalist policies for financial inclusion”, en *Journal of Economic Issues*, vol. 47, núm. 4, pp. 873-894.
- Fligstein, N. y R. Calder
2015 “Architecture of markets”, en Robert Scott y Stephan Kosslyn (eds.), *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences*, John Wiley & Sons, Hoboken, pp. 1-14.
- Friedman, D.
2010 “A new mentality for a new economy: Performing the Homo Economicus in Argentina 1976-1983”, en *Economy and Society*, vol. 39, núm. 2, pp. 271-302.
- Friedman, D.
2015 “Las contradicciones de la gubernamentalidad liberal: reforma financiera, nuevos sujetos económicos y crisis en la última dictadura argentina”, en A. Wilkis y A. Roig (eds.), *El laberinto de la moneda y las finanzas. La vida social de la economía*, Biblos, Buenos Aires, pp. 115-134.
- Gaggioli, N.
2014 “El mundo financiero como objeto antropológico”, en *Runa, Archivo para las Ciencias del Hombre*, vol. 35, núm. 1, julio, pp. 41-60 <<http://revistascientificas.filo.uba.ar/index.php/runa/article/view/603/584>> [13 de noviembre de 2018].
- García, G.
2015 “Ahorro e inversión en la vida cotidiana: discursos, prácticas y significados”, ponencia presentada en el *IV Congreso de la Asociación Latinoamericana de Antropología*, México, 7 a 10 de octubre.
- García, N., A. Grifoni y J. C. López

- 2013 *La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas*, CAF, Banco de Desarrollo de América Latina (Políticas Públicas y Transformación Productiva, 12).
- Ghosh, J.
2013 “Microfinance and the challenge of financial inclusion for development”, en *Cambridge Journal of Economics*, vol. 37, núm. 6, pp. 1203-1219.
- Gnan, E., M. A. Silgoner y B. Weber
2007 “Economic and financial education: Concepts, goals and measurement”, en *Monetary Policy & the Economy*, Q3/07, pp. 27-49.
- Guerin, I.
2011 “L’expérience vécue de la microfinance“, en *Cultures & Conflits*, núm. 83, pp. 39-56, DOI: 10.4000/conflits.18184.
- Guerin, I.
2012 “La Dette est-elle bonne ou mauvaise? Les leçons du microcrédit“, en *Multitudes*, núm. 49, pp. 192-197 <<http://www.cairn.info/revue-multitudes-2012-2-page-192.htm>> [17 de noviembre de 2016].
- Guerin, I. *et al.*
2014 “Significados múltiples y contradictorios del sobreendeudamiento. Un estudio de caso de hogares en pobreza rural en Tamil Nadu, sur de la India”, en *Desacatos*, núm. 44, enero-abril, pp. 35-50.
- Guzmán, G.
2014 “La deuda: del sueño a la pesadilla colectiva. Endeudamiento de mujeres rurales del centro de Veracruz”, en *Desacatos*, núm. 44, enero-abril, pp. 67-82.
- Heiman, U. y S. Gómez Sainz
2009 *Mapeo de iniciativas de educación financiera en México*, Sparkassenstiftung für internationale Kooperation <http://www.ime.gob.mx/ime2/lazos/lazos_economicos/notas/mapeo.pdf>.
- Heiman, U., J. Navarrete, M. O’Keefe, B. Vaca y G. Zapata
2009 *Mapa Estratégico de Inclusión Financiera: una herramienta de análisis* <<http://www.sagarpa.mx/agronegocios/boletinpatmir/estudios/Mapa%20Estrat%C3%A9gico%20de%20Inclusi%C3%B3n%20Financiera.pdf>>.
- Hidalgo, N., V. Vázquez y E. Zapata
2004 “Experiencias de crédito y ahorro entre mujeres”, en *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 233-256.
- Holzmann, R., F. Mulaj y V. Perotti
2013 *Financial Capability in Low-and Middle-income Countries: Measurement and Evaluation*, Financial Literacy and Education Russia Trust Fund-World Bank, Washington, D. C.
- Hull, E. y D. James

- 2012 “Introduction: popular economies in South Africa”, en *Africa: The Journal of the International African Institute*, vol. 82, núm. 1, pp. 1-19.
- Hung, A., J. Yoong y E. Brown
2012 *Empowering Women through Financial Awareness and Education*, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, 14).
- James, D.
2015 “Women use their strength in the house: Savings clubs in an Mpumalanga village”, en *Journal of Southern African Studies*, vol. 41, núm. 5, pp. 1035-1052.
- Kapler, L., A. Lusardi y P. van Oudheusden
2014 *Financial Literacy around the World: Insights from the S&P Global FinLit Survey* <<https://www.spglobal.com/corporate-responsibility/global-financial-literacy-survey>>.
- Levy, N.
2014 “La función del sector externo en economías financiarizadas. Un análisis de la economía mexicana”, en E. Ortiz (coord.), *Los falsos caminos del desarrollo. Las contradicciones de las políticas de cambio estructural bajo el neoliberalismo: concentración y crisis*, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México, pp. 197-221.
- Lins Ribeiro, G.
2014 “La diversidad cultural como discurso global”, en *Balajú, Revista de Cultura y Comunicación*, año 1, núm. 1, agosto-diciembre, pp. 1-38.
- Llanos, M., M. Denegri, J. Amar, R. Abello y D. Tirado
2009 *Aprendiendo a comprender el mundo económico*, Ediciones Uninorte, Barranquilla.
- Lomnitz, L.
1975 *Cómo sobreviven los marginados*, Siglo XXI Editores, México.
- Long, N.
2007 *Sociología del desarrollo: Una perspectiva centrada en el actor*, El Colegio de San Luis/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, México.
- Lusardi, A. y O. Mitchell
2014 “The economic importance of financial literacy: Theory and evidence”, en *Journal of Economic Literature*, vol. 52, núm. 1, marzo, pp. 5-44.
- Mansell, C.
1995 *Las finanzas populares en México: el redescubrimiento de un sistema financiero olvidado*, Instituto Tecnológico Autónomo de México, México.
- Martínez Solares, R.
2014 “Importancia de la cultura financiera en los jóvenes de México”, en *Cultura financiera de los jóvenes en México. Estudio Nacional 2014*, Banco Nacional de México/Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 95-109.
- Mascareño, A. y F. Carvajal
2015 “Los distintos rostros de la inclusión y la exclusión”, en *Revista CEPAL*, núm. 116, agosto, pp. 131-146.

- Mauss, M.
2009 *Ensayo sobre el don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas*, Katz Editores, Buenos Aires.
- Meka, S. y J. Grider
2016 *De fiado en fiado. Crédito para cubrir gastos en los hogares de los diarios financieros en México*, Financial Diaries <<http://financialdiaries.com/wp-content/uploads/2016/03/DE-FIADO-Spanish-compressed.pdf>> [16 de junio de 2018].
- México Social
2018 Entrevista a Hugo Beteta, director de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe en México, canal 11, 30 de enero.
- Müller, L.
2013a “Políticas de inclusão e de educação financeira”, ponencia presentada en el 37º. Encuentro Anual de ANPOCS, 23 a 27 de septiembre, Aguas de Lindóia, São Paulo.
- Müller, L.
2013b “Negotiating debts and gifts. Financialization policies and the economic experiences of low-income social groups in Brazil”, en *Vibrant*, vol. II, núm. 1, enero-junio, pp. 191-221.
- OCDE
2005 *Recommendations on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, julio <<https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/35108560.pdf>>.
- OCDE/INFE
2012 *OECD/INFE High-Level Principles on National Strategies for Financial Education*, agosto <<https://www.oecd.org/finance/financial-education/OECD-INFE-Principles-National-Strategies-Financial-Education.pdf>>.
- Ossandón, J. *et al.*
2017 “Contabilidad en los márgenes. Ecologías financieras entre big y small data”, en *Civitas*, vol. 17, núm. 1, enero-abril, pp. e1-e26.
- Pizarro, R.
2001 *La vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Estudios Estadísticos y Prospectivas, 6), Santiago de Chile, febrero.
- Polanyi, K.
1976 “La economía como proceso institucionalizado”, en M. Godelier (comp.), *Antropología y economía*, Anagrama, Barcelona, pp. 155-178.
- Reddy, R., M. Bruhn y C. Tan
2013 *Capacidades financieras en México: resultados de la encuesta nacional sobre comportamientos, actitudes y conocimientos financieros*, Banco Mundial, Washington, D. C. <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/16756>>.
- Roa, M. J.
2013 “Financial education and behavioral finance: New insights into the role of information in financial decisions”, en *Journal of Economic Surveys*, vol. 27, núm. 2, pp. 297-315.
- Roa, M. J., G. A. Alonso, N. García y D. A. Rodríguez

- 2014 *La educación e inclusión financieras en América Latina y el Caribe. Programas de los bancos centrales y las superintendencias financieras*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos/Banco de la República de Colombia, México.
- Roig, A.
s. f. *Financiarización y derechos de los trabajadores de la economía popular* <[http://www.idaes.edu.ar/pdf_papeles/Financiarizacion%20y%20derechos%20BOL L.pdf](http://www.idaes.edu.ar/pdf_papeles/Financiarizacion%20y%20derechos%20BOL%20L.pdf)>.
- Roig, A.
2017 “Dilemas de las relaciones financieras en la economía popular”, ponencia presentada en el seminario *Dilemas actuales en torno a las inclusiones financieras*, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social-Occidente, 15 de mayo <<https://www.youtube.com/watch?v=W-wHPNWhiCo>>.
- Rutheford, S.
2002 *Los pobres y su dinero*, La Colmena Milenaria/Universidad Iberoamericana, México.
- Schuhlen, M. y S. Schürkmann
2014 “Construct validity of financial literacy”, en *International Review of Economics Education*, vol. 16, pp. 1-11.
- Sen, A.
(2010) *La idea de justicia*, Ed. Taurus, México
- SHCP
2014 *Informe semanal del vocero*, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 20-24 de octubre.
- Torres, J.
2013 *La educación financiera en el sistema educativo, una apuesta neoliberal* <<http://docpublicos.ccoo.es/cendoc/036897EducacionFinancieraSistemaEducativo.pdf>> [27 de marzo de 2015].
- Totolo, E., F. Gwer y J. Otero
2017 *The Price of being Banked. A Study on Transparency and Cost of Leading Banking Services Sold in Kenya*, Financial Sector Deepening, Kenia, agosto.
- Vargas, C.
2014 “Los múltiples propósitos del aprendizaje a lo largo de la vida. Pautas para una conceptualización”, en *Decisio*, septiembre-octubre, pp. 3-11.
- Villagómez, A.
2014 *Alfabetismo financiero en jóvenes mexicanos de 15 a 18 años*, Centro de Investigación y Docencia Económicas (Documento de Trabajo, 575), México.
- Villarreal, M.
2008 “Sacando cuentas: prácticas financieras y marcos de calculabilidad en el México rural”, en *Crítica en Desarrollo*, núm. 2, segundo semestre, pp. 131-149.
- Villarreal, M.
2014a “De dineros, crisis y sobreendeudamientos”, presentación en *Desacatos*, núm. 44, enero-abril, pp. 9-15.
- Villarreal, M.
2014b “Mexicanos endeudados en la crisis hipotecaria en California”, en *Desacatos*, núm. 44, enero-abril, pp. 19-34.

- Villarreal, M. (coord.)
 2004 *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Miguel Ángel Porrúa, México.
- Villaseñor, G.
 2004 “Retos de las mujeres campesinas en la administración de la deuda y el ahorro”, en M. Villarreal (coord.), *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 205-230.
- Wilks, A.
 2013 *Las sospechas del dinero. Moral y economía en la vida popular*, Paidós, Buenos Aires.
- Wilks, A.
 2014 “Sociología del crédito y economía de las clases populares”, en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 76, núm. 2, abril-junio, pp. 225-252.
- Wilks, A.
 2015 “Sociología moral del dinero en el mundo popular”, en *Estudios Sociológicos*, vol. XXXIII, núm. 99, pp. 554-575.
- Williams, T.
 2007 “Empowerment of whom and for what? Financial literacy education and the new regulation of consumer financial services”, en *Law & Policy*, vol. 29, núm. 2, abril, pp. 226-256.
- Willis, L.
 2009 “Evidence and ideology in assessing the effectiveness of financial literacy education”, en *San Diego Law Review*, vol. 46, pp. 415-458.
- Yamani, E.
 1997 “The meaning of economics education in Japanese elementary and secondary education: An historical perspective”, en *Proceeding of the Second Conference of the International Association for Children’s Social and Economic Education*, Edge Hill University College/IACSEE, Malmoe, pp. 101-104.
- Zanotelli, F.
 2004 “La circulación social de la deuda: códigos culturales y usura rural en Jalisco”, en M. Villarreal (coord.), *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social/Miguel Ángel Porrúa, México, pp. 77-111.
- Zelizer, V.
 2011 *El significado social del dinero*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Eventos

7º Encuentro Nacional de Educación Financiera, celebrado en la Ciudad de México el 26 de noviembre de 2015

79 Convención Bancaria

El Economista TV

Páginas web

<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/83054/Educaci_n_Financiera.pdf>

Excélsior

79 Convención Bancaria, Acapulco, Guerrero, 10 y 11 de marzo de 2016
<<http://www.excelsior.com.mx/nacional/2016/03/09/1079781>> [10 de marzo de 2016]

Child & Youth Finance International
<www.childfinanceinternational.org>

La Colmena Milenaria
<www.colmenamilenaria.org.mx>

Plan Nacional de Desarrollo (2012-2018)
<www.pnd.gob.mx>

Financial Diaries
<<http://financialdiaries.com/wp-content/uploads/2016/03/DE-FIADO-Spanish-compressed.pdf>> [16 de junio de 2018]

Bansefi
<www.bansefi.gob.mx>

CGAP
<www.cgap.org>

Amafore
<<http://www.amafore.org>>

Grupo Elektra
<www.grupoelektra.com.mx>

Banco Compartamos
<www.compartamos.com>

Banco de México
<www.banxico.org.mx>

<www.inbursa.com>

<www.condusef.gob.mx>

“Las comisiones”, en *Proteja su dinero*

<www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/condusef-responde/810-las-comisiones>

www.triodos.es

Documentos

Documentos del Centro de Desarrollo Social Utopía (CDSU)