Sobreviviendo al crédito con recursos escasos: tres historias entre las deudas y la esperanza

María Fernanda Palomino Martínez
Estudiante de la Maestría en Sociología

Director: **Pedro Quintín Quilez**
Doctor en Geografía e Historia (Antropología Cultural)
Universidad de Barcelona

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICAS
MAESTRÍA EN SOCIOLOGÍA
SANTIAGO DE CALI-2019

TABLA DE CONTENIDO

1. Sobreviviendo al crédito con recursos escasos: tres historias entre las deudas y la esperanza 1
2. La expansión del sistema de crédito en Colombia 6
2.1 El caso colombiano: políticas públicas, instituciones implicadas y resultados 9
2.2 Las instituciones 13
2.3 Efectos de las políticas públicas 15
2.5 Caso Tarjeta CrediUno emitida por Credivalores 21
3. Mario: un deudor "saludable" 23
3.1 De un hogar tradicional a ser padre muy joven 23
3.2 De adolescente empacador a un empleado estable 24
3.3 Consumo y endeudamiento tolerable 27
4. El caso de David: la vida no se acaba por el Datacrédito 39
4.1 Un hogar numeroso con dificultades para terminar el mes 40
4.2 Vendedor desde su infancia 42
4.3 El dinero y las deudas 45
5. Alejandro: endeudado la mitad de su vida 53
5.1 Primera etapa de la vida: de la buena vida a las dificultades 54
5.2 Alta Movilidad Laboral: trabajador pero muy gastador 56
5.3 Endeudamiento: "A no ser que sea juicioso y muy metódico" 59
5.4 Segunda vida: Crédito productivo y de consumo, nuevas perspectivas 63
6. Las intersecciones del endeudamiento: reflexiones a la luz de las historias de vida 74
a) El sobreendeudamiento como práctica recurrente 74
b) La ampliación del consumo gracias al crédito 77
c) La enseñanza sobre el dinero: el ejemplo vale más que mil palabras 80
d) La informalidad ubicua 82
e) A mayores dificultades, más estrategias 84
f) La experiencia no se improvisa 87
g) La familia siempre ayuda… ¿o no? 89
7. Conclusiones 92
Referencias bibliográficas 97

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS

Gráfico 1 Principales normatividades relacionadas con el crédito en Colombia 13
Gráfico 2 Número de personas con tarjetas de crédito por año..... 16
Gráfico 3 Relación entre las políticas públicas de crédito y el crecimiento de las tarjetas de crédito...... 17
Gráfico 4 Composición del Portafolio de Credivalores S.A.S. 21
Gráfico 5 Número de Clientes de CrediUno 22

Tabla 1 Matriz de instituciones que participan en el mercado crediticio 15

A Dios:

Quien no necesita nada de mí, pero yo necesito todo de Él

A Lelelel:

No me alcanzó el tiempo para demostrarte cuanto te amaba

Agradecimientos

Para empezar quiero agradecer a la Universidad del Valle y a la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas que financiaron esta investigación a través de una beca en la modalidad de Asistente de docencia.

Mi gratitud infinita para el profesor Pedro Quintín Quilez porque no escatimó su conocimiento y experiencia para hacer una tutoría con excelencia y un acompañamiento incondicional en todo el proceso para desarrollar este trabajo.

Agradezco a los profesores: Jan Grill, Mario Luna y María Eugenia Ibarra por sus innumerables aportes a mis inquietudes, todas ellas relacionadas con esta investigación. De igual forma, a los profesores Adolfo García, Rosa Emilia Bermúdez, Fernando Urrea y Jorge Hernández por sus valiosas enseñanzas en el transcurso de la Maestría en Sociología. Asimismo, gracias a Edgar Benítez y a Carlos Mejía por los apreciables comentarios como evaluadores de este trabajo; aprovecho para reconocer al profesor Mejía, en particular, por orientarme con bibliografía apropiada y por proporcionar espacios en sus clases para reflexionar sobre temas de sociología económica.

Especial agradecimiento a mi esposo John Henry Salcedo y mi cuñado Luis Alfredo Salcedo que dispusieron su tiempo para ayudarme cuando se presentaron dificultades en la consecución de los entrevistados; asimismo mi gratitud total a Lucy, Mario, David y Alejandro por permitirnos conocer una parte de su vida y convertirse en aliados de mi investigación.

Gracias a mis compañeros Yurani Guevara y Fernando Galvéz quienes con toda disposición comentaron constructivamente sobre este trabajo; También agradezco las oportunidades en que mis compañeros de la promoción 2017 de la Maestría en Sociología aportaron a esta investigación. Igualmente reconocer los espacios de discusión sobre trabajos de grado que se dieron en el Seminario Permanente de Investigación del Grupo Sociedad, Historia y Cultura.

Por último, agradecer a mi madre Teresa Martínez por su apoyo en todo sentido, por enseñarme a ser valiente, a enfrentarme a cualquier reto y por ser la mejor financiera que conozco: ¡Gracias Maestra! A mi esposo por ser la ayuda idónea para mi vida. A ellos gracias por comprender cuando el tiempo en familia fue escaso.

1. Sobreviviendo al crédito[1] con recursos escasos: tres historias entre las deudas y la esperanza

"Hoy no fío mañana si"
"El que fía no está aquí... salió a cobrar"
"Solo le fiamos a los mayores de cien años que traigan a sus abuelitos como fiadores"
"Si fío pierdo lo mío, si doy a la ruina voy, si presto al cobrar molesto"
"El fiar es cosa ingrata: se pierde el amigo y se pierde la plata".

En mi niñez, cuando me enviaban a hacer los mandados a la tienda[2], era inevitable leer varios avisos que en general, estaban impresos en colores brillantes, tenían carácter jocoso y con lenguaje muy coloquial. Aunque había varias temáticas, las más frecuentes advertían que en ese recinto comercial no se entregaban mercancías si el tendero no recibía el dinero correspondiente a su costo. Estos mensajes se acompañaban de imágenes: un burro (que representaba al tendero que fiaba o al cliente que ingenuamente pedía crédito) o un hombre flaco, ojeroso y con la ropa raída para simbolizar la desgracia que significaría para el tendero otorgar crédito. Si bien esta estrategia buscaba desanimar el recurso del fiado, recuerdo que algunos vecinos en vez de dinero llevaban unos cuadernos en el que el tendero escribía (vendedor y comprador hacían sus propios apuntes): era la manera en que se llevaba la contabilidad de este crédito informal.

Estos mensajes los podía encontrar en cualquier tienda de barrio –conocí varias en mi infancia–. Recuerdo que siempre pagábamos con dinero en efectivo; en mi familia el crédito no estaba bien visto, ya que mis abuelitos maternos (de procedencia nariñense) exponían su ética a través de *dichos* que aún recordamos: "el rabioso contado" –así doliera había que hacer las compras con dinero propio–, "no hay que veciniar" –evitar ser amigo de vecinos chismosos y pues el tendero del barrio es un vecino–, o "la ropa sucia se lava en casa" –las necesidades de la casa no pueden ser expuestas ante los demás–. De modo que el fiado, las deudas o el crédito ni siquiera eran opción para comprar bienes en mi hogar y menos si provenía de un vecino o un tendero.

Luego, cuando empecé a laborar procuraba consumir con mi propio dinero. Pasó casi una década antes de necesitar algún producto crediticio. En el año 2011 para matricularme en un instituto educativo español me enviaron un enlace para hacer el pago a través de una tarjeta de crédito. Yo no tenía este medio de pago, pero tampoco tenía tiempo para hacer una solicitud a un banco; entonces acudí a varios amigos y familiares para pedirles prestada su tarjeta con el compromiso de que yo les pagaba la transacción en efectivo. Para mi sorpresa mi familia y mis amigos cercanos no tenían tarjeta de crédito. Para cumplir con este pago la opción fue hacer una transacción complicadísima y costosa en una mesa de negociación

[1] Es posible que a lo largo del texto se asuma que crédito y deuda hacen parte del mismo proceso social, empero, Magdalena Villarreal (2004: 14) manifiesta que la deuda puede ser entendida como un compromiso en dinero o en especie, mientras que el crédito es un transacción formal relacionada con bancos e instituciones financieras.

[2] Los hijos menores en hogares populares en Colombia hemos tenido la responsabilidad de ir a comprar los víveres que hacen falta en la casa a la tienda del barrio, lo que se conoce como "el mandado".

internacional de un banco para poder girar el dinero a España. Se había creado una necesidad: tenía que realizar más pagos al instituto, lo cual me motivó a solicitar al Banco Av Villas una tarjeta de crédito. Quería una tarjeta franquiciada por Visa, dado que esta marca era un referente conocido para mí. El banco me asignó 5 millones de pesos divididos en dos tarjetas de crédito: Visa y MasterCard. No me importó entonces que me hubieran dado una tarjeta de más.

En las últimas décadas los logotipos Visa y MasterCard aparecen de manera frecuente en los almacenes, restaurantes o demás establecimientos comerciales y se han convertido en el epítome de la globalización. Estas y otras franquicias de tarjetas de crédito representan el flujo de dinero instantáneo y sin esfuerzo, pues desde cualquier lugar derriban las fronteras nacionales al permitir que los viajeros paguen fácilmente, entre otras transacciones, las reservas de avión y de hotel, ya que el "dinero plástico" simplifica la operación. Hacen posible las compras a larga distancia: la Internet nunca habría podido convertirse en un mercado minorista global sin la ayuda de las tarjetas de crédito, a razón de que vincularon tiendas y bancos de todo el mundo a su propia red mundial de autorización y procesamiento (Rona-Tas & Guseva, 2014: 2).

Unos años después de adquirir mis tarjetas de crédito pude observar que las ofrecían en sitios muy concurridos y de visita cotidiana como supermercados, tiendas por departamentos o gimnasios. Algo ocurrió con el exclusivo mercado al que iban dirigidas las tarjetas de crédito: ya eran de fácil acceso para cualquier persona sin importar su estrato o condición económica. Esta nueva realidad me generó inquietud, pero solo hasta que empecé a estudiar la Maestría en Sociología decidí entonces emprender la búsqueda de respuestas a través de esta pesquisa.

La investigación académica en el campo de las finanzas ha sido abordada desde una perspectiva cuantitativa: comúnmente la economía y la ingeniería dominan este tipo de estudios con numerosas publicaciones. Sin embargo, estas investigaciones dejan de lado el panorama social de las finanzas, sobre todo, lo relacionado con personas, hogares o familias. Lo anterior influyó en mi decisión de estudiar la Maestría en Sociología; transgrediendo un poco el paradigma establecido en mi formación en finanzas, ya que deseaba aprender a investigar desde una perspectiva cualitativa con el interés de abarcar temas que no se estaban teniendo en consideración.

En las primeras clases de la Maestría en Sociología, noté que los profesores abordaban temas económicos y financieros con frecuencia, esto me dio mucho ánimo para proseguir en este camino pues se proporcionaban los espacios para resolver mis primeras inquietudes. El profesor Carlos Mejía nos habló de la financiarización de la economía cuando le comenté mi interés de indagar sobre la ampliación de la oferta de tarjetas de crédito; adicionalmente él me facilitó las primeras referencias bibliográficas sobre el tema: Las finanzas y la cuarta dimensión (Blackburn, 2006) y Sociología del crédito y economía de las clases populares (Wilkis, 2014). En el primer artículo, el autor expone que existe una revolución financiera que ha potenciado las ganancias de las instituciones que prestan estos servicios; en la actualidad estas entidades emplean sus estrategias para dirigirse a las clases de menos ingresos para aumentar su espectro de mercado, sin embargo, estas acciones han ocasionado crisis de grandes magnitudes como la *Subprime* en el año 2008. En el segundo texto, hay un acercamiento a las prácticas cotidianas de las personas de bajos ingresos para sobrellevar su

endeudamiento con tarjetas de crédito, gracias a la extensión del mercado del crédito de consumo en la economía de las clases populares. La investigación relacionada con las personas me llamó más la atención que la que abordaba las instituciones financieras.

En este punto es adecuado señalar que los estudios relacionados con las finanzas domésticas pueden ser de dos tipos: las investigaciones que estudian los cambios en las prácticas económicas de quienes enfrentan nuevos tipos de productos y tecnologías financieras –se pueden encontrar a Villarreal (2004) Müller (2014) o Wilkis (2014) – y los estudios sobre las tecnologías y prácticas de las empresas financieras orientadas a nuevos consumidores –por ejemplo, Deville o Poon– (Ossadón, Barros, Aristía & Peralta, 2017: 2). Esta investigación se inclina por la primera vía, ya que se aventura a estudiar las transformaciones sociales que aparecen a partir del fácil acceso de las personas en condiciones de precariedad a mecanismos de endeudamiento como la tarjeta de crédito y a aproximarse un poco a las políticas que en Colombia han dado lugar a esas transformaciones.

Inicialmente, se me ocurrió empezar preguntándole al personal de aseo y mantenimiento –en la universidad privada donde trabajaba en Palmira– si ellos tenían tarjeta de crédito, ellos me respondieron que preferían no tener este medio de pago porque era peligroso pues habían escuchado que se pagaban muchos costos y no deseaban este tipo de deudas. El tiempo transcurrió y empecé el curso de diseño etnográfico con el profesor Jan Grill, quien nos instó a hacer un pequeño proyecto que tuviera relación con el tema de investigación que estábamos proponiendo para la Maestría. Para empezar, fui a observar en un supermercado las estrategias que utilizaban los vendedores de tarjeta de crédito Olímpica para obtener sus clientes, hice esto por dos semanas, entrevisté a dos asesores, pero no sentía que hubiera *rapport*. En esos días conversé con doña Lucy, la vendedora informal de mecato de la universidad (donde tuve mi anterior trabajo), le pregunté si tenía tarjeta de crédito y me dijo que sí, la tarjeta CrediUno ¡Bingo! Empezó a tomar forma mi investigación. Aproximadamente 3 o 4 entrevistas en profundidad, más un poco de observación participante de las dinámicas familiares de su pequeño negocio me dieron los elementos para realizar el proyecto etnográfico.

Con doña Lucy cometí varios errores como investigadora, hice juicios sobre su forma de usar sus tarjetas de crédito o le di consejos que ella no me estaba pidiendo; esto ocasionó que doña Lucy decidiera pagar el saldo que debía a CrediUno y de manera muy diplomática dejó de contestar mis preguntas. Tuve que buscar nuevos tarjetahabientes para continuar con mi indagación. Sin embargo, con este primer acercamiento surgió el parámetro de investigar tarjetahabientes de CrediUno, pues esta tarjeta tiene condiciones muy flexibles para ser expedida a sus clientes que por lo regular son personas con ingresos bajos e inestables. De hecho las equivocaciones con doña Lucy y la lectura de Bourdieu (1999) me enseñaron que, para mitigar la relación asimétrica entre el investigador y su interrogado, hay que renunciar a la censura y la crítica, en cambio debe existir *amor intelectual* para facilitar la comprensión, la aceptación, la empatía y el reconocimiento de la singularidad de la información, a pesar de que lo visto y escuchado pueda ser repetitivo (Bourdieu, 1999: 535-536).

Inicialmente ambicionaba obtener información que identificara y me permitiera caracterizar de manera global a los clientes de CrediUno en Palmira. Si bien mandé una solicitud respaldada por el coordinador de la Maestría en Sociología, la empresa Credivalores contestó

negativamente argumentando que los datos de sus clientes estaban protegidos por la Ley del *Habeas Data*. Con mi asesor decidimos tomar el camino de reconstruir biografías a través de entrevistas en profundidad. En el mes de enero de 2018 después de haber hecho el guion de la entrevista y una prueba piloto, contacté a una funcionaria de la empresa de energía de Palmira (existe un convenio de cobro de CrediUno con esta empresa) cuya función es atender a los clientes de CrediUno, ella me hizo el favor de averiguar entre los usuarios su disponibilidad para responder mi entrevista, pero su esfuerzo fue en vano. Pedí ayuda a mis amigos y familiares y esta vía si funcionó; tres personas que entrevisté fue gracias a la colaboración de mi esposo –él preguntó a más de 30 compañeros de trabajo si tenían la tarjeta CrediUno y si podían contestar una entrevista– y dos personas restantes eran conocidos míos.

La dificultad para obtener información financiera fue resuelta, tal vez, porque no era una completa desconocida. Aunque me enfrenté a respuestas evasivas cuando preguntaba por ingresos o gastos, pude encontrar una mejor manera de formular las preguntas, pues en general las personas son renuentes a hablar de sus deudas con extraños. El guion de las entrevista fue muy útil, sin embargo, este orden establecido se alteró en muchas ocasiones para aprovechar los relatos que iban haciendo las personas. Con mi asesor decidimos concentrar los relatos en los tres casos más interesantes y con los que había más empatía: Mario, David y Alejandro. Después de dos encuentros con ellos, se convirtieron en aliados de mi investigación, pues estaban dispuestos a responder a mis cuestionamientos, podía visitarles con frecuencia y contactarlos a través de medios electrónicos como *Whatsapp* o llamadas de celular.

Aunque mi meta inicial era hallar personas en condiciones de pobreza, los casos que contribuyeron con sus relatos de vida se pueden catalogar en una clase media precarizada, dimensión que explica que son aquellas personas y hogares que se encuentran inscritos en una zona de frontera con estratificaciones bajas; se caracterizan por una inserción laboral precaria, inestable, con ingresos muy reducidos y a menudo sin contrato ni cobertura de seguridad social (León, Espíndola & Sembler, 2010: 75).

Con los casos buscaba comprender cómo los entrevistados experimentan el proceso de incorporación al mercado de servicios financieros como resultado de políticas públicas o a través de la acción de las instituciones financieras que compiten en este mercado. La investigación de Müller (2009) orientó mis preguntas hacia la comprensión de cómo las personas ingresos limitados incorporan estos nuevos recursos e instrumentos en sus prácticas cotidianas o cómo esos recursos y conocimientos compiten y se combinan con prácticas y experiencias de carácter económico y financiero que ya formaban parte de la vida de esas personas (Müller, 2009: 146). De acuerdo con estas mismas pautas, investigadores como Maurizio Lazzarato (2011) apuntan que hoy día en nuestra sociedad moderna el hecho de tener deudas es un elemento fundamental de la identidad personal; este endeudamiento se posiciona como un arquetipo social que aparece en el contexto mundial con el poder de destrucción o creación de la economía y la sociedad. La deuda supera las divisiones entre empleo y desempleo, activos e inactivos, productivos y asistidos, precarios y no precarios. La figura del hombre endeudado es transversal en la sociedad en su conjunto y exige nuevas solidaridades y nuevas cooperaciones (Lazzarato, 2011: 187). Leer estos autores, en principio, corroboró la pertinencia de mi interés de acercarme a examinar las

transformaciones sociales ocurridas por la economía de deuda, en particular en personas con ingresos bajos y/o condiciones económicas vulnerables.

Posteriormente, estaba finalizando mis estudios de Maestría en Gerencia Financiera y Tributaria –al mismo tiempo que iniciaba la Maestría en Sociología– y debía cumplir con un trabajo de grado; por esta razón le solicité asesoría al profesor Pedro Quintín para escoger un tema que pudiera ser útil en la investigación de la Maestría en Sociología; fue así que realicé el trabajo sobre la evaluación del diseño de las políticas públicas asociadas al uso de las tarjetas de crédito (Palomino-Martínez, 2017). Este trabajo alimenta lo básico del primer capítulo de esta investigación donde trato de aproximarme a la expansión del mercado crediticio en Colombia. En los siguientes capítulos se reconstruyen tres biografías, como se mencionaba anteriormente, estos casos podrían acercarse a una clase media precarizada: Mario –un deudor "saludable"–, David –para el que la vida no se acaba por el Datacrédito– y Alejandro –endeudado durante más de la mitad de su vida–. Sin embargo, en este documento no se trata solo de reconstruir tres historias de vida, sino de intentar extraer algún tipo de hallazgos que permitan entender estos tres casos y quizá otras situaciones parecidas en función del papel de la deuda en sectores populares, tal y como se desarrolla en el capítulo dedicado al análisis de los casos. De hecho, se trata de mostrar cómo funciona el endeudamiento en estas tres personas con bajos recursos y de ahí continuar hacia las consecuencias de la relación entre estructura profunda y las prácticas cotidianas (Bertaux & Bertaux-Wiame, 1993: 233).

Es necesario poner de manifiesto una cuestión metodológica: las historias de vida tienen como pretensión detectar procesos cotidianos, dinámicas o prácticas que expresan las personas en sus narraciones. El propósito consiste en entender algunas regularidades que experimentan ciertos contemporáneos con el fin de resolver alguna inquietud sociológica. Al respecto, investigadores como Daniel Bertaux señalan que para elaborar el discurso en las historias de vida existen por lo menos dos vías. En primera instancia, se encuentra la opción clásica, que consiste en apropiarse de ciertos destellos que resultan relevantes con la teoría sociológica. De esta forma, toma importancia lo que el narrador (entrevistado) habla y la interpretación que el investigador extrae de ese relato. El segundo camino consiste en mostrar los contenidos concretos de la narración sin modificaciones; de modo que el mismo relato aporta conocimientos sobre lo social –este enfoque es usado en los hijos de Sánchez de Oscar Lewis– (1989: 74). Por todo lo anterior, esta investigación tendrá como fuente empírica principal las historias de vida de Mario, David y Alejandro.

Finalmente, señalar que la metodología empleada exigió varias fases: primero, se delimitaron los objetivos de la investigación para una fase de recolección empírica de información, a la vez que se buscó un contexto teórico amplio que permitiera la disponibilidad de herramientas conceptuales en el análisis de los casos. En segundo lugar, se reconstruyeron las biografías de casos empíricos concretos que ofrecieron un variado repertorio de prácticas relacionadas con el endeudamiento. Seguidamente, se elaboró una descripción e interpretación teórica de los hallazgos o pautas que desarrollan las personas en condición de precariedad para sobrellevar una economía de deuda.

2. La expansión del sistema de crédito en Colombia

Doña Lucy tiene más de 50 años. Proviene de una familia de escasos recursos y baja escolaridad. Su sustento ha dependido sobre todo del trabajo informal: cuando era adolescente recogió algodón en la periferia de Palmira, luego trabajó en casas de familia y como operaria a destajo en una fábrica textil. Abandonó todos esos trabajos porque no ganaba lo suficiente para sostener su hogar. Hace 20 años encontró otra forma de obtener ingresos cerca de su residencia, a las afueras de una pequeña universidad de Palmira: un platón con chontaduros, mangos, "minutos" (llamadas a celular) y ventas por catálogo. Con el tiempo, el platón se convirtió en una carreta que ahora le permite tener a la venta más productos (salpicón, pasabocas, agua…) y mejorar sus ingresos. Es un negocio estacional, pues la afluencia de estudiantes dura solo ocho meses al año; en los meses restantes se dedica a las ventas por catálogo. Pese a la informalidad, estacionalidad e incertidumbre del negocio, en el año 2012 el Banco Colpatria le ofreció una tarjeta de crédito con un cupo de 1,5 millones de pesos colombianos. Además de poderla usar en cualquier comercio, la tarjeta le otorgaba beneficios en Carrefour (hoy Metro). En el 2015, mientras hacía unas compras en un supermercado, un asesor le ofreció la tarjeta CrediUno con cupo de 2 millones de pesos con tan solo la verificación del documento de identidad –pues estas entidades revisan directamente en las bases de las centrales de riesgo para evaluar si un cliente es apto para recibir el "plástico"–. En la actualidad, Doña Lucy solo conserva la tarjeta CrediUno, pues los costos de la tarjeta de crédito de Colpatria eran onerosos.

David tiene 24 años. Se graduó de bachiller en un colegio militar y no pudo empezar sus estudios universitarios debido a los altos costos de la educación superior privada. Fue padre a los 19 años, esta responsabilidad le obligó a aceptar un empleo como vendedor con un salario precario en el negocio de sus primos. En la actualidad, sigue trabajando con ellos. Tiene un contrato por prestación de servicios, pero no puede aportar a salud y pensión (el dinero no le alcanza). Su vida crediticia empezó en el 2012. El Banco de Bogotá le expidió dos tarjetas de crédito con cupo de 2 millones de pesos cada una. Por esa misma época, David fue a un punto de atención de CrediUno para obtener otra tarjeta de crédito –le asignaron un cupo de 600 mil–. Un primo le propuso un proyecto productivo, para lo cual David uso el cupo de una de las tarjetas del Banco de Bogotá, sin embargo, su primo se gastó el dinero en otra cosa, se fue del país y nunca le pagó. David no pudo responder con la obligación financiera y desde entonces esta reportado en Datacrédito por el Banco de Bogotá. A pesar de este reporte negativo, su tarjeta CrediUno sigue vigente para comprar el mercado de la casa y hacer avances cuando no le alcanza su sueldo.

Alejandro tiene 44 años. Es técnico del Sena y trató de estudiar licenciatura en leguas modernas en la UNAD, sin embargo, solo asistió a algunas clases. En su infancia no tuvo carencias, el negocio de sus padres los posicionaba en clase media en ascenso. Esto perduró hasta que su padre quebró y Alejandro tuvo que buscarse la vida como vendedor. En la actualidad tiene un contrato de distribución con pasabocas Yupi. Su vida crediticia comenzó cuando compró su primera moto en Honda, tenía 25 años. Los bancos –Bancolombia y Av Villas– no tardaron en expedirle tarjetas de crédito. También tenía la tarjeta Éxito que le ofrecía descuentos especiales en el almacén. En el 2007 tuvo un empleo mal remunerado, no

pudo pagar sus obligaciones crediticias (plan de telefonía pospago y cuotas de tarjetas de crédito) y fue reportado a Datacrédito por más de 5 años. En el 2014, ya con una situación financiera más estable, solicitó la tarjeta CrediUno para obtener nuevamente vida crediticia. Le asignaron la tarjeta con un cupo de 4 millones. Por la misma época, Falabella le otorgó 5 millones de cupo y así volvieron a expedirle tarjetas de otras entidades bancarias (Almacenes SAO, Banco Davivienda y Colpatria). Hoy tiene 5 tarjetas de crédito y varios créditos de libre inversión. A pesar de tener ingresos mensuales entre 3,5 y 4 millones de pesos colombianos, Alejandro ahorra muy poco, sus obligaciones bancarias consumen más del 80% de sus ingresos.

Estas tres personas han obtenido fácilmente tarjetas de crédito a pesar de no contar con estabilidad en sus ingresos, lo que lleva a preguntar, en primer lugar, cómo personas en tales condiciones económicas pueden acceder tan fácilmente a sistemas de crédito formal. Los tres casos muestran cómo las instituciones financieras están interesadas en aumentar su cuota de mercado dirigiendo ciertos productos a sectores de bajos ingresos que, antes, no habían tenido en consideración; ello les ha supuesto, entre otras cosas, modificar sus perspectivas sobre el riesgo. La asignación de tarjetas de crédito a personas con ingresos inferiores al salario mínimo, la posibilidad de reemplazar las garantías de pago con seguros expedidos por las mismas entidades financieras o el generoso aumento de los cupos sin solicitud previa de los clientes, son indicios de la reorientación de las políticas económicas de estas entidades, con la consecuente transformación de la infraestructura, la oferta y la demanda financiera.

Algunos estudios plantean que, entre los factores que acompañarían a estos cambios, están las políticas diseñadas por los Estados orientadas a incluir a más ciudadanos en el sistema financiero; unas estrategias en las que han incidido también orientaciones políticas y económicas internacionales.

Por ejemplo, en Costa Rica, Chaves (2013) refiere que las políticas públicas han ido en dirección de desregular los mercados financieros para que las personas puedan acceder a más productos, por eso es necesario que se garanticen medidas que contrarresten la asimetría entre emisor y tarjetahabiente, asegurando el equilibrio en el sistema financiero ante la indudable exposición de riesgo existente. En Paraguay, la relación entre política pública y tarjeta de crédito se inscribe en que la agenda del gobierno apunta hacia la inclusión financiera, la mejora del sistema de pagos a través de tarjetas y la discusión sobre las formas de canalizar la reducción del impuesto al valor agregado por compras hechas con tarjetas de crédito (Pereyra, 2011). En Perú, Pachas (2011) señala la importancia de la adopción de medidas de carácter político orientadas a propiciar una mayor competencia de intermediarios, regular la elevada tasa de interés y garantizar la transparencia de información por parte de los bancos y entidades financieras que ofertan las tarjetas de crédito, con el fin de extender el mercado a otros segmentos de la población. En Chile, los derechos políticos ahora son interpretados por el Estado como derechos del consumidor (Han, 2011).

Cabe apuntar que en general el Estado ha provisto la promoción de los mercados financieros y la mercantilización del ciclo de vida, conllevando a que el sistema financiero desarrolle productos para grandes segmentos de la población, después de años de discriminación. Esto ha permitido prácticas predatorias reflejadas en préstamos que condenan a individuos de bajos y medianos ingresos a una vida de deuda (Van der Zwan, 2014).

De igual forma, el poder creciente y sistémico de las instituciones financieras impregnan la vida cotidiana con nuevos productos que surgen de la creciente mercantilización de la trayectoria vital –deuda estudiantil, marketing de las tarjetas de crédito o las hipotecas son algunos ejemplos–. Con esto se admite una importante expansión de las corporaciones financieras hacia la estrategia de dominar las finanzas personales (Blackburn, 2006: 40).

En este contexto de masificación del crédito, organismos multilaterales como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) han respaldado la iniciativa denominada inclusión financiera[3], como alternativa de financiación para las personas de bajos ingresos. Estas entidades han promovido que la inclusión financiera sea una prioridad para las autoridades estatales, los organismos reguladores y las instituciones de desarrollo en todo el mundo. La iniciativa de Acceso Financiero Universal 2020 (UFA 2020 por sus siglas en inglés) propuesta por el Banco Mundial, implica un compromiso político y coordinación entre los actores públicos y privados, con el fin de "crear un entorno normativo y regulatorio propicio que fomente la competencia, permitiendo a las instituciones bancarias y no bancarias innovar y ampliar el acceso a los servicios financieros, así como datos de alta calidad para la formulación de políticas". Este entorno también debe estar acompañado de regulaciones y medidas de protección del consumidor para asegurar la prestación responsable de los servicios financieros (Banco Mundial, 2017).

Conviene subrayar que otras organizaciones internacionales como, la Alianza para la Inclusión Financiera (AFI) y el Centro para la Inclusión Financiera (CFI), se han venido consolidando como redes que facilitan el acceso a servicios financieros a la población que ha sido excluida. AFI señala que la inclusión financiera se desarrolla principalmente en tres dimensiones: 1) Acceso: posibilidad de acceder a servicios y productos de instituciones financieras; 2) Uso: profundidad o alcance del uso de servicios y productos financieros; 3) Calidad: en el sentido de propiciar un mayor bienestar a la población en cuanto al servicio o producto financiero. Colombia firmó en 2011 la declaración de Maya –primer acuerdo mundial de hacedores de política de países emergentes– que tiene por objeto "desbloquear el potencial económico y social de la población más pobre a través de una mayor inclusión financiera" (AFI, 2013). El Centro para la Inclusión Financiera (CFI) brinda soporte para que las instituciones financieras ofrezcan portafolios de bajos costos, altos niveles de seguridad, mejoras en la productividad a través de la tecnología financiera (Fintech), la cual se convierte en un aliado estratégico para lograr inclusión financiera.

En el caso de Colombia, ¿han existido dichas políticas?, ¿cuáles han sido?, ¿cómo se han ajustado a través del tiempo?, ¿cuál ha sido la efectividad de estas políticas? A continuación se intenta ofrecer respuestas a algunos de esos interrogantes.

[3] El Banco mundial define que la inclusión financiera corresponde al acceso que tienen las personas y las empresas a una variedad de productos y servicios financieros útiles y asequibles que satisfacen sus necesidades (como pagos y transferencias, ahorro, seguros y crédito) y que son prestados de una manera responsable y sostenible (Banco Mundial, 2017: 1).

2.1 El caso colombiano: políticas públicas, instituciones implicadas y resultados

Para responder a esas preguntas, en este apartado se ofrece en primer lugar la enumeración de las leyes y políticas desarrolladas en Colombia en los últimos veinte años, aproximadamente; a continuación sigue la enumeración de las instituciones que se han ocupado de ponerlas en marcha; finalmente, se presenta un pequeño balance del impacto de esas políticas.

En primera instancia, en el ***Artículo 335 de la Constitución Política de Colombia*** (promulgada en el año 1991) se plantea que, además de regular la actividad financiera, el Estado promoverá la "democratización del crédito" haciendo los empréstitos más asequibles para gran parte de la población. Sin embargo, a pesar de estar consignado en la Carta Política, no es sino en el año 2006 que se establece la política pública para dar cumplimiento a este propósito.

Así, la expedición del **Conpes 3424** (2006) adoptó la política pública de Banca de las Oportunidades. Su objetivo fue crear las condiciones necesarias para facilitar el acceso al sistema financiero formal, mediante la provisión de crédito y otros servicios financieros a las poblaciones que generalmente han sido excluidas. Los alcances de esta reforma fueron: los corresponsales no bancarios, las cuentas de ahorro de bajo monto, las cuales están exentas del gravamen a los movimientos financieros GMF (en la actualidad 4 por mil); no obligadas a hacer inversiones forzosas y con requisitos simplificados de sistema integral en la prevención del lavado de activos para la apertura. Se incluyó también una reforma al régimen de garantías asegurando que los créditos pudieran ser cobrados de forma segura, predecible y transparente. Elementos indispensables para crear un ambiente favorable a la ampliación de la cobertura de créditos y para la disminución de sus costos (Conpes 3424, 2006).

De igual manera, se fortaleció el sistema de las centrales de riesgo. Esto implicó una reforma a la Ley Estatutaria sobre *Habeas Data* y la construcción de bases de datos nutridas de fuentes adicionales al sector financiero. Para tal efecto, se incorporó la información sobre pago de servicios públicos o arriendos; ya que en la mayoría de los casos es positiva y constituye la puerta de acceso al crédito de población no bancarizada (Conpes 3424, 2006).

La **Ley 1151** (2007) (**Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010**) o ley de reducción de la pobreza. Estuvo dirigida a soluciones eficaces contra la inequidad y la vulnerabilidad. Esta política se fijó como una acción de largo plazo encaminada a crear las condiciones necesarias para facilitar el acceso y uso de servicios financieros integrales. Fortaleció la institucionalidad de Banca de las Oportunidades, las redes de entidades del sistema financiero, que incluye las cooperativas, las organizaciones no gubernamentales y las cajas de compensación familiar. Con esta directriz se fomentó la intervención coordinada entre el sector público y el privado: las entidades financieras invirtieron el 96% del presupuesto para esta estrategia –aproximadamente 3 mil millones de pesos colombianos– (Ley 1151, 2007).

En el año 2007 se reitera que la tarjeta de crédito pertenece a la categoría de crédito de consumo a través del **Decreto 519** (2007). En el artículo 4 de esta legislación se flexibiliza el manejo de la tarjeta de crédito modificando el plazo de los pagos, aumentando el término a 36 meses, derogando decretos anteriores que estipulaban un plazo máximo de 24 meses.

Los pagos se amortizarían en el correspondiente período hasta por el valor total de cada utilización, en cuotas mensuales uniformes.

La **Ley 1328** (2009) o ley del consumidor financiero se expide con el objetivo de proteger el usuario del sistema financiero. Entre los alcances de esta normatividad se encuentran: el Sistema de Atención al Consumidor Financiero (SAC) que reguló el suministro de información al consumidor, estableció derechos y obligaciones de los clientes y se consolidó que cada entidad financiera tenga un Defensor del Consumidor Financiero. Con respecto a las tarjetas de crédito el Artículo 7 instituye para las entidades financieras: la recopilación de información y obtención de pruebas en los casos de fraude, hurto o cualquier otra conducta castigable realizada mediante el uso de tarjetas crédito o débito; la realización de transacciones electrónicas o telefónicas, así como cualquier otra modalidad.

El **Plan Nacional de Desarrollo 2010–2014** o **Ley 1450** (2011), adoptó metas concretas de inclusión financiera y adicionó medidas para garantizar la oferta de servicios financieros en regiones apartadas. Con este fin, el PND sugiere que las entidades financieras diseñen productos adecuados para los diferentes segmentos poblacionales y establezcan programas para la educación económica y financiera.

La expedición de estas primeras leyes produce como efecto que las personas de bajos ingresos se conviertan en candidatos viables para los recursos e instrumentos que ofrece el mercado financiero, generando así otra fuente de ganancias para las entidades del sector. Al mismo tiempo, estas políticas facilitaron las posibilidades de adquirir créditos de acuerdo con las necesidades y deseos de personas en condición de pobreza (Müller, 2014: 21); estas transacciones están vinculadas con el grupo familiar, de manera que probablemente la solidaridad familiar se convierte en una garantía de pago que el sistema financiero implícitamente detecta en los hogares pobres.

Seguidamente, la **Ley 1555** (2012) elimina las penalizaciones de los bancos por el pago anticipado de obligaciones, lo que favorece a los consumidores financieros de varias maneras. La primera es que los clientes de productos financieros pueden pagar sus créditos cuando tienen excedentes de dinero, sin incurrir en costos adicionales al capital adeudado. La segunda es que los clientes pueden buscar alternativas para vender su cartera a la entidad financiera que ofrezca la tasa de interés más beneficiosa. Este último es un gran avance dado que los deudores tienen la opción de encontrar en el mercado, tasas de interés competitivas para la venta de sus obligaciones financieras.

Con el fin de estimular el uso de las tarjetas débito y crédito como medio de pago, el **Decreto 2876** (2013) estableció la devolución de dos puntos del IVA (impuesto al valor agregado) por las compras efectuadas con "dinero plástico". Esta medida causó un uso más eficiente del capital, mayor seguridad personal, y la reducción de la informalidad y evasión en el país. Además de beneficiar al tarjetahabiente, generó información para la administración tributaria, contribuyendo al control de las operaciones. No obstante, con la Reforma Tributaria de 2014, este beneficio fue derogado por medio del **Artículo 77** de la **Ley 1739** (2014). Entre las razones por las que se eliminó este beneficio, se encuentran: la necesidad fiscal por parte del gobierno nacional, los costos y problemas asociados al proceso de devolución y la existencia de otras alternativas para estimular la utilización de "dinero

plástico" y servicios de banca móvil, ofrecidas por las entidades financieras (Asobancaria, 2016a). Aunque fue una medida transitoria, la devolución de los puntos de IVA fue un estímulo directo por el uso de tarjetas crédito y débito y su derogación obligó a la formulación de políticas privadas por parte de instituciones financieras, para incentivar a sus clientes con estrategias como: acumulación de puntos por el uso de tarjetas débito y crédito, sorteos, descuentos en franquicias aliadas, millas para viajes, entre otros.

La **Ley 1676** (2013) o ley de garantías mobiliarias tiene por finalidad apoyar a empresas y personas con trámites sencillos para acceder a créditos financieros. Esta legislación permite la eliminación de formalidades contractuales ampliando el número de bienes, derechos o acciones que puedan ser objeto de garantía mobiliaria. Esta normatividad fue aplaudida por el Foro Económico Mundial, pues contribuyó a una mejor calificación en el ascenso de Colombia en el ranking del Reporte Mundial de Competitividad 2016.

Con la expedición del **Decreto 2654 de 2014**, mediante el cual se crea la categoría de crédito de consumo de bajo monto se consolidan los objetivos establecidos en los Planes Nacionales de Desarrollo de 2006 y 2010. A través de este decreto las entidades financieras pueden aprobar de manera expedita créditos por un monto máximo de 2 salarios mínimos legales mensuales vigentes (SMLMV), un plazo de hasta 36 meses y sin necesidad de constituir garantías. Adicionalmente, esta normatividad aprueba el esquema institucional de la estrategia de inclusión financiera: propone la estructura orgánica para la orientación, dirección y operación de la política (Ministerio de Hacienda de Colombia, 2016).

La **Ley 1753** (2015) (**Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018**) adicionó una serie de metas que complementan el esquema de monitoreo y seguimiento de los avances de la inclusión financiera (Ministerio de Hacienda de Colombia, 2016). Esta Ley dicta las medidas tendientes a promover el acceso a los servicios financieros transaccionales, dado que crea las Sociedades Especializadas en Depósitos y pagos Electrónicos (Sedpe); destinadas a promover la inclusión financiera a través de productos financieros transaccionales, como transferencias, pagos y giros. Las Sedpe de ninguna manera pueden emitir créditos, pero pueden prestar servicios financieros en articulación con los corresponsales bancarios (Ministerio de Hacienda de Colombia, 2016).

Con el fin de materializar las metas propuestas en el Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018, Asobancaria formuló El Proyecto F; la cual es una estrategia que involucra el sector público y privado con el objetivo de disminuir el uso del efectivo, masificar los medios de pago electrónicos e intensificar la inclusión financiera en el país. Estas metas incluyeron la reducción de la informalidad, el aumento de la educación financiera y el fomento del uso de las tecnologías financieras disponibles (Montoya, Rodríguez & Borja, 2017: 407).

En año 2016, el **Decreto 587** (2016) reguló la seguridad de las tarjetas de crédito, en particular, la reversión de los pagos electrónicos, complementando así, el **Artículo 51 de la Ley 1480** (2011) o Estatuto del consumidor. Adicionalmente, esta normatividad cambió la periodicidad de la certificación de la tasa de usura que rige para los créditos de consumo para estimular este tipo de crédito. Asobancaria en su momento manifestó que no se encontraba de acuerdo que esta medida representara beneficios para los consumidores (Asobancaria, 2017). Este pronunciamiento del gremio expresaba su discrepancia en cuanto

a que el gobierno pudiera perentoriamente modificar la tasa de interés de colocación, lo cual había sido manejado de manera exclusiva por las instituciones financieras.

Recientemente, la **Circular Externa 026 de 2017** flexibiliza las condiciones para reportar negativamente a los deudores en las centrales de riesgo. Esto fue una medida establecida por el ciclo económico que atravesaba el país, mientras se normalizaba la situación financiera de los deudores colombianos (Superintendencia Financiera de Colombia, 2017a). Las disposiciones de esta circular siguen vigentes.

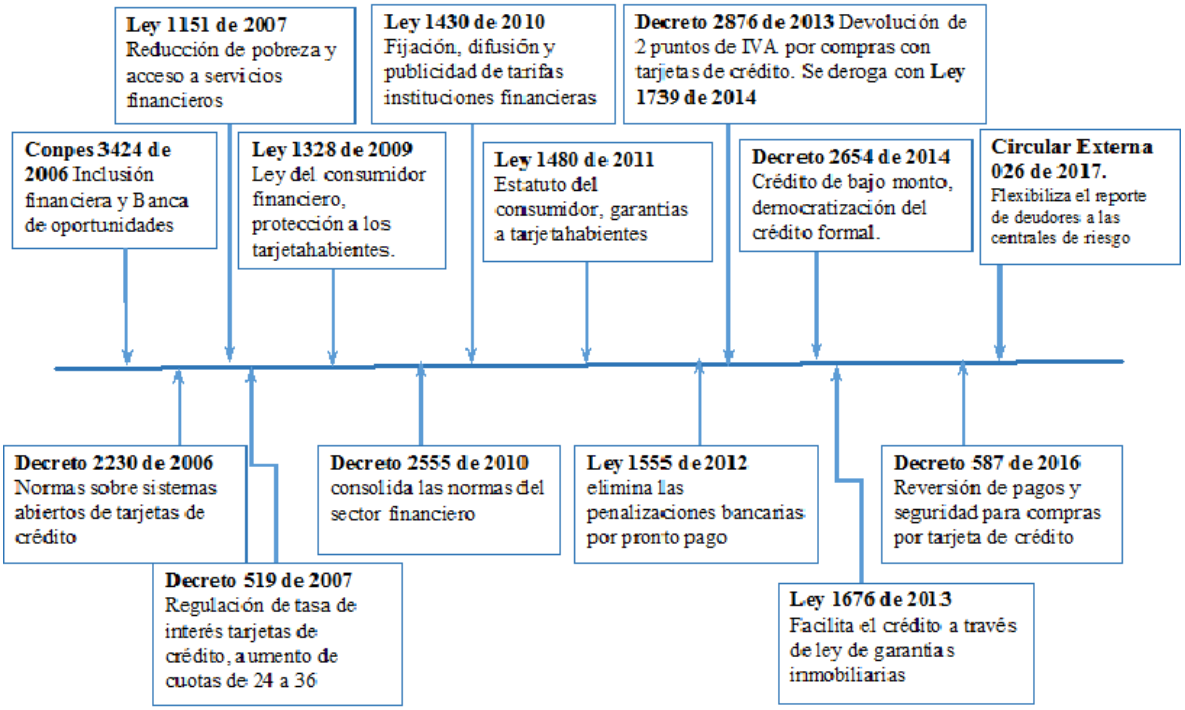
De acuerdo a lo anterior, en años recientes el gobierno colombiano apostó por la mejora en el ambiente inversionista, en fuentes de financiación más incluyentes que permitían seguir avanzando en la reducción del desempleo, la pobreza y la inequidad (aunque estas medidas pudieron estar relacionadas con los compromisos de ingreso del país a la OCDE). Gracias a estas medidas, en el informe de los resultados del Reporte Mundial de Competitividad 2015-2016, Colombia ascendió de posición a partir de la mejora obtenida en los factores que evalúan la eficiencia (subió del lugar 63 al 61). Entre los aspectos considerados en este indicador se encuentra el desarrollo del mercado financiero, en el cual obtiene el mejor desempeño pasando del lugar 70 al 25; lo que contribuyó significativamente a consolidar la fluidez del mercado financiero, principalmente por las facilidades para otorgar préstamos (Departamento Nacional de Planeación de Colombia, 2017). No obstante, en el 2017 la competitividad del país desciende al puesto 66, principalmente por el retroceso en: institucionalidad, infraestructura y ambiente macroeconómico –déficit fiscal y corrupción son los factores que impactan negativamente el desempeño competitivo del país– (Departamento Nacional de Planeación de Colombia, 2018).

El mercado financiero sigue siendo un frente que mantiene su estabilidad gracias, entre otras cosas, a las políticas que facilitan la inclusión financiera (iniciativa respaldada por los organismos multilaterales como se vio anteriormente). Desde 2006, el gobierno nacional colombiano ha venido estimulando propuestas para el uso de servicios financieros y la educación económica y financiera; en particular en el sector rural, para personas de bajos ingresos, pequeñas y medianas empresas (Ministerio de Hacienda de Colombia, 2016).

La apuesta para tener usuarios más calificados se ha enfocado en la educación financiera. No obstante, la escasez de este conocimiento se ha convertido en un tema político, luego que los riesgos son preocupantes frente al debilitamiento del Estado de bienestar y la desregulación de los mercados financieros; las personas suelen quedarse sin ahorros, sin pensión por vejez y vulnerables por el portafolio de servicios que ofrece la inclusión financiera. En este contexto, las pruebas PISA –que aplican los países que pertenecen a la OCDE– incluyó un módulo de alfabetización financiera, posiblemente para difundir la idea de que la educación financiera es tan importante como las habilidades de lenguaje y matemáticas. La propuesta es que las personas se enfrenten a productos financieros complejos, con el fin de que sus conocimientos no se limiten a una visión tradicional de los presupuestos familiares (gastos cubiertos por ingresos), sino que los individuos deben tener en cuenta su ciclo de vida: ahorrar cuando sea necesario, pedir prestado en el momento adecuado, prepararse financieramente para un nuevo bebé o la separación de una pareja, acumular riqueza para la jubilación y considerar los riesgos potenciales o las contingencias de la vida que podrían enfrentar por enfermedad, desempleo o quiebra (Lazarus, 2016: 1-5).

A continuación el gráfico *1* resume de manera cronológica las principales políticas públicas relacionadas con la flexibilización de las condiciones crediticias.

Gráfico 1 Principales normatividades relacionadas con el crédito en Colombia



Fuente: Elaboración propia a partir de leyes y decretos de Colombia.

2.2 Las instituciones

En el mercado de tarjetas de crédito se pueden distinguir las entidades que formulan las políticas, la institución que supervisa y controla el mercado, las centrales de riesgo que brindan información sobre los clientes, los gremios y las franquicias.

Entre las entidades que formulan las políticas, resaltamos de manera jerárquica el poder público. En el contexto de ésta investigación nos interesa la función ejecutiva y legislativa que ejerce el Presidente de la Republica, su gabinete y el Congreso de la República que se encargan de elaborar, interpretar, reformar y derogar las leyes y códigos en todos los ramos de la legislación.

El Ministerio de Hacienda y Crédito Público, es la cartera del ejecutivo encargada de la preparación de las leyes, y decretos, la regulación de crédito público, la política financiera, cambiaria, monetaria y crediticia, sin perjuicio de las atribuciones conferidas a la Junta Directiva del Banco de la República y de conformidad con la Constitución Política y la Ley (Ministerio de Hacienda y Crédito público, 2017: 1).

El Banco de la República de Colombia además de ejercer las funciones de banca central, se encarga de ser prestamista y banquero de los establecimientos de crédito y servir como agente fiscal del Gobierno (Banco de la República de Colombia, 2013: 1).

La Superintendencia Financiera de Colombia, es la entidad que supervisa y controla las entidades financieras bancarias, su misión es preservar la confianza pública y la estabilidad del sistema financiero. Entre sus objetivos principales esta: "que todas las personas, especialmente las más pobres, tengan acceso a productos y servicios financieros formales acordes a sus necesidades" (Superintendencia Financiera de Colombia, 2017b: 1).

La Superintendencia Financiera de Colombia a través de la Dirección de Protección al Consumidor Financiero, ha dispuesto que cada entidad financiera vigilada tenga un Defensor del Consumidor financiero, el cual responde consultas escritas, telefónicas o personales, en el marco de la Ley 1328 de 2009 o ley del Consumidor Financiero.

Es de aclarar, que la Superfinanciera no vigila a todos los emisores de tarjetas de crédito, solo se encarga de controlar a aquellas entidades que hacen captación y colocación de sus recursos. De esta manera, existen entidades financieras no bancarias, que corresponden a aquellas instituciones privadas que colocan sus propios recursos a través de productos como tarjetas de crédito, créditos de consumo o libranzas, sin recurrir a la captación de dinero. Estas entidades son vigiladas por la Superintendencia de Sociedades y la Superintendencia de Industria y Comercio.

La Asociación Gremial Financiera, Asobancaria, es la asociación representativa del sector financiero Colombiano. Su objetivo es promover el desarrollo del sector bancario, defender los intereses de la industria bancaria en Colombia y establecer un enlace permanente y estable con las autoridades gubernamentales (Asobancaria, 2016b: 2). Cabe señalar que la Asociación Nacional de Instituciones Financieras, Anif, también reúne y representa los intereses de empresas financieras privadas, más esta institución se autodefine como un gremio de opinión o *think tank* que tiene por objeto realizar investigaciones con solidez técnica para posicionarse como un centro de estudios económicos en el país (Anif, 2018).

Entre las entidades que brindan información sobre los clientes, se encuentra TransUnion LLC (2017) que se encarga de proporcionar a los emisores de crédito en todo el país una fuente de información de crédito rápida y valiosa. En febrero de 2016, TransUnion adquirió la sociedad colombiana CIFIN S.A. Otra institución que suministra información sobre los deudores es DataCrédito Experian (2016); es la central de información crediticia que provee una "base de datos con información de identificación, localización demográfica, hábito de pago y nivel de endeudamiento de personas naturales y jurídicas" (DataCrédito Experian, 2016: 1).

Seguidamente, Incocredito se encarga de la investigación, información y control de tarjetas crédito y débito. Es una asociación especializada en la seguridad de la industria de medios de pago en Colombia, ofrece sistemas de pago de bajo valor en todas las etapas del ciclo integral de prevención y control del fraude (Incocredito, 2017: 1).

Las Franquicias que operan en Colombia respaldando tarjetas crédito y débito son: CredibanCo Visa que actualmente le apuesta a la formalización e inclusión financiera, a la

optimización de portafolios para el sector financiero y los comercios (CredibanCo, 2013: 1). Redeban Multicolor Master Card, tiene como objetivo facilitar el desarrollo de la industria de pagos; su apuesta actual es la implementación de innovaciones financieras que permitan a sus usuarios mayor servicio en pagos electrónicos (Redeban Multicolor, 2016: 1). American Express es una empresa global de servicios. Desde 2002 está asociada con Bancolombia y en el 2017 el Banco Colpatria es emisor de esta franquicia (American Express, 2016: 1). Diners Club Colombia, aunque fue la primera tarjeta de crédito del país, hoy el único banco que emite tarjetas con esta franquicia es el Banco Davivienda (Diners Club International, 2014: 1).

La tabla 1 se elabora con el objetivo de apreciar el impacto de las políticas públicas con las instituciones que participan en el mercado de las tarjetas de crédito.

Tabla 1 Matriz de instituciones que participan en el mercado crediticio

Instituciones	Funciones Relacionadas	Relación con las Políticas públicas
Poder Legislativo (Constitución Política de Colombia, 1991)	Se encarga de elaborar, interpretar, reformar y derogar las Leyes y Códigos en todos los ramos de la Legislación.	Esta institución formula las políticas públicas relacionadas con la tarjeta de crédito, de esta manera se despliegan las intervenciones que hace el Estado
Ministerio de Hacienda y Crédito público (Ministerio de Hacienda y Crédito público, 2017a)	Su función es definir, formular y ejecutar la política económica.	Esta institución formula y ejecuta las políticas públicas relacionadas con la tarjeta de crédito.
Superintendencia Financiera (Superintendencia Financiera de Colombia, 2017b)	Se encarga de vigilar el sector financiero en virtud de las políticas del Estado.	Esta entidad hace cumplir las normatividades que aplican para las tarjetas de crédito. Por su capacidad de sancionar es vital para ejecutar las políticas públicas en materia financiera.
Asobancaria (Asobancaria, 2016a)	Su objetivo es representar el sector financiero colombiano. Persigue el desarrollo del sector bancario y financiero.	Esta institución establece un enlace permanente y estable con las autoridades gubernamentales. En Colombia es un grupo poderoso para defender los intereses del sector financiero.
TransUnion, Data Crédito Experian. (TransUnion LLC, 2017), (DataCrédito Experian, 2016)	Son las centrales de Riesgo del país, pues facilitan información de las actividades financieras de los usuarios de productos bancarios y otros.	Se encargan de brindar información sobre el comportamiento crediticio de los clientes de tarjetas de crédito. Actualizan el sistema de información para que las entidades financieras puedan expedir productos financieros.
Visa, Diners Club, American Express y Master Card (CredibanCo, 2013), (Diners Club International, 2014), (American Express, 2016), (Redeban Multicolor, 2016)	Permiten a las entidades financieras emitir tarjetas de crédito bajo sus franquicias.	Las políticas públicas actuales benefician a estas corporaciones para alcanzar más cuota de mercado. Estas franquicias contribuyen con políticas privadas que flexibilizan las condiciones para adquirir tarjeta de crédito.

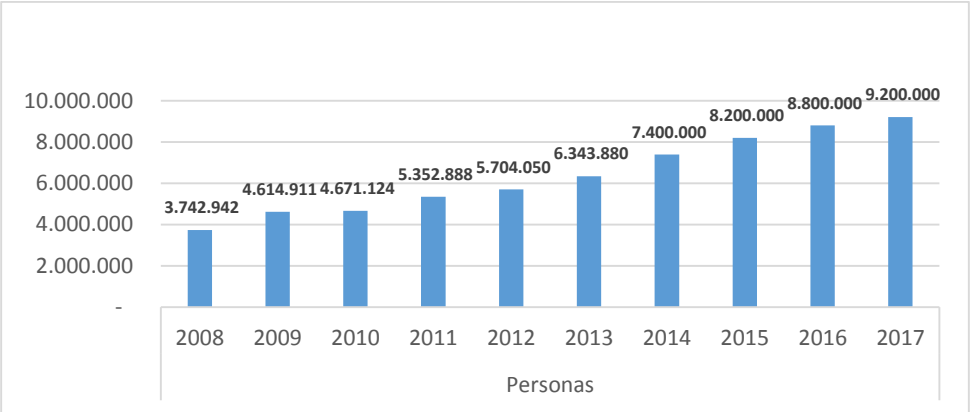
Fuente: Elaboración propia con datos de las instituciones

2.3 Efectos de las políticas públicas

Lo que se ha recopilado hasta el momento lleva a pensar que las normatividades que se han expedido desde hace varios años han intervenido para que las personas puedan acceder a más productos crediticios. En Colombia las cifras oficiales muestran que el número de tarjetas de crédito para el año 2002 era 1,9 millones, mientras que en junio de 2018 las tarjetas de crédito activas corresponden a 15 millones, lo cual revela un crecimiento de 49,2% promedio anual. Esta tendencia ha sido similar en el número de personas; el año de mayor crecimiento en la

serie analizada de 2008 a 2017 es el año 2009 con 23,3% de incremento con respecto al año anterior, seguido por el año 2014 con 16,6% y 2011 con 14,6% (Ver gráfico 2).

Gráfico 2 Número de personas con tarjetas de crédito por año

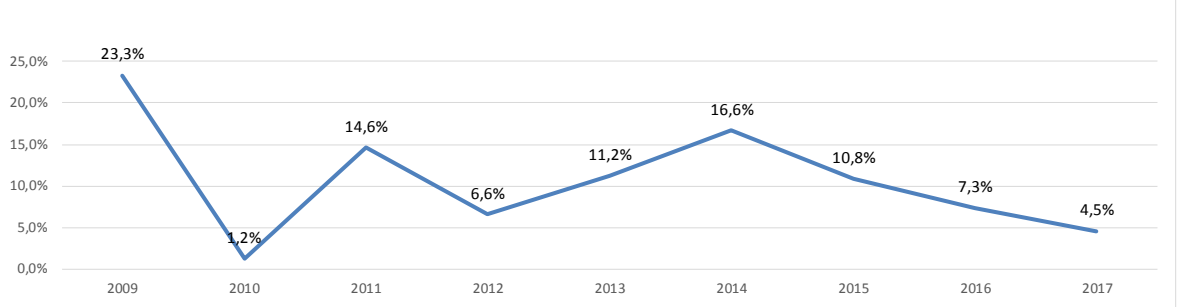


Fuente: Elaboración propia con datos semestrales de Asobancaria, (2013); Superintendencia Financiera de Colombia y Banca de Oportunidades (2017; 2018)

Según datos de la Superintendencia Financiera de Colombia las tarjetas de crédito vigentes en 2018 con mayor participación en el mercado, son: Colpatria con 18,2%, esta entidad financiera posee una alianza con los supermercados Jumbo y Metro. En segundo lugar, la tarjeta de crédito Tuya de Almacenes Éxito con 15.2%. Bancolombia con 14,7% y tarjeta de crédito Falabella con 10.7% de un total de más 15 millones de tarjetas de crédito activas. El liderazgo corresponde al grupo Bancolombia, pues la tarjeta Tuya es emitida por una corporación de su propiedad, ostentando una participación total del 30% (Superintendencia Financiera de Colombia, 2018).

Con el propósito de relacionar las leyes y el comportamiento de las tarjetas de crédito se elabora el gráfico 3 que refleja las políticas emitidas entre los años 2006 y 2017. Estas normatividades incluyen un acervo de Planes Nacionales de Desarrollo (3 en total), Conpes (1), Leyes, Decretos y Circulares que facilitaron el crédito en Colombia.

Gráfico 3 Relación entre las políticas públicas de crédito y el crecimiento de las tarjetas de crédito.



Personas conTarjetas de crédito	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
	3.742.942	4.614.911	4.671.124	5.352.888	5.704.050	6.343.880	7.400.000	8.200.000	8.800.000	9.200.000
Normas después de 2008 que estimulan el crecimiento de la tarjeta de crédito	**2008**	**Ley 1328 de 2009** Ley del consumidor financiero, protección a los tarjetahabientes.	**Decreto 2555 de 2010** consolida las normas del sector financiero **Ley 1430 de 2010** Fijación, difusión y publicidad de tarifas instituciones financieras	**Ley 1480 de 2011** Estatuto del consumidor, garantías a tarjetahabientes	**Ley 1555 de 2012** elimina las penalizaciones bancarias por pronto pago	**Decreto 2876 de 2013** Devolución de 2 puntos de IVA por compras con tarjetas de crédito. Se deroga con **Ley 1739 de 2014** **Ley 1676 de 2013** Facilita el crédito a través de ley de garantías inmobiliarias	**Decreto 2654 de 2014** Crédito de bajo monto, democratización del crédito formal. **Decreto 2654 de 2014** Crédito de bajo monto, democratización del crédito formal.	**2015**	**Decreto 587 de 2016** Reversión de pagos y seguridad para compras por tarjeta de crédito	**Circular Externa 026 de 2017.** Flexibiliza el reporte de deudores a las centrales de riesgo
Normas Fundamentales para el crecimiento de la Tarjeta de crédito antes de 2008.	**Conpes 3424 de 2006** Inclusión financiera y Banca de oportunidades									
	Decreto 2230 de 2006 Normas sobre sistemas abiertos de tarjetas de crédito									
	Ley 1551 de 2007 Reducción de pobreza y acceso a servicios financieros									
	Decreto 519 de 2007 Regulación de tasa de interés tarjetas de crédito, aumento de cuotas de 24 a 36									

Fuente: Elaboración propia (2017) con datos de Superintendencia Financiera de Colombia, Asobancaria, leyes, decretos y otros.

La tendencia de la curva es siempre creciente; en el año 2009 –crece 23,3%– se destaca que este resultado es producto de las normatividades emitidas en los años 2006 y 2007; en este periodo se encuentran normas que considero fundamentales para la expansión del mercado crediticio en Colombia: **Conpes 3424** (2006) donde se introduce la "inclusión financiera y la banca de oportunidades", **Decreto 2230** (2006) el cual regula las normas sobre los "sistemas abiertos de tarjetas de crédito", **Ley 1151** (2007) **Plan Nacional 2006-2010**: reconocida como la Ley de "reducción de pobreza y acceso a servicios financieros"; por último, el **Decreto 519** (2007) que regula la tasa de interés e incrementa el número de plazos para diferir los pagos de la tarjeta de crédito (de 24 a 36). Esta desregulación de los mercados financieros, en particular de las tasas de interés y los requisitos de capital hicieron que los préstamos al consumidor fueran cada vez más lucrativos, estimulando así, el aumento de la competencia entre los prestamistas para expandir el mercado. Es pertinente aclarar que estas legislaciones siguen vigentes hasta la fecha.

La **Ley 1328** (2009) o "Ley del consumidor financiero" da lugar a crear un marco de protección a los tarjetahabientes o deudores en general, sin embargo, el impacto de esta ley no fue trascendente en el crecimiento anual de personas con tarjeta de crédito, ya que en el 2010 aumenta solo 1.2%. Esto puede asociarse a la coyuntura económica difícil ocasionada por la crisis inmobiliaria. Aunque las políticas públicas relacionadas con el crédito entre 2008 y 2009 fueron pocas y esto pudo repercutir en los resultados para el año 2010. En el año 2011 se presenta una recuperación en el mercado de tarjetas de crédito –creció 14.6%–, quizá esto fue el resultado de la expedición del **Decreto 2555** (2010) que consolida las normas del sector financiero y la **Ley 1430** (2010) que tiene por finalidad la "Fijación, difusión y publicidad de tarifas de instituciones financieras". En 2012, se refleja un 6.6% de incremento: la normatividad que pudo contribuir a este positivo comportamiento fue la **Ley 1450** (2011) o el "Estatuto del consumidor", que establece protecciones y garantías a los tarjetahabientes a través de la figura del consumidor financiero.

El desempeño en las tarjetas de crédito en el 2013 evidencia un alza de 11.2%, gracias a la **Ley 1555** (2012) la cual "elimina las penalizaciones bancarias por pronto pago", así un usuario de tarjeta de crédito u otras líneas de financiamiento puede diferir las cuotas en los plazos que desee y no pagará costos adicionales si su flujo de caja permite pagar anticipadamente. De igual manera, la **Ley 1676** (2013) facilita el crédito para PyMES y personas, pues flexibiliza la forma de otorgar los créditos a través de garantías mobiliarias alcanzables, esto incide en que en el año 2014 el comportamiento tendencial se posicione en 16,6%.

En 2013 también se dio un estímulo trascendente para el uso de la tarjeta de crédito a través del **Decreto 2876** (2013): la devolución de dos puntos de IVA por cada compra efectuada con tarjeta de crédito y débito. Lastimosamente fue derogado por la **Ley 1739** (2014); como consecuencia las entidades emisoras de tarjetas de crédito se vieron obligadas a buscar tácticas individuales duraderas para promover los nuevos usuarios y el consumo a través del "dinero plástico". Entre estas estrategias está la acumulación de millas para viajes, descuentos en productos en cadenas aliadas y sistemas de puntos redimibles por dinero o premios.

En 2014 el **Decreto 2654** reconocido por fomentar el crédito de bajo monto, fue prácticamente la única norma expedida para facilitar el endeudamiento formal en ese año. Es posible que este decreto haya sido plataforma para que algunas entidades financieras aprovecharan la emisión de estos microcréditos para ofrecer otros servicios de su portafolio crediticio como las tarjetas de crédito, pues en el año 2015 el crecimiento del número de personas con este medio de pago fue de 10,8%. En 2015 no hubo políticas con respecto a la flexibilización de acceso al crédito formal, esto puede relacionarse con un ritmo de crecimiento un poco más bajo que en años anteriores –2016: 7,3% y 2017: 4,5%–. En 2016 a través del **Decreto 587** (2016) se permite la reversión de pagos y seguridad para compras por tarjeta de crédito, aunque es una medida beneficiosa para las personas que ya tienen el "plástico", no es un normatividad encaminada a estimular nuevos tarjetahabientes. De manera similar, ocurre con la **Circular Externa 026 de 2017**, trae efectos positivos sobre las personas que ya poseen una obligación crediticia, aunque sus resultados se verán reflejados en 2018.

Asimismo, el reporte de inclusión financiera 2017 revela el trascendente comportamiento de la tarjeta de crédito en Colombia. En primer lugar, el número de personas con productos de crédito ha crecido en los últimos años: se destaca que los productos de crédito más utilizados ese año son la tarjeta de crédito y el crédito de consumo. Incluso la tarjeta de crédito fue el segundo producto de ingreso al mercado financiero después de la cuenta de ahorro. Entre 2016 y 2017 la distribución por edad de los adultos con tarjeta de crédito vigente estaba entre 41 y 65 años, equivalente a una participación de 45%, seguidos por aquellos entre 26 y 40 años, que representaban el 38%. En 2017 se realizaron 277 millones de operaciones de tarjeta de crédito por $69 billones, valores que representaron aumentos de 9% en número y 6% real en monto frente al 2016. De igual forma, el incremento de datafonos incentiva las transacciones con tarjetas: en el 2016 su incremento fue de 10,7% y con respecto al 2015 fue de 27,2% (Reporte de Inclusión Financiera, 2018).

A manera de conclusión, el gobierno ha formulado políticas sociales que facilitan una nueva dinámica del sistema financiero y bancario que redefine el lugar de los sectores de bajos recursos en el mercado del crédito. Para flexibilizar las condiciones de aprobación de créditos para las clases de menos ingresos, los bancos han tenido que modificar las condiciones para colocar sus recursos –entre estos cambios está el *credit scoring* o *rating*– (Carruthers & Airovich, 2010; Wilkis, 2014; Rona-Tas & Guseva, 2018). Lo anterior, sumado a las innovaciones en el negocio crediticio –desde las tarjetas de crédito que simplificaron el endeudamiento, hasta herramientas de altas finanzas como la securitización de la deuda del consumidor– ha contribuido a la consolidación del negocio financiero. Estos procesos se han sumado a la pérdida de clientes corporativos, los avances tecnológicos, la regulación de los mercados financieros acompañada paradójicamente de desregulación y todo esto ha confluido a la creciente disponibilidad de crédito en términos tanto de su cantidad como de su alcance social (Rona-Tas y Guseva, 2018: 3).

De la misma forma, se puede observar en última década un incremento de la publicidad de las instituciones financieras, bancos y franquicias de tarjetas de crédito en programas televisivos dirigidos a una audiencia popular y el despliegue de oferta préstamos directos a través de agentes bancarios ubicados en supermercados o almacenes de cadena (Müller 2014: 5). Tal vez estas estrategias se empleen masivamente porque es el endeudamiento privado (no la deuda pública) el que mantiene la economía en funcionamiento, lo que a su vez desencadena que el sistema financiero dependa más del crédito de consumo y los Estados-Naciones obtengan más aporte al PIB por los rendimientos financieros y el consumo, que por la actividad industrial (Lazzarato, 2011, Rona-Tas & Guseva, 2018).

Entonces el consumo le da un espaldarazo al crédito: la demanda de nuevos artículos hace posible la industria del crédito al consumo. Los grupos sociales pueden presionar para que las personas se sientan incoherentes frente al atraso de los estándares de consumo establecidos y esta sensación se contrarreste con el crédito que permite a las personas "ponerse al día". En otras palabras, los consumidores deben sentirse atraídos por los niveles más altos de consumo y las instituciones financieras deben desarrollar tecnologías de cálculo de riesgo que hagan que los préstamos al consumidor sean un negocio rentable (Becker, 2016: 206).

Una vez que una persona o empresa está endeudada –para consumir o para invertir– el crédito tiene un efecto disciplinario: presiona al deudor para que actúe de manera que reembolse el préstamo; una economía cada vez más dominada por las finanzas requiere comportamientos y formas institucionales que reflejen la estabilidad del sistema financiero, ejerciendo presión sobre la economía y la sociedad. Por lo tanto, el crédito puede verse como una forma de gobernabilidad y dominación (Bourdieu 2005 citado en Beckert, 2016: 118).

Por otra parte, Costas Lapavitsas (2016) sostiene que existen dos rasgos relevantes de este proceso denominado financiarización: la desregulación del mercado de trabajo y la liberalización del mercado financiero, estas dos tecnologías se han convertido en la norma que todos los Estados imponen en los mercados domésticos (2016: 228). Aunque este trabajo no trata sobre el mercado laboral, son notorias en las últimas décadas las normatividades que flexibilizan las condiciones de contratación y salarios, que favorecen a los empresarios en detrimento de los beneficios de los trabajadores. Como se verá más adelante, los casos que alimentan esta investigación han afrontado con endeudamiento los perjuicios que traen las malas condiciones de empleo.

Así, este capítulo recopila un acervo de normatividades que se expidieron y en su mayoría están vigentes para catapultar la industria financiera, en particular, el crédito como una solución a la pobreza. Pero los resultados indican que el crédito de consumo acapara el portafolio ofrecido por las instituciones financieras, este tipo de deuda distorsiona el objetivo del crédito, que debería ser productivo exclusivamente y no para el consumo o mucho menos para pagar otras deudas (Lapavitsas, 2016: 160).

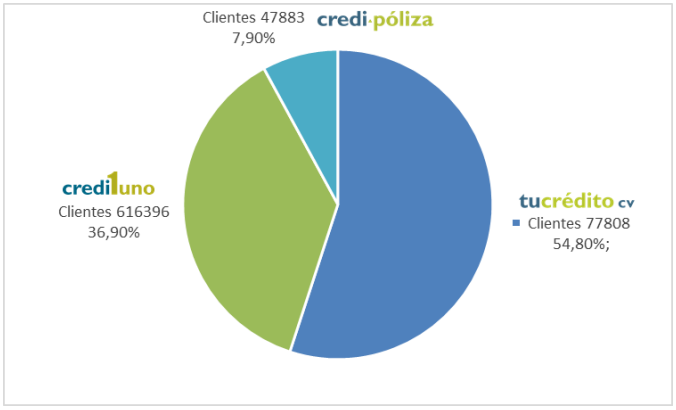
En este sentido, Maurizio Lazzarato afirma que las tarjetas de crédito son el camino simplificado para transformar a su dueño en un deudor permanente. Las deudas para personas con bajos ingresos no son proyectadas para ser saldadas sino para ingresar a los sujetos a una rueda infinita de préstamos, generación de intereses y construcción de comportamientos en razón de esas deudas. El crédito no se otorga para ser reembolsado, sino para estar bajo variación continua, de esta forma se cimienta la fábrica del hombre endeudado (Lazzarato, 2011: 90).

2.5 Caso Tarjeta CrediUno emitida por Credivalores

Credivalores es una compañía de financiamiento comercial no bancaria (no es vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia). Nace en Cali en el 2003, con los fondos de familia y amigos de David Seinjet, CEO y principal socio del Ingenio La Cabaña. En 2010 Accon –fondo privado para América Latina– se asoció con Seinjet. Posteriormente, en 2014, otro fondo privado de inversión para mercados emergentes llamado Gramercy, compró acciones de Credivalores. En 2018 la composición del patrimonio fue: 35,01% para la familia Seinjet, 34,75% es de Gramercy, 24,64% para Accon y 5,6% para otros socios minoritarios (Credivalores, 2018a).

En el reporte de septiembre de 2018 presentado a sus socios e inversionistas, Credivalores se describe como la institución financiera no bancaria más grande de Colombia para préstamos de consumo a la población de ingresos medios y bajos no atendidos por bancos tradicionales en ciudades pequeñas e intermedias (Credivalores, 2018). El producto financiero que más participa en su portafolio de servicios es la libranza con 54.80%, seguidamente, la tarjeta CrediUno franquiciada por VISA con 36,90% y 7,9% corresponde a Credi-póliza (Ver gráfico 4). Cabe resaltar que aunque Tucrédito cv (libranzas) conserva la cartera más cuantiosa, la tarjeta CrediUno otorga a la compañía el mayor reconocimiento, pues este producto tiene 616.936 clientes, correspondiente a 83% del total de clientes de la compañia, mientras que las libranzas es 10,5%.

Gráfico 4 Composición del Portafolio de Credivalores S.A.S.



Fuente: Elaboración propia a partir del reporte para socios 2Q 2018 (Credivalores, 2018a)

En 2017 Credivalores participaba en 1,5% en el segmento de libranza y de 1,7% en tarjeta de crédito (Comparado frente al total de entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia). Estos porcentajes son similares a los observados en 2016. Durante los últimos dos años, el crecimiento anual de sus dos principales productos financieros se mantuvo por debajo de la cartera de consumo del sector bancario (en 2017 la cartera total de Credivalores tuvo un crecimiento de 4,4%, frente a 10,4% del sector). Este resultado fue a causa del decrecimiento de los créditos de libranza –Tucrédito–.

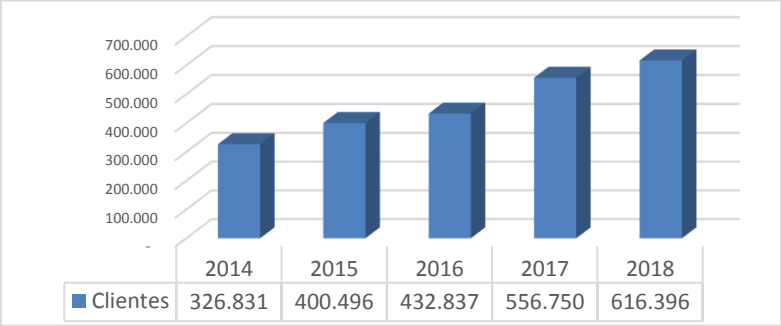
En los últimos 15 años Credivalores ha desembolsado más de US $ 2.4 mil millones en Colombia. Esta empresa cuenta con una fuerza de ventas de más de 600 representantes comerciales y 1.531 asesores externos, que hacen presencia en 86 sucursales y 120 puntos de atención al cliente en más de 43 municipios en todo el país. Destaca que esta compañía ha hecho alianza con 8 empresas de servicios públicos con presencia en el territorio nacional, lo que le permite acceder a más de 7.6 millones de clientes potenciales y más de 16,000 puntos de cobro.

La articulación con empresas de servicios públicos induce a que la tarjeta CrediUno sea emitida a sectores bancarizados y no bancarizados de bajos ingresos, dado que exige condiciones flexibles como ingresos desde 400 mil pesos colombianos (60% del salario mínimo), prestan hasta 3 veces el monto de los ingresos de sus clientes; hacen entrega del "plástico" con la presentación de la cédula de ciudadanía y el cobro de la cuota se hace a través de las facturas de servicios públicos (Credivalores, 2018a). Datos demográficos muestran que el 89% de sus clientes de CrediUno provienen de los estratos 1, 2 y 3 (27%, 31% y 30% respectivamente). La

distribución por edades es: 38% son menores de 35 años, 23% entre 36 y 45 años; el 39% son mayores de 46 años. Por genero se dividen en: 51% son hombres, 49% mujeres (Credivalores, 2018a).

En 2009 recibió apoyo multilateral, el IFC dependencia del Banco Mundial le otorgó un crédito flexible de US$25 millones para que la compañía pudiera aumentar su capacidad de colocación de tarjetas CrediUno en el mercado, destinadas en su mayoría a la clase trabajadora del país, principalmente de estratos 2 y 3 (Dinero, 2012). En 2015, volvió a recibir apoyo del IFC por US$45 millones y adicionalmente amplió su oferta de la primera tarjeta de crédito VISA para los estratos 1 al 3, en alianza con la compañía global de tecnología de pagos Visa Inc. (Credivalores, 2018b; Dinero, 2015). Esto repercutió en las cifras de crecimiento, pues en el 2015 el número de clientes aumentó en 22,5%, esta cifra es superada con un 28,6% de incremento en el 2017. Hasta septiembre de 2018 ha obtenido un aumento de 10,7% (Ver gráfico 5).

Gráfico 5 Número de Clientes de CrediUno



Fuente: Elaboración propia a partir del reporte para socios 2015, 2016 y 2Q 2018 (Credivalores, 2018)

En marzo de 2017 Credivalores emitió papeles comerciales en el mercado internacional por US $ 57 millones, con vencimiento en septiembre de 2018. El 27 de julio del mismo año emitió bonos por US $ 250 millones con plazo de cinco años. El uso de estos ingresos fue para la refinanciación de deuda pendiente y propósitos corporativos generales. Estos títulos están calificados como B + (estables) por Standard & Poor's y por Fitch Ratings. Según la calificación de riesgo obtenida para el año 2018; el posicionamiento de la compañía en el segmento de crédito de consumo para personas de estratos bajos, favorecerá los ingresos que genere su propia cartera, con el fin de depender menos de la financiación de la banca privada nacional y la emisión de bonos (Credivalores, 2018a).

En su informe de socios la compañía afirma que en el 2018 implementará los procesos de administración de riesgo y fortalecimiento tecnológico de acuerdo a los lineamentos impartidos por la Superintendencia Financiera de Colombia, a pesar de no ser una entidad financiera vigilada por esta institución. Sin embargo, a pesar de sus perspectivas, en julio del 2018 Credivalores recibió una sanción por $507 millones de pesos de la Superintendencia de Industria y Comercio por violación al régimen de protección al consumidor y por no cumplir con el límite de la usura. Esto fue denunciado en Barranquilla, Ibagué, Montería, Neiva y Villavicencio (El País, 2018).

3. Mario: un deudor “saludable”

Mario tiene 30 años, vive con su esposa en su casa propia en el barrio Parques de la Italia (estrato 2), tienen una hija que concibieron cuando estaban muy jóvenes. Trabaja en Palmira desde hace 9 años en una reconocida empresa de la región del Valle del Cauca como operador de una máquina punzonadora.

Es un hombre trigueño, delgado, mide aproximadamente 1,80 metros, su apariencia es muy juvenil. La primera vez que nos encontramos para una entrevista estaba con su uniforme de trabajo: una camisa de manga corta, un pantalón, ambos en tela de dril azul oscuro con los logos de la empresa y botas de seguridad. En ocasiones lo he visto con ropa deportiva: una camiseta, una bermuda o un jean y zapatillas, parece que es su vestuario habitual cuando está en su casa. Los fines de semana en la mañana es posible encontrarlo con uniforme de ciclista, el cual consiste en un pantalón corto de licra con badana y un jersey de manga larga para protegerse del sol. El ciclismo es un deporte al que le dedica parte de su tiempo libre desde hace varios años.

Es bachiller de un colegio público industrial; su taller fue Construcciones Civiles. Cuando se graduó de bachillerato ingresó a la Universidad del Valle a estudiar tecnología en sistemas, pero no pudo terminar el primer semestre porque su novia quedó embarazada y tuvo que retirarse “para responder”. Ha hecho cursos cortos en el Sena en gestión de medición, gestión integral de calidad y hace dos años se inscribió en el programa de Administración Pública pero no abrieron el semestre pues no se completó el cupo mínimo de estudiantes.

Su trabajo estable le ha permitido tener acceso a líneas de crédito privilegiadas, sin embargo, la compra de su vivienda propia y sus hábitos de consumo causan que en la actualidad más del 40% de su sueldo este destinado al pago de sus obligaciones financieras. Su plan más próximo es pagar sus deudas de consumo con el fin de tener disponibilidad de cupo crediticio para comprar un automóvil.

3.1 De un hogar tradicional a ser padre muy joven

Mario creció en un hogar estable con su madre, su padre y sus dos hermanos. Él es el mayor de sus hermanos, el del medio tiene 27 años y el menor tiene 15 años. Su madre siempre fue ama de casa, su padre era el único proveedor en el hogar. Ella es cristiana protestante y cuando los niños estaban pequeños participaban de las actividades de la Iglesia. En su niñez, Mario tomó clases de batería y tocó este instrumento en algunos cultos dominicales. No asiste a la Iglesia con frecuencia pues me comenta que *“*ese camino es muy duro*”*.

Por muchos años vivieron en casas arrendadas, pero con los beneficios gubernamentales para adquirir casa propia, hace 10 años su padre pudo comprar su vivienda en el barrio El Sembrador. Sus padres se separaron hace 3 años, el padre de Mario se encarga de todos los gastos de su exesposa y de su hijo menor. Siguen viviendo en la misma casa pero de manera independiente, su madre y su hermano menor viven en el segundo piso de la casa, su padre vive en el primer piso y allí tiene su taller de trabajo.

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

Mario afirma que a su papá no le han gustado las deudas, incluso para adquirir su vivienda propia, pagó la cuota inicial a plazos y el excedente –más o menos 9 millones– se los prestó un hermano que reside en Estados Unidos y quien ha invertido en la compra de 8 casas en Palmira para arrendar. El padre de Mario administra el dinero de su hermano –cobra los arrendamientos, lo guarda en una cuenta de ahorros y se encarga del mantenimiento de las casas–.

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

Tomaron en arriendo una casa enseguida de la suegra de Mario, pues ella les iba a ayudar a cuidar la niña mientras ellos trabajaban. Por 6 años vivieron en casas arrendadas, hasta que en 2015 compraron su casa propia con los beneficios del subsidio para vivienda que otorga la Caja de Compensación, la tasa de interés *Fresh* que concede el gobierno colombiano y los bancos para que los costos del crédito sean bajos; y adicional, recibió dinero de su suegra para la cuota inicial. Mario es el titular de este crédito hipotecario.

3.2 De adolescente empacador a un empleado estable

Mario empezó a trabajar desde los 12 años, un vecino que creció con él lo llevo a un supermercado para empacar los productos y para ayudar a cargar los mercados a los automóviles de los clientes. Los supermercados en Palmira han permitido que adolescentes, jóvenes o personas con discapacidad se encarguen del empaque de los productos cuando los clientes pagan en los cajeros, esta labor solo es remunerada por las propinas de los clientes, pues el supermercado no realiza ningún vínculo laboral para esta función. Mario apunta que cuando no tenía responsabilidades con su propio hogar gastaba el dinero a manos llenas:

> *Yo tenía como 12 años, yo trabajaba de empacador en la SuperMarden. Yo empecé a coger plata, yo [estaba] como loco gastando, pero pues uno no tenía responsabilidades*

ni nada y uno ahí va aprendiendo que hay que guardar para ciertas cosas, que uno no se puede gastar todo.

Mario afirma que su papá se lo daba todo –útiles escolares, vestuario o juguetes– a pesar de ganar dinero en el supermercado. Todos los días para gastar en el colegio su padre le asignaba 2 mil pesos, con eso se compraba un vaso de gaseosa, una papa aborrajada o una oreja –un dulce tradicional en Colombia–. Cuando estaba en décimo grado empezaron a dar almuerzo en su colegio; esto por el programa de gobierno para la prevención de la deserción estudiantil en las instituciones de educación pública, sin embargo, su papá continuó dándole dinero para la lonchera. Sus padres le permitían trabajar porque preferían que estuviera ocupado en algo útil en vez de estar *"*callejeando*".* Mario distribuía su tiempo entre el estudio y su trabajo:

Yo empecé [a trabajar] de Lunes a Viernes, a mí me daban propinas no más, yo me hacia 20 mil o 25. Lo máximo que uno se ganaba eran 40 mil pesos en un día. Cuando me iba muy mal [era] 10 mil, pero en ese tiempo 10 mil era bastante. Como yo estudiaba por la mañana, salía por la tarde de una a trabajar, entonces no me quedaba tiempo para hacer tareas, ni nada. Tocó salirme para ponerle cuidado al estudio. Entonces empecé a trabajar solo sábados y domingos. Esos días era mejor, eran días de 80 [mil pesos]. En diciembre, el 24 y 31, se llenaba mucho [el supermercado], me ganaba 100 mil pesos, [pues] había gente que me daba buenas propinas.

Mario trabajó en el supermercado los primeros dos años de lunes a viernes, luego, cuando estaba cursando grados que requerían más dedicación por asignaturas como álgebra, trigonometría o física, decidió solo trabajar los fines de semana. En vacaciones iba toda la semana, sobretodo en el mes de Diciembre, pues las propinas en esa época eran excelentes. Mario estuvo como empacador hasta que terminó el bachillerato y entró a la universidad.

Al quedar su novia en embarazo decidió retirarse de estudiar tecnología de sistemas y empezar a trabajar con un tío que tiene un taller de pintura de automóviles y motocicletas. Allí aprendió el oficio de pintor durante dos años, pero ganaba muy poco. Precisamente en esos primeros años de vida de su hija era cuando más necesitaba dinero para sus gastos. Sus redes de solidaridad contribuyeron a encontrar su actual empleo:

Un amigo del barrio, de infancia, él entró a trabajar allá como doblador. Entonces yo trabajaba con un tío en un taller, en pintura de carros y de motos, entonces él me dijo: "Ve allá están necesitando gente". Entonces yo le pregunté que a dónde había llevado la hoja de vida. Entonces yo la llevé y resulta que donde la llevé, la que las recibía era amiga de nosotros, en Acción [Cooperativa de Trabajo Asociado]. Ella tenía alguna influencia y pues me llamaron rápido; me llamaron como a los 15 días y yo entré a trabajar, pues uno portándose bien va demostrando su actitud, ellos van viendo eso.

La contratación laboral que le hizo esta empresa fue a término fijo a través de la Cooperativa. Al poco tiempo su amigo se retiró de la empresa y se fue a Chile para buscar mejor remuneración en trabajos que requerían poca calificación. Cuando ya estuvo más instalado en Chile le propuso a Mario que viajara, pues ya le tenía un empleo en este país. Al ver que su estabilidad laboral era incierta por su tipo de contratación, Mario pensó en emigrar.

Consultó con su esposa sobre el viaje, pues el plan era que él se fuera primero y luego mandaba por ella y la niña. Ella le respondió que se quedaba en Colombia, pues no tenía necesidad de irse lejos de su familia. Mario reflexionó que su hija estaba *"*pequeñitica*"* y decidió quedarse. En el 2017 Mario pasó a tener contrato indefinido en la fábrica, esto le asegura un poco la permanencia en su puesto de trabajo.

Cuando la fábrica tiene muchos pedidos, sus turnos son de 8 horas y arrancan en diferentes horarios: 6 de la mañana, 2 de la tarde o 10 de la noche, cualquier día de la semana, incluido el domingo. Los primeros meses del año, cuando el trabajo esta flojo, sus turnos van desde las 8 de la mañana a las 4 de la tarde. Me comentó cuál es su función actual en la fábrica:

> *Yo opero una punzonadora, es una maquina computarizada por decirlo así. Yo le meto la lámina plana y ella la transforma en piezas que pasan al doblado y luego a soldadura y allí ya quedan archivadores, pedestales o elementos de oficina. En junio del año pasado ya quedé por la empresa, o sea, yo venía con la empresa con contrato a término fijo, cada año me renovaban el contrato y ya el año pasado, ya me metieron indefinido.*

La esposa de Mario estudia sexto semestre de Administración de Empresas en una Universidad en Palmira, le falta un año para terminar. Hasta hace muy poco, trabajaba en Credivalores como asesora comercial, su suegro y Mario fueron sus clientes cuando necesitó completar la meta de tarjetas CrediUno en el mes en octubre de 2017. El papá de Mario hizo unas pocas compras y luego entregó la tarjeta. Mario continúa usándola hasta la fecha. Ella me comenta que el producto estrella de Credivalores es la libranza, pues ofrece una tasa de interés bastante cómoda, en cambio CrediUno es un producto difícil de vender pues tiene una pésima fama por los costos de cuota de manejo y seguro, pero ella afirma que: "Hay que saberla manejar*"*.

La esposa de Mario montó en noviembre de 2018 un negocio en su casa; vende helados, comidas rápidas y jugos. Al principio pensé que era un ingreso alterno a su trabajo, pero me contó que su jefe en Credivalores no la recomendó bien para una reestructuración que hizo la compañía. El negocio propio lleva pocos meses, lo abren todos los días en las noches, por esta razón, probablemente para el próximo semestre no pueda continuar en la universidad.

Varios hechos en la vida de Mario hacen pensar que es una persona que cumple con sus compromisos: la modificación de sus horarios de trabajo como empacador por la exigencia académica en los últimos años de bachillerato, dejar de lado sus planes como universitario por el embarazo de su novia o encontrar un empleo estable para poder asegurar el cubrimiento de los gastos de su hogar. Parece que este comportamiento fue adquirido en el hogar donde creció, pues en su relato Mario afirma que nunca le faltó nada en su hogar paterno y aunque estuviera devengando ingresos en el supermercado, sus padres no le endilgaron responsabilidades con el dinero que obtenía, en cambio siempre recibía de su padre todo lo que necesitaba.

La esposa de Mario al igual que él muestra que está comprometida con las responsabilidades de su hogar, desde que se independizaron de la abuela de Mario ella ha contribuido a los gastos de la casa. Muestra de esto es que al quedarse sin empleo, decidió emprender un

negocio. Tanto Mario como su esposa han podido enfrentar situaciones difíciles para asegurar la solvencia de su hogar. Con respecto a las adversidades que enfrentan las personas con dificultades en su economía, Daly (2015) encuentra que la escasez de dinero es un desafío y una fuente potencial para elevar los logros personales cuando se presentan dificultades. Aunque esto implique para la esposa de Mario suspender sus estudios universitarios, que a largo plazo le podrían asegurar un mejor empleo. Asimismo, algunos investigadores señalan que el hogar debe consolidar las estrategias de inversión en tiempo laboral que garantice que todos los miembros del hogar tengan cubiertas sus necesidades básicas (De Vries, 2008: 272-273). La decisión de iniciar un negocio puede estar también relacionada con el deterioro de las oportunidades laborales y la espera que implica la búsqueda de un nuevo empleo, mientras que los gastos de su hogar, los intereses de sus créditos o los expendios relacionados con su hija no dan tregua.

Por otra parte, es importante anotar que en el hogar paterno de Mario había poco o ningún endeudamiento, pues como se veía anteriormente su padre no simpatiza con los créditos bancarios o las deudas informales con costos financieros. Este paradigma parece que influyó en que Mario administre su endeudamiento con moderación. Como se verá en el próximo apartado, el endeudamiento de Mario es "saludable" pues depende de su autogestión al tomar decisiones financieras que no necesariamente se respaldan en el estado de bienestar, pues por el contrario el Estado ha intervenido para la desregulación de los mercados (Marambio, 2018: 81).

De acuerdo con investigaciones recientes, las condiciones de vida, los problemas socioeconómicos de las personas involucradas, o la posibilidad de regular la industria financiera para evitar tarifas costosas o deudas imposibles de pagar, no son factores tenidos en cuenta para evaluar el endeudamiento de personas en condiciones vulnerables, por tal razón, la educación financiera se presenta como la única manera de solucionar los inconvenientes con las deudas (Lazarus, 2016: 4). Esto supone que Mario se ha amoldado a las reglas de juego del sistema financiero, en particular la educación financiera que implica pagar sus deudas cumplidamente, pues en los ocho años de vida crediticia, Mario no ha pasado por situaciones asfixiantes que hayan desencadenado reportes negativos en las centrales de riesgo. Empero, la educación financiera no lo ha dotado de estrategias para ahorrar y así no recurrir al crédito, este hecho lo clasifica como un cliente ideal para las instituciones financieras.

3.3 Consumo y endeudamiento tolerable

En la época en que Mario trabajaba de empacador disponía de dinero que, según él, *"derrochaba"* en rumba, en regalos para su novia, accesorios para la bicicleta, algunos materiales del colegio y no le interesaba ahorrar. Él recuerda que compraba a crédito zapatos deportivos costosos a un señor que traía la mercancía por encargo; primero mostraba los diseños por fotos en el celular o Mario ya sabía que zapatillas pedir, pues estaban en furor en su grupo de amigos y conocidos. El vendedor les asignaba cuotas muy fáciles de pagar, el valor máximo estaba alrededor de 50 mil pesos mensuales. Mario siempre terminaba de pagar un par de zapatos y luego encargaba otros. Me relató detalles de sus gastos:

No pues derrochaba, con lo que trabajaba, el sábado nos íbamos a "rumbiar". En ese tiempo había un lugar que se llamaba Toledo, que quedaba por Bosques de Morelia. Uno entraba y cuando llegaba la policía uno salía y cuando la policía se iba, uno volvía y entraba otra vez. Si no, nos íbamos a la casa de un amigo y comprábamos el ron. Como tenía novia en ese tiempo, también salía con ella; que los besitos, que esto que lo otro, que el regalito de mes, en ese tiempo se acostumbraba eso. Lo único que me compraba [a crédito], era que un señor nos daba cosas a cuotas; yo compraba zapatillas, las pagaba yo, pues costaban 300 o 250 [mil pesos]. Mi papá no me iba a comprar zapatillas así. Es más cuando yo me las compraba me regañaba, porque me podían robar, eran muy finas.

Los ingresos de Mario se destinaban también para su pasatiempo favorito: la bicicleta. El deporte que practicaba era Bicicross. Mario se describe como una persona que le gustan los deportes extremos, pues mientras algunos compañeros de estudio se aficionaban por los videojuegos, a él le gustaba realizar saltos acrobáticos a gran velocidad con sus amigos más próximos:

En ese tiempo yo saltaba en bicicleta, yo le compraba todos los accesorios. La bicicleta que yo tenía costaba 600 mil pesos. Sí, porque cuando uno le gusta algo, uno le mete lo más fino que pueda, después de que uno tenga… y como en ese tiempo no tenía responsabilidad, entonces yo le compraba rines finos, las llantas de las grandotas, la dirección.

Douglas & Isherwood (1979) se arriesgan en afirmar que el individuo solo existe en la medida que está inmerso en la cultura de su tiempo y lugar (1979: 78). De acuerdo al relato de Mario sus consumos en ocio, regalos o vestuario se estructuraban dentro del conjunto de sus relaciones sociales más próximas, estas mercancías eran portadoras de sistemas de información que reflejan el interés implícito de pertenecer a este grupo (Douglas & Isherwood, 1979: 59). Así, al elegir los bienes que se compran, no solo se cumple con la función de adquirir las cosas que se quieren o se necesitan, sino es un esfuerzo por estar en una relación con los sujetos que quieren estas cosas también (Miller, 1999: 179). En la actualidad las relaciones que le interesa conservar tienen una connotación distinta que en su adolescencia y de la misma manera realiza inversiones para conservarlas. De esta manera, cuando nació su hija sus hábitos de gasto cambiaron. Los primeros años en su nuevo hogar fueron muy duros a pesar de la ayuda que recibía de su abuela.

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

Al principio, no le alcanzaba el salario que recibía donde su tío y le pedía dinero a su papá para poder solventar los gastos del mes. Mario afirma que en la medida que se va viviendo se va aprendiendo a usar mejor el dinero: *"*uno aprende de la experiencia que va adquiriendo*"* y sobretodo aprendió a abstenerse de gastar su dinero sin contar primero con las necesidades de su esposa y su hija.

Cuando su esposa empezó a trabajar y a aportar al hogar, sintió un grado de alivio, dado que la carga para él solo era muy pesada. La nevera, la estufa y la lavadora las había comprado con créditos en los almacenes de electrodomésticos cuando vivía donde su abuela. Cuando se fueron a vivir independientes, el televisor fue su primera adquisición. Estos primeros electrodomésticos fueron adquiridos con créditos informales –o fiado– en los almacenes donde fueron comprados. Los muebles de la sala y el comedor los obtuvieron un poco después con un crédito del Banco de Bogotá:

> *Hice un crédito en el Banco de Bogotá para comprar los muebles, el comedor y una motico, fue por 2 millones. ¡Ese fue el peor crédito que yo he podido tener! La moto era barata; todo era barato. La moto que compre era una C90 y en ese tiempo me costó 900 mil, los muebles fueron los de combate.*

Algunos autores como Marambío (2018), señalan que gracias al crédito las aspiraciones materiales de las familias de bajos ingresos se han ido homogeneizando al consumo de las clases más adineradas, a pesar de que la distribución del ingreso sea cada vez más desigual (2018: 89); aunque se aclara que las mercancías que pudo adquirir Mario eran de baja calidad. Esta deuda fue el primer crédito bancario de Mario, con los ingresos que obtenía no era posible planificar la compra de estos bienes, por tanto, acceder a este empréstito era una alternativa viable para comprar los muebles de su casa y la motocicleta que necesitaba porque sus horarios de trabajo lo exponían a que le robaran la bicicleta, sobretodo en la salida del horario nocturno a las 10 de la noche. No tener acceso al crédito significa de alguna manera estar aislado, pues las condiciones para consumir se limitan (Douglas & Isherwood 1979: 177). Mario identifica que el crédito con el Banco de Bogotá tuvo intereses muy caros y la cuota se llevaba una proporción grande de su presupuesto mensual. Sin embargo, llegó a esta conclusión cuando pudo comparar con otro crédito:

> *Sino que cuando se tienen otras opciones, es que se da cuenta. Cuando ya entré por la empresa que cambié la cuenta a Bancolombia, hice un préstamo, ¡ufff el cambio fue grande! Porque el [crédito] que había hecho al Banco [de] Bogotá, [el interés] estaba al 2 punto algo y el que hice a Bancolombia estaba al 0,95%, ¡ah no! El primero me lo hicieron a 0,89% el interés. Los intereses del Bogotá eran como 2 y algo, la cuota era como 110 [mil pesos] ¡no, eso me dejaba un hueco grande! entonces yo pagaba, yo veía que esa cuenta no rebajaba. Entonces cuando entré [con contrato fijo] a la empresa ya, que me cambié a Bancolombia, hice el préstamo a Bancolombia, terminé de pagar a Bogotá y seguí con Bancolombia, la cuota era más bajita.*

Incluso este crédito con Bancolombia lo pagó rápidamente a pesar de ser un valor superior del que tuvo con el Banco de Bogotá. Por lo general, los bancos hacen convenios para pagar las nóminas de las empresas con la finalidad de obtener clientes que accederán a un portafolio de servicios financieros, como: créditos de libre inversión, tarjetas de crédito o créditos hipotecarios. El tipo de contrato laboral es importante en las condiciones favorables relacionadas con el costo del endeudamiento, pues se asocian a la estabilidad laboral –sobre todo la contratación indefinida–, aspecto relevante para solicitar un crédito (Iregui, Melo, Ramirez & Triblín, 2016). Es importante tener en cuenta que Mario trabaja en una reconocida empresa en la región, puede sugerirse que esto le ha abierto puertas en el sistema financiero.

El juego de sala tuvieron que renovarlo porque su perro destrozo un mueble buscando un juguete, en la entrevista había aclarado que estos bienes eran de combate. Mario ha comprado en varias ocasiones en un mismo almacén, la dueña del negocio lo conoce y le permite llevar la mercancía fiada sin mayores requisitos. En la actualidad Mario paga a este almacén 50 mil pesos mensuales por un colchón que compró el año pasado.

En el 2014, Mario empezó su ahorro programado para comprar su vivienda. Alcanzó a reunir 1,2 millones de pesos. Este ahorro es el primer paso que debe hacer un trabajador para que las Cajas de Compensación asignen un subsidio de vivienda a sus beneficiarios. En el caso de Mario este subsidio correspondió a 11 millones de pesos, pero aún le faltaban 2 millones para completar la cuota inicial que exigía la empresa constructora –14,2 millones equivalentes al 30%–. No era viable que pidiera un préstamo bancario por los 2 millones que le faltaban porque coparía su capacidad crediticia para el 70% restante. Entonces su suegra se los prestó sin intereses y le dijo que se los fuera pagando como pudiera.

Mario debía tomar una deuda hipotecaria por 32 millones de pesos. Los bancos le negaban este monto porque su sueldo era muy bajo, pues para obtener un crédito por este monto debía de obtener un ingreso entre 1,2 o 1,5 millones de pesos mensuales. Por tanto, solo le prestaban 21 millones. En ese momento Mario experimentó mucha angustia:

> *Mi peor momento fue cuando no me querían prestar para la casa, hasta el pelo se me estaba cayendo ¡Se me hizo un hueco! Yo iba a solicitar el préstamo, me decían que el sueldo que yo me ganaba no me alcanzaba para que me prestaran lo que yo necesitaba. Yo no dormía, tenía problemas económicos porque necesitaba un sueldo más alto para que me prestaran, porque es que yo ya había dado el [ahorro] programado, yo ya había dado como 3 millones allá y si el banco no me prestaba…ya me estaban llamando que éramos los últimos que faltábamos. Si ningún banco me prestaba, entonces esa plata como quien dice: "Se perdió", porque uno va y la pide pero le descuentan un poco de cosas. Ese fue el peor momento. Ese desespero, yo iba a todos los bancos y nada.*

La esposa de Mario no podía pedir líneas de financiamiento porque su contratación en ese momento era informal. Aunque Mario se había resignado a no tener su casa propia, ella buscó nuevamente a su madre, quien les prestó el excedente que faltaba, 10 millones de pesos aproximadamente. Le pregunté a Mario que hacia su suegra para tener ese dinero disponible:

> *Ella tiene un punto de venta de jugos naturales, vende ceviche, salpicón, al frente de [la clínica] Palma Real, [también] venden jugos de borojó y todo eso. Eso [negocio] es de ella y de la familia de mi esposa. Entonces pues mi suegra tiene casa propia y fuera de eso, ella trabaja con un señor en un taller de mecánica; ella es la que lleva la contabilidad. Entonces ella casi no gasta, y ella ahorra mucho, tanto tiempo ella ha venido ahorrando, ahorrando, tiene plata guardada.*

Finalmente Mario pudo comprar la casa con un crédito hipotecario del Banco Davivienda. Él me aclara que la tasa de interés esta subsidiada por el Gobierno por 7 años y otros 7 años los subsidia el banco, el último año paga la tasa de interés más alta porque no tiene cobertura.

La cuota es de 200 mil pesos, este valor es mucho menos de lo que pagaban de arriendo anteriormente.

Se puede definir en el hogar dos tipos de prácticas monetarias para designar los gastos: repertorio funcional y repertorio relacional (Daly, 2015). Para la decisión de adquirir su vivienda propia Mario uso su repertorio funcional, dado que existen tres tipos principales de dinero asignado: renta / hipoteca, servicios públicos y alimentos. Mary Daly (2015) apunta en su estudio de familias en condiciones de pobreza, que el alquiler o el dinero de la hipoteca se transformaba en el rey de todos los gastos y es la parte más rígida del presupuesto, pues las consecuencias de no pagarlo pueden ser terribles (el desalojo es humillante y desestabilizante). Este pago está asociado con la seguridad física y existencial de las personas, mientras que los gastos en servicios públicos o alimentos dan un margen de flexibilidad y espera para cubrirlos (Daly, 2015: 6). Mario me indica que el no tener su casa propia le implicaría presupuestar el doble de dinero que él designa para la cuota hipotecaria –los arriendos en su barrio están a 400 mil pesos–, él advierte que aunque sufrió angustiantes momentos por no cumplir los requisitos para obtener de los bancos el dinero que necesitaba, su casa propia le genera satisfacciones y ahorro que puede destinar para otros gastos.

El crédito es el mejor ejemplo de cómo los individuos deben aprender a manejar las nociones de riesgo y oportunidad (Marambío, 2018: 92). Precisamente, cuando estaba en las diligencias para adquirir su casa propia Mario le aconsejó a su hermano que comprara su casa y él no quiso porque aún no tenía hijos; hoy su hermano se arrepiente porque tiene egresos muy costosos por arrendamiento, mientras Mario tiene un gasto funcional en hipoteca más acorde a su salario de 900 mil pesos.

Cuando Mario y su esposa se dispusieron a pagar los 12 millones que le debían a su suegra, sucedió lo inesperado:

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

Mario y su esposa cuentan con una red familiar muy fuerte que los han respaldado en el proyecto de conformar su hogar, en particular, su suegra expresa su manera de amarlos con regalos que sin sus hábitos de ahorro seria poco posible otorgarlos. En los años recientes la estabilidad financiera de su suegra ha sido crucial en las finanzas de Mario. En el 2017 le prestó dinero para obtener su licencia de conducción de automóvil antes de que aumentaran las tarifas en el nuevo año, le costó 690 mil pesos. Se lo pagó en cuotas bajas pero ya acabó. En una entrevista me dijo que estaba tentado a pedirle prestado dinero para pagar unas deudas pequeñas, entre ellas CrediUno, pero se sentía avergonzado por la ayuda que había recibido de ella hasta la fecha. Esto se relaciona con la estrategia que emplean los familiares en mejor situación económica de otorgar regalos en dinero para desanimar las solicitudes de préstamos recurrentes (Villarreal, 2004: 335). Al parecer la táctica de ofrecer este tipo de obsequio ha hecho efecto en Mario, pues por lo pronto evita acudir a los préstamos de su suegra.

Aunque Mario no guarda dinero, su esposa tiene una buena práctica de ahorro, parece que las enseñanzas que recibió de su madre han surtido efecto. Ellas trabajaron juntas en el negocio de ceviche y jugos afrodisiacos hasta que encontró empleo como asesora en CrediUno. La mayoría de las adecuaciones de la casa nueva se han hecho con ahorros de ella. Mario dice que no le exige que contribuya con los gastos mensuales de la casa –a excepción del internet–, pues está pagando su pregrado con un crédito del Icetex. Aunque Mario no asume ese crédito, le respalda para que ella no tenga muchas obligaciones en el hogar para que pueda cumplir con las cuotas.

En caso de salir a un paseo o a un restaurante, ella se encarga de algún gasto de la casa para que Mario tenga más disponibilidad para el presupuesto de ocio. Si por alguna razón Mario al final de mes se queda corto con algún gasto, su esposa lo cubre. A la fecha las cosas cambiaron un poco, pues la esposa de Mario se quedó sin empleo estable y ahora le apuesta a un negocio similar al de su madre. Mario le ayudó con la adecuación del garaje para acomodar la pequeña cocina, las mesas y la decoración. Cuando no está de turno en las noches le colabora tomando los pedidos de los clientes y como ayudante de cocina.

Mario se considera *juicioso*, en el sentido de que un gran porcentaje de su presupuesto es para su hogar, pero también realiza inversiones para practicar ciclismo de montaña. Hace 5 años tenía sobrepeso y presentaba mareos frecuentes, en la fábrica se hizo un chequeo médico en una jornada de salud, el médico le recomendó que hiciera alguna actividad física, pues Mario mantenía una rutina sedentaria. Un compañero de trabajo lo llevó a montar bicicleta. Ese día sufrió muchísimo porque la ruta era muy empinada y tenía una bicicleta muy vieja, pero cuando llegaron a un mirador, la panorámica fue espectacular y desde ahí no ha dejado de *"*salir a rodar*"*. Este deporte requiere inversiones frecuentes en repuestos, mantenimiento, uniformes, accesorios e hidratantes, estos gastos son criticados por su esposa:

> *Sí, yo me antojo de muchas cosas, por ejemplo en el deporte, de pronto voy por algún repuesto a la bicicletería y digo tan chévere esa camiseta, de ahí busco la manera de comprarla y es así como uno utiliza las tarjetas.*

El mercado ofrece una cantidad de elementos para la práctica del ciclismo, la innovación constante que facilita y hace más estético este deporte. Estos productos alivian la incomodidad, pero que al mismo tiempo intensifican la condición moderna de aburrimiento, que activa la búsqueda de la novedad y el placer de la emoción (De Vries, 2008: 25). Fue así como Mario adquirió un préstamo de 4 millones con Bancolombia en 2017. Paga una cuota mensual de 105 mil pesos. Ha hecho abonos extraordinarios y ya casi termina de pagar. Le pregunté por la finalidad de esa deuda:

> *Emm… como le puedo yo decir ahí ¡antojos míos! pues el préstamo fue de 4 millones, uno [1 millón] fue para la moto, y lo otro fue porque quería practicar un deporte, pues me metí al ciclismo y pues esas bicicletas son costosas, entonces el préstamo fue para comprar mi bicicleta y comprarle una a mi esposa también. Entonces, ahí estamos haciendo deporte.*

Mario ha bautizado su bicicleta de Montaña como "La Bebé" o "La Bólido", solo la usa cuando va a ir a entrenar, incluso ha regañado a sus compañeros de trabajo cuando se transportan cotidianamente en sus bicicletas de "entreno", pues *"*se les gastan*"*. Varios autores señalan que se crean vínculos simbólicos con los objetos, principalmente por el trabajo que cuesta conseguirlos. Estas formas de apropiación –la compra, el tiempo de posesión o de uso– trasforman un objeto en posesiones relativamente inalienables (Miller, 1999: 160-161), esto se percibe en Mario cuando expresa el afecto que siente por los artículos relacionados con el ciclismo y aspira a tener elementos que sean de gama alta, es decir más costosos. Las bicicletas para practicar ciclo-montañismo son fabricadas en aluminio o en carbono, estas tienen precios altos porque son livianas, vienen con tecnología de frenos hidráulicos y amortiguación para los terrenos sin pavimentar. A pesar de que se producen en serie, las personas convirtieron estas posesiones materiales en objetos socialmente significativos, integrando los productos estandarizados en series de redes personalizadas. Las mercancías no se eligen solo por su calidad y su precio, son claves del cambiante mundo simbólico de los grupos sociales (Zelizer, 2011: 257). Mario pertenece a varios grupos de ciclismo con los que sale a practicar en sus tiempos libres en semana y el domingo, estas comunidades impulsan a mayores consumos de elementos relacionados con este deporte.

Me llamó la atención que Bancolombia le haya asignado una línea de crédito de libre inversión teniendo en cuenta que unos meses antes varios bancos le negaron el monto que requería para su crédito hipotecario, al respecto me comentó una averiguación que hizo en enero de 2018:

> *Es curioso pues porque en estos días, yo me quiero comprar un carro, porque ya somos tres y pues mi esposa ya no le gusta andar en la moto. En la empresa nos visitan dos bancos: los martes va el banco Itaú y el miércoles va Bancolombia. Es chistoso porque le pregunté al [asesor] de Itaú: "¿Cuánto es lo máximo que me pueden prestar?" Pues yo le comenté los créditos que tenía; yo tengo un crédito hipotecario por la casa, [también] yo tengo un crédito con Bancolombia pero ya debo 1 millón 700 no más, le comenté de la tarjeta de CrediUno. Entonces, él miró y me dijo: "Te podemos prestar hasta 20 millones, y yo [dije:] ¡¿Cómo así, así yo tenga más créditos?! Sí, es solo mirar en Datacrédito y ya", yo dije: "Hasta chévere".*

Mario nunca ha estado reportado en las centrales de riesgo, siempre ha tratado de mantener un buen record de pago, pues estar reportado en Datacrédito: *"*Se le tira la vida crediticia", la cual necesita *limpia* para sus próximos proyectos; el más inmediato la compra de su automóvil. Aunque es probable que este cupo de crédito se deba al cambio en su contratación en la empresa. Algunos estudios determinan que las obligaciones financieras tienen un carácter eminentemente moral, pues un mayor acceso a los instrumentos de deuda deberían generar seguridad y autonomía individuales pero en muchos casos conduce a una mayor dependencia de los individuos a su grupo familiar, para no ensuciar su nombre (Müller, 2014: 29); la narración de Mario coincide en que su círculo de relaciones más próximas le han respaldado financieramente, esto puede ocasionar cierta subordinación, rompiendo con la idea de que los créditos contribuyen a la autogestión. Al mismo tiempo, el apoyo de las redes familiares proporciona seguridad en el pago de obligaciones crediticias, podría ser una de las

razones de la reciente confianza de las instituciones financieras en sectores de bajos ingresos. Por otra parte, otros estudios establecen que la obligación de pagar una deuda es material antes que moral, pues el endeudamiento es un mecanismo de control que los individuos aceptan voluntariamente y el cumplir con sus préstamos habilita a los individuos para poder seguir obteniendo créditos, a pesar de que los deudores son conscientes de que las reglas del mercado no están destinadas a cuidar sus propios intereses (Marambío, 2018: 90). Ahora bien, sea una obligación moral o material, la ética de Mario es pagar sus deudas a tiempo para no *"*tirarse*"* su vida crediticia.

Mario tiene dos tarjetas de crédito. La primera se la expidieron en Súper Almacenes Olímpica hace muchos años, cuando la niña estaba pequeña. Tiene un cupo de 1 millón de pesos, pero inició con 400 mil; la utiliza para comprar electrodomésticos en promoción –por ejemplo, adquirió una licuadora, la plancha de ropa y una olla arrocera– y para pagar el mercado, dado que todos los miércoles los descuentos en frutas y verduras en el supermercado Olímpica están entre el 30% o 40% pagando con la tarjeta. Mario tiene destinado 180 mil pesos de su salario para el mercado, entonces hace el pago inmediato de esta compra para que no le cobren intereses en la tarjeta, aunque le cobran cuota de manejo. Me comentó que no conoce los intereses de esta tarjeta porque todo lo paga a una cuota. Tampoco está seguro del costo de la cuota de manejo, cree que son 15 mil pesos.

La segunda tarjeta es la de CrediUno. La adquirió por su esposa en un momento que ella necesitó ganarse una comisión en Credivalores. Aunque pensaba devolverla rápidamente, no ha podido pagar el saldo que debe. Le aprobaron un cupo inicial de 500 mil pesos y le asignaron una cuota máxima mensual de 60 mil pesos. Cabe apuntar que esta entidad asignaba a sus clientes una cuota fija que cobra en el recibo de energía, pero los usuarios pueden hacer abonos extraordinarios en los puntos Efecty o Baloto. Como esta indexado a este servicio público, cuando no cumple con las cuotas por dos meses le cortan la energía, esto es una estrategia infalible para que los clientes de CrediUno no fallen con sus pagos. Adicionalmente, me comentó que un mes se atrasó en una cuota y lo llamaron a cobrarle insistentemente, esto le provocó mucho estrés.

Mario empezó a usar CrediUno para un paseo; necesitaba 200 mil pesos y los retiró como avance de la tarjeta, lo pagó rápidamente. Luego se le presentó un "gangazo" para comprar una bicicleta de ruta que le estaban vendiendo barata –costaba 800 mil pesos y se la dejaron en la mitad del precio–. Me relato cómo realizó el avance para esta compra:

> *Uno pone una cuota máxima, por lo menos en la mía son 60 mil pesos, pero cuando uno va a comprar; uno dice a cuantas cuotas lo pone. Entonces depende de lo que diga, así mismo le quedan las cuotas, también depende del saldo que deba. [Con la bicicleta] Yo lo puse al máximo [tiempo], 40 mil pesos quedó. Yo lo puse [así] para que me quedara la cuota a 40 mil pesos, entonces ellos le dicen a uno: "¿A cuántas cuotas lo va a poner?" Entonces uno le dice: "Póngamelas a 24 meses", y uno más o menos divide, son 400, que me quede cuotas de tanto… estoy pagando como 39 mil 900.*

Mario no tiene mucha claridad en los costos de CrediUno. Me respondió que la cuota de manejo eran como 20 mil pesos y el interés es "2 punto y alguito*"*. CrediUno ha diseñado

una aplicación para el celular; Mario la usa para saber la cuota del mes y el saldo que adeuda, pues estos son los datos que le interesan. Conoce otras líneas de financiación menos onerosas y desea pagar el saldo de CrediUno cuando tenga el dinero completo. Me comentó que quería pedirle dinero prestado a su suegra para pagar ésta tarjeta pero por lo que se explicaba anteriormente no se anima a hacerlo.

Tanto la tarjeta Olímpica como CrediUno envían mensajes al teléfono celular de las promociones que tienen para sus clientes, sin embargo, Mario no les presta atención. La mayoría de las compras para su casa son planeadas con su esposa, pero sus consumos personales, sobre todo los relacionados con el ciclismo son menos calculados. Aunque trata de hacer sumas mentales de sus gastos porque según afirma: "no me gusta quedar mal a la gente*"* se permite ciertos gustos sobretodo en la quincena del fin de mes, pues recibe más dinero porque le pagan el subsidio de transporte:

> *Yo voy donde un amigo en la [avenida] 19, me cuesta 60 o 70 mil pesos las camisetas de ciclismo que vienen con los bolsillos atrás, yo tampoco compro de esas caras, porque tampoco da el sueldo. Por ejemplo el casco; yo quiero uno de esos bien bonitos, pero toca de los baraticos, el casco que yo compré costó 65 [mil pesos]. Donde mi amigo hay uno [que] cuesta 160 mil pesos, yo he tratado de ahorrar para comprármelo, pero siempre me resulta algo.*

Mario ha consultado con su esposa la compra del casco, ella le dice que no ve la necesidad del cambio. Mario le argumenta que el casco le salvó la vida en un accidente que tuvo y que esta nueva adquisición le representa mayor protección, pero su esposa no cede; le propone que utilice el de ella. La esposa de Mario le critica que a él "le estorba la plata en los bolsillos".

Las dos tarjetas de crédito de Mario tienen distintos usos. La de Olímpica es usada para comprar periódicamente los alimentos del hogar. En relación a este gasto funcional, Daniel Miller (1999) encontró que el aprovisionamiento es un consumo orientado hacia otros y no una afirmación del individualismo (1999: 140-155). Mario me comentó que mensualmente compra frutas, arroz, queso, salchichas, papas –porque a su hija le encanta la salchi-papas–. En general, sus compras en el supermercado van dirigidas a satisfacer los gustos de su hija. En este sentido, Miller manifiesta que las compras se convierten en el mecanismo ritual mediante el cual se constituyen las relaciones al interior del hogar, pues son una forma de expresar el amor que se siente por los hijos, pues legitiman la tecnología del cuidado y la devoción (Miller, 1999: 181-182). Seguidamente, La Tarjeta CrediUno ha tenido un repertorio relacional, según Daly su importancia se deriva de las obligaciones relacionales sentidas (Daly, 2015: 6) –gastos en paseos o la bicicleta de ruta–, pues más que mercancías básicas, son bienes que prestan un servicio a la mente y al corazón, estos son los *bienes espirituales*. Estos bienes espirituales se inscriben en los consumos relacionados con el lujo y forman parte de nuestro consumo porque muchos de ellos cumplen funciones facilitadoras (Douglas & Isherwood, 1979: 88, 128).

Mario ahorra monedas de 500 y de 1000 en una alcancía transparente y muchos de sus gustos los satisface cuando ve que se incrementan las monedas, sin embargo, no tiene establecida una periodicidad o un monto para lograr una meta de ahorro. Aunque en enero de 2018

comenzó en una cadena de ahorro con 14 compañeros de trabajo. La motivación para iniciar este ahorro fue para sus vacaciones en junio de 2018, pues ya no iba a recibir el mismo dinero de antes:

> *Inclusive yo no estaba en la cadena de ahorro, cuando ya entré indefinido, como estaba enseñado a salir a vacaciones con plata: se terminaba el contrato y a uno lo liquidaban. Entonces yo decía: "¿Ahora como hago? No recibo nada, me quedaba sin plata aquí en la casa". Unos compañeros de trabajo, los de lámina, tenían hace tiempo una cadena., uno de lámina la lidera, aunque hay gente de todas partes [de la empresa]. Yo sabía que ellos hacían eso, pero nunca me había dado por meterme. Entonces yo pensé en mis vacaciones y yo les dije: "Necesito meterme en esa cadena pues". Ellos dijeron: "Ya casi se termina, entonces miramos a ver cómo te metemos". Hay compañeros que tienen dos puestos, hubo uno que dijo que no más iba a pagar uno, entonces me metieron a mí.*

Mario quería ir de vacaciones al Lago Calima o al Desierto de la Tatacoa; lugares relativamente cerca de Palmira, en los cuales aspiraba a gastar poco dinero. Una amiga de su esposa había ido a Cartagena, le contó que había salido muy barato por una agencia. En un principio Mario no quería un viaje que implicara un alto costo, pero su esposa lo convenció de que fueran a Cartagena.

Compraron los tiquetes por Vivacolombia, dividieron los días de hospedaje así: dos días en un hotel cinco estrellas que reservaron por *Booking* –fue una selección que hizo su esposa– y dos días en un hostal en Getsemaní para no seguir pagando un hotel tan costoso. Este viaje era de pareja, la niña la dejaron con su suegra. Se gastó casi dos millones de pesos, aunque su esposa colaboró con un poco. En la actualidad, la oferta de una gama de productos que otorgan una vida mejor, es decir, cosas que antes no se podían adquirir porque sus costos eran inalcanzables –adquirir tiquetes aéreos u hospedarse en un hotel cinco estrellas– se han convertido en una especie de imposición o exigencia social (Marambio, 2018: 89). Mario me mostró las fotos que tomaron del viaje, en este momento se notaba la satisfacción en su rostro, como si hubiera alcanzado un logro, pues era su primera vez en Cartagena. En el 2019 Mario planea viajar nuevamente con su familia. Le pregunté los detalles sobre la cadena de ahorro que hizo posible este viaje:

> *Yo la pedí [la cadena] para esa fecha: me tocó 480 mil para el 30 de junio. Cuando estaban haciendo el listado yo les dije: "Pónganme para el 30 de junio que yo salgo a vacaciones para esa fecha". Uno va diciendo cuando los necesite, ya si hay dos personas para la misma fecha, ya uno concilia. Por lo menos a mí no me tocaba en junio, a mi tocaba como en Agosto, entonces yo fui y hable con el que le tocaba el 30 de junio, le dije: "ve cuádrame que yo voy a salir de vacaciones", entonces él me cambió. Entonces [con] la prima, más la cadena y yo saque unas cesantías [completé para el viaje].*

Era la primera vez que Mario solicitaba sus cesantías y se asesoró con sus compañeros de su área de trabajo. Entonces presentó unas cotizaciones de materiales de construcción para remodelar su casa, pero no era cierto que iba a realizar obras civiles en su vivienda; en total recibió 800 mil pesos por cesantías. Yo le pregunté que cómo legalizaría las cesantías, me

dijo que en el año 2017 había hecho muchas reformas a la casa y tenía cómo demostrarlo con facturas.

Mario desea seguir ahorrando en la cadena pero con dos puestos, es decir, 60 mil pesos quincenales, con el fin de retirar 960 mil pesos para las próximas vacaciones en junio de 2019. El hecho de que Mario no haya recurrido al endeudamiento para su viaje y que un año antes este planificando sus próximas vacaciones, habla bien de su ética de gastos, pues tiende a usar con moderación el acceso que tiene al crédito.

La hija de Mario ha empezado un ahorro en una alcancía que su abuela le regaló, Mario dice que espera que aprenda de su suegra, pues él piensa no le puede enseñar mucho dado que su propio ejemplo no es el mejor en este sentido. Su suegra consiente mucho a la niña, le compra con frecuencia ropa en el Almacén Yoyo –especializado en vestuario para niñas y adolescentes–, le tiene una cuenta de ahorros para la universidad y la cuida cuando sus padres no pueden.

Hace poco la niña cumplió años, él no tenía dinero para ofrecerle una fiesta, pero toda su red familiar contribuyó para que su hija tuviera una gran celebración: la madrina alquiló inflables, la abuela le dio la ropa nueva, una cuñada le dio los pasabocas y las bebidas; Mario solo compró el pastel. Así mismo sucede con los "entrenos" de su hija en una escuela de tenis; la tía le regaló las raquetas, la madrina le dio los zapatos deportivos y para la mensualidad utilizan el subsidio escolar que le asignan a Mario de la Caja de Compensación –30.000 pesos– el resto lo aporta la esposa. La niña es muy buena estudiante, está terminando la primaria con muy buenas calificaciones. Mario la recompensa comprándole excelentes regalos en navidad, por ejemplo, el año pasado le compró unos patines *Canarian*, según él, son costosos porque le gusta regalarle a su hija objetos de calidad.

En el estudio de Daly (2015), se distingue que el compromiso constante y el sacrificio personal de los padres también cimentan el control sobre sus hijos y la demanda de lealtad. Estos regalos tienen entre otros propósitos premiar, pero también establecer un conjunto de obligaciones. Por ejemplo, la hija de Mario es muy buena estudiante, por eso su padre quiere recompensarla con regalos costosos. Hay mucha evidencia de que los padres ponen en primer plano sus interpretaciones del bienestar de sus hijos y crean pequeñas libertades para mejorar el placer y la aceptación social de los niños (Daly, 2015: 7-8). Mario me ha comentado que el dinero de sus horas extras es para artículos que necesita su hija, afirma que ella se lo merece porque es obediente, dulce y siempre se comporta muy bien con ellos.

Mario tiene buena opinión sobre el endeudamiento, sobre todo de su deuda hipotecaria que le ha traído muchos ahorros en arrendamiento. En la actualidad su aspiración es pagar todas las deudas pequeñas para tener cupo disponible, pues desea comprar un carro, porque la familia completa no se puede transportar en motocicleta. Ser propietario de una vivienda, un automóvil u otros objetos de valor son aspiraciones consideradas legítimas por la sociedad. Asimismo, el acceso a un empleo estable con ingresos constantes y ser sujeto de crédito hacen parte de estos derechos (Villarreal, 2014: 11). Por ahora Mario le pide prestado el carro a su padre mientras consolida su proyecto.

Indagué sobre sus planes futuros, me relató que no desea seguir siendo operario, una de sus razones es que su esposa muy pronto será profesional y él no. Quiere estudiar administración pública porque afirma que los trabajos con el Estado son bien remunerados y estables:

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

A manera de conclusión, Mario siente que con el crédito ha podido adquirir bienes que le dan seguridad: su motocicleta que le permite transportarse cotidianamente al trabajo, su casa propia, aunque está financiándola, las cuotas hipotecarias son más baratas que un arriendo, también ha podido darse gustos como la compra de sus bicicletas. Al respecto, Beckert (2016) apunta que el crédito hace posible la expansión del consumo, ya que la demanda de bienes facilita la industria financiera. De esta manera, el consumo y el crédito se complementan para beneficiarse uno del otro (2016: 207).

Este caso muestra la influencia que tienen los padres en el comportamiento financiero de sus hijos, por ejemplo, el padre de Mario en caso de requerir dinero acude a sus familiares con el fin de obtener recursos sin costos financieros. Mario también se apoya en sus redes sociales más próximas, pero combina esta práctica con el acceso que tiene a líneas de crédito con tasas privilegiadas, a las cuales tiene derecho por su contratación indefinida en una prestigiosa empresa de la región.

Con el uso de la tarjeta de Olímpica, se comprueba que el comercio contemporáneo hace esfuerzos por atraer clientes, pues convierten sus tiendas en lugares para la práctica del ahorro (Miller, 1999: 127); Mario se ha fidelizado con este supermercado pues le ofrece descuentos en los productos más importantes de su canasta familiar. Con relación al uso que hace de sus tarjetas de crédito y el dinero que asigna para la cadena de ahorro, se establece que las personas clasifican de manera particular las distintas clases de dinero (Zelizer, 2011: 256-257), con el fin de asignar recursos para propósitos legítimos como los alimentos, los hobbies o las vacaciones.

4. El caso de David: la vida no se acaba por el Datacrédito

David tiene 24 años, vive en el barrio de Palmira Juan Pablo II (Estrato 3) con su madre, sus hermanas y su padrastro. Sus padres estuvieron juntos toda su niñez, pero se separaron cuando él tenía 18 años. El divorcio de sus padres coincidió con el embarazo no deseado de su novia. Aunque su hijo no fue planeado, desde que llegó a su vida es su razón de vivir, según afirma. La madre de su hijo continua siendo su pareja, sin embargo, su situación económica no les permite vivir juntos.

Desde muy niño aprendió a trabajar como vendedor, encargado de bodega o cajero en los almacenes de vestuario de propiedad de unos parientes (primos hermanos de su mamá) que poseen negocios diversificados, muy prósperos en Palmira. David se especializó en vender vestuario de marcas reconocidas. En la actualidad trabaja con sus primos en un contrato de prestación de servicios, con ingresos variables que dependen de las comisiones de venta del local y su desempeño individual; estos ingresos mensuales están alrededor de 800 mil pesos. Este salario es insuficiente para cumplir con sus gastos, por eso obtiene ingresos adicionales vendiendo perfumes que adquiere al por mayor en el centro de Cali.

David siempre huele a perfume y usa camisas, camisetas, zapatos o jeans de marcas prestigiosas. Tiene acceso a estos artículos de lujo por su trabajo en las tiendas de sus familiares; desde su infancia aprendió que su presentación personal es clave para lograr mayores ventas. Su tono de piel es oscura, su cabello es liso y es de baja estatura –1,65 metros aproximadamente–, pareciera que hubiera nacido en Nueva Delhi, pero su acento valluno lo identifica de la región. Cuando lo entrevisté por primera vez, parecía que lo conocía de mucho tiempo, pues es una persona que cae bien desde el principio, es alegre, de charla agradable y muy amable.

David es bachiller del colegio más costoso del municipio. Para estudiar allá la matricula la asumían sus primos, pues sus padres no obtenían ingresos suficientes para pagar un colegio privado. Sus primos también le habían prometido pagarle la universidad, pero el embarazo de su novia truncó ese plan, pues debía trabajar para los gastos de su hijo. Adicionalmente, David sintió que el apoyo de sus primos ya no era el mismo, pues desde que se convirtió en padre le cortaron los privilegios, lo trataron como un empleado más.

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

David no tiene premura en pagar la deuda con el Banco Bogotá. Desde hace 5 años su historial crediticio, según él, solo afecta su acceso al endeudamiento formal. Aún conserva una tarjeta de crédito: CrediUno (que adquirió antes de estar reportado), la cual usa mensualmente para comida o para hacer avances. A la fecha, está al día en sus pagos.

4.1 Un hogar numeroso con dificultades para terminar el mes

David creció en un hogar cristiano, sus padres pertenecían a la Iglesia Pentecostal Unitaria. Ellos estaban muy jóvenes cuando se casaron y fueron padres. Sus ingresos dependían solamente del salario del padre de David que se desempeñaba como mecánico en una empresa de transporte de pasajeros. Su madre se dedicaba tiempo completo al cuidado de sus 4 hijos. David es el mayor y el único varón. Aunque él afirma que tuvieron una infancia muy buena, en su relato se detecta que también pasaron muchas necesidades, pues el salario de su padre era precario para mantener a 6 personas.

Su padre no siempre tuvo trabajo fijo: de la empresa transportadora lo despedían y lo volvían a contratar. Mientras no encontraba empleo, improvisaba un taller en el jardín de su casa. David recuerda que su mamá era excelente administradora, pues hacía que el dinero alcanzara. Admiraba en sus padres la capacidad de trabajar en equipo. Sin embargo, fue una sorpresa cuando les anunciaron a él y a sus hermanas que se separarían. Ninguno sospechaba, pues nunca peleaban en presencia de ellos. En la actualidad, el padre de David está en Brasil, cobrando carteras de dineros que alguien más presta informalmente. Conformó un nuevo hogar y tiene un hijo pequeño, incluso es menor que el hijo de David. La madre de David vive hace algunos años con un soldador que trabaja hace una década en una prestigiosa empresa en Palmira. Ella continua siendo ama de casa.

La familia materna de David han sido benefactores de sus parientes más pobres. Su riqueza procede de negocios relacionados con el comercio –desde perfumes hasta automóviles–. Cuando David estaba niño, estos parientes adinerados les regalaron una casa en el barrio Harold Eder, un sector segregado de Palmira. Con este regalo se ahorraban el canon de arrendamiento. Muchas veces a fin de mes se quedaban cortos con los gastos en comida y les tocaba acudir a un vecino que les fiaba víveres mientras llegaba el pago. Estas dinámicas de endeudamiento probablemente le hayan dado a David un paradigma que seguiría para satisfacer un repertorio de necesidades funcionales: alimentos, arriendo y servicios públicos (Daly, 2015).

> *Nosotros teníamos un vecino, que es hermano de la Iglesia: el hermano Johnny. Él tenía una tienda en Harold Eder, era algo grande. Cuando faltaba y no había algo [de dinero] más: mi papá no podía, yo no podía, [el recurso era] la tienda. Entonces parte del dinero estaba destinado para pagar a la tienda, había que sacarlo del salario del mes. A medida que íbamos creciendo, nosotros comíamos mucho, la verdad, y eso se veía reflejado en los gastos del mes, entonces, era como complicado ese pedazo, porque nosotros éramos muy medidos, mi mamá acomodaba las comidas de la semana. Inclusive decía cuáles eran las comidas, nos tocó organizarnos mucho.*

David recuerda que a muy corta edad –más o menos 8 años– su mamá lo envió a los negocios de sus primos para que aprendiera lo que más pudiera sobre el trabajo. Sus primos en ocasiones le pagaban con ropa para él y sus hermanas; una ayuda más para el hogar. David nunca supo con certeza cuánto se ganaba su padre, pues siempre que preguntaba él le contestaba: "Yo me gano: ocho, ochenta con veinte*"*. Pero una vez escuchó casualmente que el dinero no alcanzaba para terminar el mes:

Entonces éramos una familia de 6; ¡una cosa brutal! 500 mil pesos [el salario de su padre]. Yo veía que siempre daba todo justo. Para salir a comer, yo veía que les sobraba para eso, pero comimos [fuera] hoy: ¡listo para la otra quincena y no era la próxima semana! "O vamos a piscina o vamos a comer", y no siempre era la otra quincena. Si me angustiaba cuando no alcanzaba la comida del mes, en ese tiempo yo me iba por las tardes a los almacenes y les decía: "¿Qué hay para hacer?" Entonces me ponía a arreglar la bodega, si no me decían [que hacer]. El administrador decía [a los primos]: "Aquí esta David, arregló la bodega", entonces trataba de ganarme las cosas para que siempre me tuvieran en cuenta y con eso poder ayudar en lo que faltaba en la casa.

En la época de diciembre los negocios de vestuario estaban urgidos de vendedores y de personal de confianza para manejar las bodegas con la mercancía. Él me aclara que durante el año lectivo no podía trabajar, pues tenía actividades curriculares y lúdicas en el colegio todo el día, pero en vacaciones de mitad y fin de año nunca faltaba en los almacenes. En un diciembre, David con solo 13 años era el bodeguero de uno de los almacenes de sus primos en el centro comercial Llanogrande de Palmira.

Ese año el centro comercial estaba sorteando entre sus clientes un viaje a Cartagena, una motocicleta y un automóvil. Por compras mayores a 300 mil pesos se reclamaba una ficha que encajaba en un rompecabezas con la imagen del premio. David usaba sus influencias para obtener facturas con el tope requerido para reclamar fichas, era un ritual de todos los días. Hasta que con algo de ayuda –se había hecho amigo de quien intercambiaba las facturas por fichas–, encontró la pieza ganadora del automóvil. El rompecabezas se armaba en enero, hasta entonces, David atesoró su posibilidad y efectivamente se ganó un Chevrolet Spark. Puesto que tener un carro implicaba gastos, lo vendió y recibió 23 millones. Este premio tuvo varios destinos:

En ese tiempo estaban llegando los computadores y se necesitaba para las tareas. Costó 1.600.000; todos [estábamos] muy contentos. Entonces, yo tenía un primo que manejaba una cartera y prestó el dinero; libre, mensualmente él me entregaba 400 mil pesos. En ese tiempo, ese dinero era para la casa. Lastimosamente mi papá se quedó sin trabajo, pues se necesitaba el dinero y yo le decía: "No pasa nada, aquí esta esto". Nos fuimos gastando el dinero mes tras mes y así por puchos; hubo una mala administración allí, cosa que me ayudó a despertar más. Yo era muy inocente, muy dado a creer lo que me decía mi papá y mi mamá. Eso [dinero] duró dos años en la casa. Pero bueno…me siento bien, no me siento como si ¡ahhh mi dinero! Haber podido ayudar, [pues] hubiera sido muy difícil si no hubiera estado ese dinero.

David me contó que uno de los primeros gastos fuertes con ese dinero, fue para un daño en las canales de su casa en Harold Eder. La reparación costó 2 millones de pesos. Me cuenta que esa casa se vendió en el 2016: duraron mucho tiempo ofreciéndola, porque el barrio era muy peligroso y él y su familia ya no quería vivir allá. Resultó un comprador por un precio bajo, a pesar de esto no dudaron en venderla. Pagan arriendo desde ese entonces en barrios de estrato 2 o 3. David me cuenta que su hermana de 22 años está haciendo las diligencias para obtener un subsidio y poder comprar una casa, pero esto aún no se lleva a cabo.

El hogar donde creció David da cuenta de las estrategias que utilizan las personas con ingresos vulnerables para responder por los gastos y sacar adelante el proyecto de mantener una familia numerosa con unos ingresos bajos e inestables. Estas prácticas incluían la habilidad de la madre para presupuestar de manera milimétrica el consumo de alimentos, los gastos en servicios y los pocos espacios de ocio de sus cuatro hijos. Asimismo, David como hermano mayor se atribuyó desde la infancia la responsabilidad de buscar otros recursos para cubrir las carencias que se presentaban en su hogar y sus padres no podían solucionar. Es importante señalar que la distribución, los cálculos y los usos del dinero que entraban en el hogar quedaban sujetos a reglas distintas a las lógicas del mercado (Zelizer, 2011: 82). De acuerdo a esto, el dinero que David había obtenido en el sorteo fue utilizado a simple vista de manera arbitraria, para garantizar el bienestar de todos los miembros de su hogar. Al respecto, en su investigación sobre el dinero, Viviana Zelizer distingue tres posibles formas en que los hogares clasifican las transferencias de dinero domestico: como un pago, esto implica la distancia de una negociación entre las partes involucradas; como un legítimo derecho, lo cual connota una fuerte exigencia; y como un regalo, lo que representa subordinación (Zelizer, 2011: 62). En el caso de David el ceder su dinero fue un obsequio oportuno para sus seres queridos cuando su padre se quedó sin empleo.

Del mismo modo, en una pesquisa sobre familias pobres mexicanas se encontró que cuando no alcanzan los ingresos para comprar una canasta muy básica, las personas recurren a trabajar más, comer menos o desmejoran la calidad de sus alimentos (Villarreal, 2004: 12). Estos hallazgos se asemejan al caso de David, pues relata que sus hermanas y él comían mucho y debían disminuir las comidas de la semana para optimizar el salario de su padre. También se encontró que en México los hogares de bajos ingresos también recurren a sus redes de solidaridad, ya sea pidiendo dinero o solicitando fiado en las tiendas de abarrotes (Villarreal, 2004: 12). Precisamente David cuenta que un hermano de la Iglesia les fiaba comida hasta el fin de mes, sumado a la eminente ayuda de sus primos adinerados, quienes les regalaron una vivienda y proporcionaron actividades en las que David podía obtener dinero para llevar a su hogar.

4.2 Vendedor desde su infancia

Como se ha señalado anteriormente, David desde muy joven ha trabajado con sus primos en los almacenes de vestuario de marcas reconocidas. Sus funciones han variado dependiendo de la necesidad del local, desde bodeguero hasta vendedor. Pero en dos ocasiones dejó el trabajo en los almacenes. La primera vez fue cuando su novia quedó embarazada. Sus primos se decepcionaron, la relación entre ellos cambió y David no soportó los juicios que le hacían por ser padre tan joven. Él identifica ese momento como el peor de su vida:

> *Cuando me dejaron solo con lo del niño. En ese momento me tocó que trabajar con otro primo que tiene un vivero en la 47. En ese momento trabajé con él por todo el escándalo que hubo, [pues] me sentía muy maluco trabajar allí en la empresa con ellos. Porque ellos pensaban que: "David ahorita no puede entrar a estudiar, no va a ser profesional". Como que todo ya estaba hecho, les dañé el plan, les dañé todo, como que no les gustó. Yo me fui a vender matas y pensé que era un negocio sencillo; resulta que hay que tratar la tierra, el capó que sale del árbol, hierbas, plantas, se trabajaba solo. Pasé de trabajar*

con aire acondicionado a trabajar al sol, donde me ganaba 500 mil pesos, no me alcanzaba para pagar el arriendo que eran 220 mil pesos, en el barrio La Italia. Estaba viviendo con la mamá de mi hijo y nos fuimos a vivir los tres.

Por esa época, David y la mamá del niño decidieron vivir juntos, sin embargo, solo duraron 6 meses; ese mismo tiempo duró trabajando en el vivero. David me explica que el salario que obtenía no le alcanzaba, necesitaba volver a su trabajo anterior para aumentar sus ingresos, entonces buscó ayuda para poder regresar a los almacenes:

Siempre he sido más cercano a uno [de mis primos] más que a otros y el me ayudó a calmar las cosas: "Pasó esto, pero a David no lo detiene, le va a tocar duro pero…" En ese tiempo ya no había consejos financieros, o esos fines de semana que hacia 300 mil pesos, entonces fue difícil para mí, porque no supe hacer muchas cosas; como no me alcanzaba [el dinero], empecé a pedir plata prestada, me llené de deudas, deudas y deudas y la plata nunca me alcanzaba.

En esa época se endeudó mucho para compensar los insuficientes ingresos. La leche del niño era muy costosa, cada dos días tenía que comprarle una lata que costaba 80 mil pesos. Aunque su pareja trabajaba no les alcanzaban sus ingresos. Dejaron de vivir juntos, David regresó a su casa materna, pero su pareja y su hijo se quedaron en la casa que habían alquilado, David contribuye con el pago del arriendo así no viva con ellos. Su pareja trabaja como vendedora en un concesionario de motocicletas, el niño es beneficiario de su plan de salud.

Todos los días su novia y su hijo almuerzan en la casa materna de David. Su padrastro, su hermana y su madre los subsidian, pues él aporte de David es insuficiente para alimentarlos a los 3. Parece que ese es el motivo por el cual él no vive con su pareja, porque simbólicamente la conformación de un hogar implica responsabilizarse de gastos que su salario no alcanza a cubrir, como la comida.

Los gastos mensuales de David son: aportar para el mercado en su casa materna aproximadamente 200 mil pesos, el arriendo de la casa de su hijo y su pareja 220 mil pesos, un crédito en el Banco Mundo Mujer a nombre de su esposa pero que él paga por 218 mil pesos, el recibo de energía –en el que le cobran la tarjeta CrediUno– por 100 mil pesos, gasolina y varios gastos menores que suman aproximadamente 50 mil pesos. No le queda dinero para divertirse, ni para ahorrar, pero tiene un pequeño capital en lociones que le generan ingresos cada mes para completar para sus gastos. La pareja de David se encarga de la mensualidad del jardín del niño, la lonchera, algunos gastos de recreación los fines de semana y todo lo demás que requiera el niño. Los juguetes costosos, la ropa, los medicamentos por fuera del plan obligatorio de salud o los electrodomésticos los pagan entre David y ella.

La segunda ocasión que dejó de trabajar en los almacenes fue hace dos años, cansado de la sanción de sus primos y de la desaprobación de su trabajo –pues ellos aprovechaban cualquier ocasión para decirle: "David no es bucapapa"–. Decidió irse para una empresa de alimentos en el aeropuerto. Solo duró un mes, reconoció que vender en los locales de sus primos no era tan malo:

Me salgo de la empresa y me meto en otra empresa a trabajar, se llama IMC, es una empresa de alimentos para las personas del aeropuerto, eso fue hace dos años, creo. Solo me salí un mes, trato de borrarlo porque fue un episodio muy difícil, me metí a trabajar de aseador, que porque yo decía: "Bueno ¿y que es duro?". Entonces me puse a hacer trabajos difíciles para probarme a mí que si podía. Realmente trabajé un mes, porque vi que no había la necesidad de hacerlo y no era que fuera muy agradable. Me tocaba limpiar todas las partes más sucias de la empresa, baños… eso fue una cosa loca, una cosa brutal, me cansé de eso, lo hice para probarme y volví donde ellos.

Me relata que una vez se sentía muy ahogado financieramente. Reincorporado en los almacenes, le comentó a uno de sus primos que si podía ayudarlo para irse a los Estados Unidos a trabajar. El primo como estrategia para que no le negaran el visado, lo mandó para Panamá una semana, con el fin de que acreditara una salida del país. David pidió un turno de vacaciones para poder viajar. El plan en Panamá era pedir dinero por limpiar parabrisas, tal como sucede en Colombia. David se había hecho ilusiones con los dólares que ganaría. Para su sorpresa los panameños no le dieron nada. Un colombiano que lo vio en un semáforo, lo acogió en su empresa. David durante esa semana lijó escritorios para un ebanista antioqueño radicado en Panamá. Con lo que ganó le alcanzó para comer, pagar una habitación y regresar a Colombia con unos pocos dólares.

Después de llegar de Panamá, su primo le dijo que debía aportar a salud y pensión como si estuviera ganando más dinero; una estrategia más para obtener el visado. Este aporte mensual era por 300 mil pesos. David hacia unos sacrificios inmensos y durante 3 meses le dio ese dinero a su primo para que él hiciera el trámite. Su primo comenzó a tener síntomas de ludopatía, pues frecuentaba casinos y perdía grandes cantidades de dinero. David por sospecha corroboró a través del Fosyga que no tenía cobertura de salud y pensión, que su primo lo había engañado. Le reclamó, pero solo consiguió que el viaje a Estados Unidos nunca se concretara. Ese mismo primo ya le había causado otra decepción en temas de dinero que más adelante se explicará.

A la fecha, David continúa trabajando en los almacenes y tiene una entrada adicional de dinero con la venta de perfumes. Este negocio surgió hace 3 años. Un día acompañó a un amigo al centro de Cali y casualmente vio a un distribuidor mayorista de esencias que imitan perfumes prestigiosos. Vende los perfumes a sus compañeros de trabajo, vendedores de otros locales, amigos o referidos de sus clientes. El precio de venta es de 20 mil pesos: a la mayoría de sus clientes les vende a crédito, su ganancia es del 50%; los meses más flojos sus ingresos por perfumes son de 200 mil; en las mejores temporadas, esta cifra se dobla. En algunas ocasiones, su trabajo lo absorbe mucho y no puede dedicarle suficiente tiempo a su propio negocio; pero hay temporadas donde sus ventas son muy buenas (Día de la Mujer, Día de Madre, Amor y Amistad y Diciembre): entonces debe dedicar tiempo para ir muchas veces a Cali donde su proveedor y visitar su clientela. David me cuenta que el esfuerzo de tener dos trabajos lo agota mucho.

Antes de ser mayor de edad y de convertirse en padre, sus primos lo recompensaban con un buen salario y él pensó que esto no cambiaría bajo ninguna circunstancia, sin embargo,

cuando más necesitaba del apoyo de ellos, David sufrió una especie de abandono, pues los privilegios se acabaron y le dijeron que: *"*debía ganarse las cosas ahora que era hombre*"*.

Desde ese momento David ha experimentado situaciones financieras críticas por los pocos ingresos que recibe de su trabajo como vendedor. Ha intentado obtener otros empleos, pero el mercado laboral escasea de ofertas apropiadas para él, dada su poca preparación académica y su falta de calificación para otros oficios. Algunas investigaciones han encontrado que el deterioro de las oportunidades laborales inciden en que las personas se endeuden para compensar los ingresos insuficientes; esta singularidad de las fuerzas cambiantes del trabajo en países en desarrollo, hacen que las personas creen tiempos de espera y asuman los costos indexados a las deudas los cuales prolongan la dependencia en los créditos y probablemente las circunstancias de pobreza (Han, 2011: 9).

Además del endeudamiento, David ha recurrido a otras estrategias para optimizar la administración de sus gastos, tales como, disponer de capital y tiempo para obtener ingresos vendiendo lociones o almorzar con su pareja y su hijo todos los días en su casa materna, como se mencionaba anteriormente. Este último repertorio se relaciona con la imposibilidad de David para establecer economías de escala en la compra de una canasta básica para su propio hogar y que requiere del aporte de otros parientes para asegurar la alimentación de sus seres queridos. Es importante aclarar que en la casa de la madre de David pasan dificultades para hacer compras para todo el mes, por ejemplo, en una ocasión vi que la hermana menor de David fue a la tienda a comprar algunos ingredientes que faltaban para el almuerzo. De acuerdo a esto, Douglas & Isherwood (1979), apuntan que las personas con bajos ingresos adquieren sus productos en periodos de alta frecuencia y lo hacen en cantidades reducidas, esto conlleva a que paguen precios de menudeo más caros que se suman a los costosos intereses de los créditos (1979: 173).

La manera como las personas de bajos ingresos administran su dinero revela las dinámicas que articulan las relaciones cercanas, la participación en la membresía familiar e incluso otorga el sentido de quienes son. En suma, el gasto de las familias en situación vulnerable depende del compromiso de los valores incorporados más que de una lógica financiera. (Zelizer, 2011; Daly, 2015).

4.3 El dinero y las deudas

Los padres de David tenían por costumbre enseñarle sobre el dinero. Me relató que cuando cumplió 8 años le dieron 5 mil pesos del subsidio de la caja de compensación. En total, la transferencia era de 20 mil pesos por hijo, sin embargo, sus padres le explicaban que 15 mil pesos se destinaban para los útiles del colegio. Pero para entregarle el dinero, le ponían dos condiciones: el diezmo para la Iglesia y ahorrar el 10% en una alcancía. El 80% podía gastarlo con libertad. Cuando sus ahorros se incrementaban sus primos también le daban enseñanzas sobre el dinero y las relaciones de familia:

> *Yo les decía a mis primos: "Tengo un ahorro ¿Qué puedo hacer?" Yo tenía como 20 o 30 mil pesos allí en la alcancía. Ellos me decían: "Vaya y coja el recibo del agua y lo paga". [Preguntaba] "¿El de la casa? Si. Pero ¿Cómo así? Yo ahorré todo eso, de 500 en 500". [Le respondían] "Para que usted aprenda lo que es la responsabilidad y de*

cómo le toca a sus papás". Mi mamá me dijo que me dejara enseñar, si es para bien. "Mamá aquí está el recibo pagado". Mi mamá no lo esperaba, ni mi papá; me gustó la reacción de mi papá y de mi mamá, porque estaban sorprendidos, estaban felices. Eso me llenó. Entonces de ahí, cada vez que podía, lo hacía, o les decía: "Mamá este fin de semana me fue bien trabajando, los invito a comer" y los invitaba a comer cuando llegaba del trabajo.

David aspiraba a que sus ahorros fueran un capital para un negocio. Recurre a sus primos, dada la buena experiencia en sus inversiones. Esperaba una asesoría financiera, pero realmente le dieron un consejo para aumentar su sentido de responsabilidad y la manera de demostrar amor hacia sus padres. David pensó que ellos lo veían muy pequeño y que no tenía la suficiente madurez para emprender. Desde muy joven siempre ha mostrado la inquietud de tener su propia empresa. Recuerda que para formarlo como vendedor pasó por la siguiente situación:

A los 10 años me fui para Cerrito. Allí tienen un local que se llama Sport Wear, [el primo] me dijo: "Vas a aprender a vender en la calle". Yo dije: "¡Listo vamos a aprender!". Compramos una caja de Chiclets Adams por 100, me dijo: "Lo importante es sonreír, oler bien y estar bien presentado". Yo con 10 años, yo decía: "¿Ahora como hago?" Me daba pena de la gente, [sobretodo] gente extraña. Entonces, cuando, él me decía: "La primera se la presto". Él me prestaba los 9 mil pesos que costaba la caja. Yo le ganaba 14 mil. Él me dijo: "Saluda, buenas tardes, buenos días, es tan amable de colaborarme con una cajita de chicles, vale 200 pesos cada una, promoción de 3 en 500". Me demoraba alrededor de 2 horas en vender una caja y trabajaba 4 horas, entonces me hacia 30 mil pesos. Le pagaba cuando él me los prestaba y ya el resto era para mí, lo hice mucho tiempo. Bueno, [igual] mi papá siempre me habló que fuera muy respetuoso, desde siempre, que fuera muy amable.

David cuenta que esa experiencia le sirvió mucho, pues perdió la vergüenza de acercarse a personas extrañas, entendió que conseguir dinero honestamente no es fácil y aprendió el esfuerzo que implica vender aunque sea una caja de chicles. Según él, su familia con dinero ha predicado la doctrina de: "Usted debe ganarse las cosas, si usted no se gana las cosas; no puede tener lo que tiene". El dinero recaudado se lo gastaba en gustos para él y algunas veces recordaba pagar el recibo como muestra de aprecio hacia su hogar. Me comentó que su papá tenía por costumbre enseñarle a través de la doctrina cristiana:

Por lo menos nosotros desde pequeños somos de la religión… somos cristianos pentecostales –uno ya decide si volver o no–. La enseñanza de mi papá era ser buen ser humano siempre, ser buen hijo; mi papá me enseñó un texto de la Biblia: "Honra a tu padre y a tu madre que es el primer mandamiento con promesa, para que te vaya bien y seas de larga vida sobre la tierra". Todos los días en la mañana me lo hacía repetir para que me lo aprendiera y eso se me quedó. Yo decía de verdad, uno realmente se preocupa por las personas que uno quiere, uno le va bien en la vida, uno se le dan las cosas mucho más fáciles que a ciertos hijos que no están con los papás, [pues] llegan a tener cierto

poder económico y todo [es] para ellos. [Mi papá me dio] como esas enseñanzas, de resto todo lo demás lo aprendí por la familia de mi mamá.

David agradece y admira la capacidad que su padre tuvo para poder sostener el hogar, pues él ha experimentado que no es fácil hacerlo. Es probable que el ejemplo que recibió y las enseñanzas bíblicas repercutieran en su tendencia a priorizar a su familia y a manifestar con sus esfuerzos el amor por ellos.

Su primera deuda formal fue a partir de la expedición de dos tarjetas de crédito del Banco de Bogotá, Visa y Master Card, por dos millones de pesos cada una. David tenía 18 años, ya tenía un contrato formal en el almacén de ropa. Al poco tiempo, visitó a un punto de atención al cliente de Credivalores a preguntar por una tarjeta CrediUno. David la quería para comprar comida. Con su cédula le aprobaron un cupo 600 mil pesos. Pensaba que le iban a asignar un cupo igual a sus tarjetas con el Banco Bogotá, pero no fue así, tal vez porque ya tenía limitada su capacidad de endeudamiento. El convenio de pago mínimo mensual de la tarjeta CrediUno es de 50 mil pesos, en ese valor está incluida la cuota de manejo por 17 mil pesos y un seguro, por tal razón con esa cuota queda muy poco para abonar al capital de la deuda. David es consciente del alto costo de esta tarjeta, por esta razón, anticipa el pago de este crédito cuando le pagan sus clientes de perfumes, pero la usa con mucha frecuencia para comprar mercado o para hacer avances cuando sus ingresos variables –las comisiones de venta en el almacén de ropa– disminuyen. Su tarjeta de crédito es como un salvavidas que se utiliza sin ninguna programación. Cuando le pregunté si él o su pareja usaban la tarjeta por impulsos me respondió:

No, bueno, eso se ha ido manejando, hay veces que la mamá de mi hijo, mi pareja, le da la impulsividad de comprar ciertos objetos. La verdad es que ella sabe que el porcentaje es muy elevado, ambos sabemos que es muy costoso usar esa tarjeta, entonces dice: "No, no, no lo hagamos", siempre nos abstenemos. CrediUno es bien, porque me ayuda a salir de situaciones donde no tienes efectivo, pero no es para hacerlo frecuentemente, porque en mi cabeza CrediUno es muy costoso, es solo para lo que está destinado, llámese comida o efectivo mientras sale lo de las lociones.

Cuando le expidieron las tarjetas del Banco de Bogotá había planeado comprar con avances dos motocicletas para prestar el servicio de moto-taxismo en Palmira. Este negocio solucionaría sus problemas de dinero, alquilaba las motos y todos los días le devolvían entre 10 o 15 mil pesos por cada una. Su primo le dijo que le diera una tarjeta para ir anticipando la compra de las motos, sin embargo, no invirtió en nada, se gastó el dinero y nunca pagó. David afirma que en esa época él era muy inmaduro. Con la tarjeta que aún tenía en su poder, hacia gastos para la casa y se volvió "Plata de bolsillo". Este mismo primo fue el que le pagó el viaje a Panamá, el que lo timó con el dinero de salud y pensión y el que prometió llevarlo para Estados Unidos. Indagué si David había hecho algo al respecto:

Los 2 millones en ese momento no los pagó, entonces yo dije: "Bueno, él es el de la plata, no voy a pelear por dinero". Listo eso es un Datacrédito que en cualquier momento puedo salir, así como en cualquier momento me lo puede pagar, porque eso es solo sacar de aquí y pagar acá, [él] no necesita trabajar un año para pagar eso, entonces nunca puse

problema por eso y más si él me iba a mandar para Estados Unidos y me estaba colaborando con eso, yo dije: "No pasa nada, unas por otras". Ahorita él está en Estados Unidos, ahorita nos hablamos y la relación se mejoró. Se mejoró porque es una persona que ha influido mucho en mi vida, porque siempre estuvo ahí aconsejándome, diciéndome pues, como direccionándome.

Esta relación con su primo ha sido ambigua. Aunque David reconozca a su familiar como un benefactor, este primo le ha ocasionado perjuicios que han implicado pérdida de dinero y aún más grave el cierre de las puertas del sistema crediticio formal. Reconoce que los consejos de su primo le han servido para su vida, sin embargo, no pudo aplicarlos para no caer dos veces en el error de dar dinero a su primo ludópata:

Él me enseñó a no creer…que es lo peor, él me dijo: "Antes que te vaya a pasar algo, la vida siempre te da un aviso". [Por ejemplo] La persona que sufre del corazón y sube a un tercer piso y llega cansado, te da aviso. Cuando te va a pasar algo la vida siempre te avisa, nunca te va a llegar nada sin que te hayan avisado antes. Allí está el aviso, los 2 millones de antes, yo no mire, sino que confié y desde ese tiempo siempre he mirado las cosas. Siempre que me ha pasado algo, miro hacia atrás y digo: "Umm ya, realmente si, si es verdad lo que él me dijo, la vida le da avisos a uno" y lastimosamente caí.

Cuando comenzaron a llegar los recibos para el pago de las cuotas del Banco de Bogotá, decidió no pagar. Primero, porque su ingreso mensual no le alcanzaba y segundo, no quería pagar una deuda que él no había consumido en su totalidad. Cuando le pregunté si pensaba pagar me respondió:

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

Tal vez la existencia de una red familiar que suplanta a David ante el sistema crediticio formal y que el Datacrédito no afecte directamente su ámbito laboral, haya hecho que él no sienta la necesidad de pagar esa deuda que le otorga un pésimo historial de crédito. Aunque es de aclarar que David ha tenido momentos muy difíciles y los ha enfrentado inicialmente sin el respaldo financiero de sus parientes. Cuando tenía 19 años sus ingresos se iban en el pago de los intereses de sus deudas. Él me relató cómo empezó una época de endeudamiento extremo relacionado con el nacimiento de su hijo:

Gracias a Dios mi mamá hizo un baby shower súper grande y eso nos llegaron pañales de todas las etapas, no tuvimos que comprar pañales nunca, pero la leche si era lo más caro ¡ufff!, no, no alcanzaba y habían días donde comíamos [solamente] el almuerzo, yo decía: "!Uff realmente esto es duro!", no sabía qué hacer, estaba muy limitado. Entonces

me endeudaba para comprar los tarros de leche porque no me alcanzaba. Yo no creí que se fuera a salir de pronto [de tantas deudas] o que las cosas fueran a mejorar. No veía la luz, hasta que hablé con una prima, una hermana de ellos [los dueños de los almacenes], ella me dijo: "¿Por qué no estudia? estudiando puede salir adelante", entonces yo le dije: "Estudiando puedo salir adelante ¿y ahora? Todas las deudas que acarreé a causa de eso"; porque yo antes no tenía nada de eso. Ella me ayudó con un crédito y me lo prestó, tenía un cupo de 5 millones en ese momento en Bancoomeva. Ella tenía en una tarjeta y ella me ayudó a alivianar [pues] el interés de 28% y 30% [mensual] pasó al 1,8%.

Como se señalaba anteriormente, David tuvo que recurrir a prestamistas gota a gota, debido a que no ganaba ingresos suficientes para cubrir sus gastos, en especial, los relacionados con su hijo. Adicionalmente, por su reporte negativo en Datacrédito no podía acceder a endeudamiento formal. Me llamó la atención que a pesar de la angustia que le generaban estas deudas, David justificaba estos altos intereses:

"¿Quién le podía prestar a un muchacho?" Yo tenía 19 años y no me veía como una persona que realmente fuera responsable, porque me veía un "pelao". Entonces los únicos que me prestaban en ese tiempo eran [los] gota a gota y no entiendo cómo hacen para prestarle a un muchacho, si el día de mañana ¿Con qué les paga?

No tuvo otra opción que pedirle ayuda a su prima. Ella le aconsejó que retomara el plan que ellos inicialmente tenían para él: estudiar una carrera profesional. David se proyecta estudiando, cuando ya haya cumplido la supuesta penitencia que sus primos le han impuesto por tener un hijo a temprana edad. Él aspira a una profesión que le pueda garantizar altos ingresos; según él, podría ser arquitectura, pues él ha visto que ellos ganan buen dinero. No obstante, el estudio puede esperar, su urgencia era pedir dinero para pagar a los agiotistas. Su familiar le prestó el cupo de la tarjeta de crédito de Bancoomeva y pudo salir de esa coyuntura difícil.

David afirma que su pareja es *"*Su crédito*"*: esto lo dice porque ella recurre a un tío cuando necesitan dinero, pues él no le cobra intereses. Recientemente también solicitó un crédito por 3 millones de pesos en el Banco Mundo Mujer, pero David se encarga de pagar esa deuda. Ese dinero lo usó para pagar la deuda con su prima. Afirma que no ha vuelto a recurrir a los gota a gota, pues siente temor por su vida, sumado a que los intereses son exorbitantes.

Para finalizar, solicité a David una opinión con respecto a los créditos y sobre su situación en particular:

Las deudas te frenan muchísimo, yo creo que si yo hubiera aprovechado esos años, hubiera sabido actuar y pensar mejor, yo creo que en estos momentos podría decir, me quiero comprar esto y me lo compro. Los créditos son muy necesarios pero hay que manejarlos responsablemente, no es negocio dejarse meter en Datacrédito, es mejor ser cumplido con ellos, porque no hay otra entidad que te preste más económico de lo que te presta un banco, a ellos es mejor cumplirles. Si le cumples a personas que cobran muy

caro y se les cumple [también] porque que te da miedo que hagan algo contra tu familia, le puedes cumplir a los bancos que es mucho más económico y es mejor con ellos.

Por último, cuando le pregunté sobre su futuro, en lo posible tratando de responder situándose en un escenario positivo y otro negativo. En sus planes futuros se ve con mucha prosperidad, sin el castigo de sus primos, comprando una franquicia como *Mc Donalds* o *Starbucks*, pues por la experiencia de su familia sabe que este camino es exitoso:

Realmente me veo muy bien económicamente, en un futuro, en 5 años. [En esa época] ya he pasado el periodo de prueba de lo de mi hijo. Ya ahorita los gastos no son como antes, ya ahorita las deudas no son como antes, ya empezó el periodo de ahorrar para proponer estrategias, donde puedo ahorrar y poder decir: voy por esta franquicia y así me veo trabajando. Me veo trabajando mucho estos 5 años para poder decir: "¡Ya tengo la libertad financiera que quiero!". El escenario negativo no me lo he imaginado porque no quiero ser pesimista, quiero que las cosas salgan bien. Independientemente si no es la voluntad de Dios, que las cosas salgan bien, pues seguiré trabajando hasta conseguirlo.

Desde temprana edad David ha estado endeudado no solo con entidades bancarias, sino también con prestamistas informales. En Colombia se reconoce popularmente a los gota a gota como una clase de agiotistas. Pero no es una práctica crediticia exclusivamente local; Rona-Tas & Guseva (2018) encuentran que este tipo de préstamos se presentan en países como, Estados Unidos, Inglaterra, Nigeria o Vietnam; generalmente por esta vía se presta cantidades relativamente pequeñas de dinero con intereses muy altos a personas necesitadas, con flujos de ingresos estables aunque insuficientes. La amenaza de coacción y violencia física siempre está presente, aunque rara vez se promulgue. Es frecuente que existan vínculos sociales que los prestamistas pueden conocer y así sancionar a sus clientes, de modo que cobrar intereses elevados no se percibe como una violación de las normas (2018: 7). David comprende que las condiciones de este tipo de crédito eran obvias, puesto que prestarle a un joven como él que no tiene capital o activos, no garantizaba la devolución del dinero, por tanto, era un riesgo inminente para el agiotista; mas a David le urgía saldar esta deuda pues temía por su vida ya que sabía que sus acreedores eran personas peligrosas.

Cabe recordar que a nombre propio David posee la tarjeta CrediUno como único acceso al endeudamiento formal, la cual usa con frecuencia para pagar la comida de su casa materna o para obtener dinero –avances– para invertir en su negocio de lociones o para cubrir gastos fortuitos. Pero él sabe que los intereses y la cuota de manejo son costosas, por esto trata de pagar anticipadamente, no obstante, más temprano que tarde vuelve a utilizar el "plástico". Con relación a esto, la teoría económica confirma que los individuos más pobres destinan la totalidad de sus ingresos al consumo, por lo que en general, no tienen capacidad de ahorro ni de inversión, lo cual limita las posibilidades de incrementar su renta futura creando un círculo vicioso de endeudamiento (Nurke citado en Perossa & Marinaro, 2014: 18). Asimismo, Mauricio Lazzarato (2011) observa que las deudas no son pensadas para ser saldadas sino para integrar a las personas a una circuito infinito de préstamos que generen intereses y al

mismo tiempo estas deudas construyan comportamientos particulares con respecto a ellas (Lazzarato, 2012).

No cabe duda que la deuda es una solución temporal que aumenta los ingresos para gastar en el presente. Aunque se espera que estos préstamos serán cubiertos por las ganancias futuras, para los sectores de bajos ingresos, los altos intereses indexados al riesgo que ellos suponen crean una forma de explotación y una industria financiera se beneficia de este tipo de endeudamiento (Müller, 2014; Wilkis, 2014; Rona-Tas & Guseva, 2018).

Causa inquietud por qué David pudo tener la tarjeta de CrediUno y más aún conservarla después de obtener un historial crediticio negativo, esto se puede explicar por el sistema de *siembra de clientes*, que consiste en proveer tarjetas de crédito a clientes que no pueden probar ingresos o activos que puedan servir de garantía; al principio, asignan un cupo pequeño y es probable que aumente dependiendo del comportamiento de pago del cliente (Ossadón, 2014: 439). Como se mencionó, CrediUno se cobra a través del recibo de energía, por tal razón, David paga sin retrasos las mensualidades de la tarjeta, porque de no hacerlo, implicaría el corte de este servicio para su casa materna, esto es un factor que lo coacciona a optimizar su comportamiento de pago, sin embargo, hace 6 años que tiene la tarjeta de crédito y su cupo no ha aumentado, esto puede ser una sanción por su reporte negativo en Datacrédito.

Por otra parte, es posible afirmar que la vida económica de los personas no se termina cuando caen en bancarrota, o son reportados en las centrales de riesgo y las instituciones financieras y el comercio les niegan créditos. Continúan consumiendo o usando recursos financieros e instrumentos que son accesibles para otros miembros de la familia. Esto se percibe como una práctica normal y legítima debido al sentido de obligación en relación con los familiares (Müller, 2014: 26). Con respecto a esta práctica, David pidió prestada la tarjeta de crédito de su prima para saldar la deuda con el gota a gota. Posteriormente, para pagarle a su prima, su pareja solicitó un microcrédito que David se responsabiliza de pagar; todavía le falta más de un año para saldar esta deuda. David afirma que su pareja es *"*Su crédito*"* dado que ella tiene un historial crediticio limpio y además tiene un contrato de trabajo con mejores condiciones que las que tiene él.

En el mediano plazo no tiene planeado pagarle al Banco de Bogotá para librarse del reporte en Datacrédito, primordialmente porque sus ingresos no le alcanzan para cubrir sus gastos corrientes y con frecuencia se ve alcanzado para llegar al fin de mes. En su relato afirma que algún día espera poder negociar con el banco para que le rebaje los intereses de la deuda.

Para concluir, el caso de David muestra entre otras cosas, las particulares prácticas que utilizan los hogares de bajos ingresos para suplir sus necesidades. Una táctica frecuente es combinar préstamos formales e informales, incluso acceder de manera indirecta a créditos bancarios a través de amigos y familiares que tienen más posibilidades (Wilkis, 2014: 234). Según las indagaciones de Lucia Müller (2014), esta estrategia es frecuente por la circulación de recursos afectivos, sociales y materiales que se dan al interior de las familias, los cuales definen sus límites, las distintas configuraciones de intercambio y los códigos y valores que comparten (Müller, 2014: 21- 23). Esto tiene estrecha relación con el respaldo solidario que

ha recibido David de su familia. Es pertinente señalar que, la comprensión del dinero no debe inscribirse a la simple racionalidad; la adjudicación del dinero del hogar depende siempre de interpretaciones complejas y sutiles de las relaciones entre los miembros de la familia (Zelizer, 2011: 95).

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

5. Alejandro: endeudado la mitad de su vida

Alejandro tiene 44 años. Su vida se puede dividir en dos partes. La primera va desde la niñez hasta el término de su relación con su primera esposa. Este hogar inició cuando él tenía 17 años, un año después fue padre. Su pareja ya tenía un hijo cuando conoció a Alejando. Él trabajaba y asumía todos los gastos de la casa, mientras ella se encargaba de las labores domésticas y de los niños. Los fallidos hábitos de ahorro, el consumo excesivo y un trabajo inestable, ocasionaron una profunda crisis financiera que resultó en un reporte negativo en Datacrédito para Alejandro; esto coincidió con el fin de su primer hogar después de 14 años de convivencia.

La segunda parte de su vida inicia con la conformación de un nuevo hogar, el replanteamiento de su vida laboral y su actual sobreendeudamiento. Alejandro se había quedado sin empleo a los 33 años, pero su habilidad para vender productos le respaldó para encontrar nuevas opciones. En la actualidad, obtiene sus ingresos de un contrato de distribución de pasabocas[4] en una ruta que considera muy próspera, ya que se encuentra en un corredor turístico. Aunque su actual esposa le respalda financieramente –contribuye con la mitad de los gastos de la casa, lo beneficia con el plan de salud, lleva la contabilidad de su negocio y del hogar–, Alejandro está muy endeudado. Más del 80% de sus ingresos lo retienen sus cuotas financieras.

En cuanto al aspecto de Alejandro, es siempre muy pulcro, casi siempre está bien presentado, en el sentido de que las veces que lo he visto está acorde con la ocasión. Él es de tez blanca, un poco dorado por la exposición al sol, tiene contextura media, mide aproximadamente 1,70 metros. Cuando nos hemos reunido para las entrevistas viste jean, camisetas tipo Polo, zapatos deportivos y huele bien, pues evita reunirse conmigo si ha sudado en su jornada rutinaria. Cuando trabaja su vestuario es un poco más desaliñado, viste ropa más gastada, se pone gorra para protegerse del sol y trata de ponerse las camisetas que lleven la marca Yupi. Algunas veces lo he visto en eventos que requieren un vestuario más formal; viste pantalón de drill sin prenses, camisa de manga larga y zapatos de cuero.

Alejandro no tiene estudios profesionales. Es técnico en Comercio Internacional del Sena. Hace unos 4 años se matriculó en licenciatura en lenguas extranjeras –desertó al poco tiempo–; ha hecho cursos de electrónica y mecánica, pero hasta el momento no ha ejercido lo que ha estudiado. En la actualidad reside en la casa de propiedad de su esposa en el barrio Parques de la Italia (Estrato 2) en el municipio de Palmira. Sus aportes a pensión son subsidiados por el Gobierno, en un programa que beneficia a los trabajadores urbanos

[4]No hay vínculo laboral con la empresa. El negocio se denomina autoventa. Consiste en vender pasabocas en una ruta turística de Palmira y Cerrito denominada: Territorio Paraíso, que incluye tiendas, hoteles, colegios, restaurantes, entre otros. La mayoría de sus clientes le paga de contado. Su ganancia consiste en un porcentaje de descuento sobre las facturas, las cuales debe pagar en un tiempo máximo de 2 días.

independientes; el subsidio consiste en 70% sobre la base de un salario mínimo (70.000) y el 30% lo aporta el cotizante (30.000).

El relato de su vida tendrá varias divisiones que fluctúan entre su primera y su segunda vida.

5.1 Primera etapa de la vida: de la buena vida a las dificultades

Alejandro viene de una familia de clase media que tuvo un negocio relacionado con el comercio. A la edad de 20 años, su padre había empezado con un pequeño granero, después de hacerse un capital con el reciclaje de empaques. Conformó su familia cuando tenía 23 años, la madre de Alejandro tenía 20. Ambos padres trabajaban tiempo completo en El Palmirano –así se llamaba el negocio–. Poco a poco se fueron consolidando hasta tener dos supermercados de granos y abarrotes en la plaza de mercado de Palmira. Adicionalmente, hacían parte de una asociación que llevaba el mercado móvil los fines de semana a los barrios y corregimientos de Palmira.

Los negocios iban bien entre los años setenta y ochenta del siglo XX, pues no existía la competencia de las grandes superficies. El Palmirano se había hecho de muy buena fama gracias a la oferta de precios competitivos. El padre de Alejandro vinculaba su familia (esposa, hermanos, hijos, cuñados) a los graneros y al mercado móvil. Su esposa era su empleada de confianza, a quien le delegaba la caja del granero principal y quien lo representaba en los días del mercado móvil.

Cuando el padre de Alejandro tenía 38 años, llevaba una vida ostentosa, exhibía joyas, buen vestuario y automóviles. Se convirtió en blanco fácil para las amistades interesadas. En esa época consiguió mujeres de la mitad de su edad con quienes derrochó el dinero del negocio y acabó con su hogar. Alejandro advierte que cuando el negocio estaba en declive, su papá se daba gustos fuera de su alcance. Mantenía este ritmo de gastos en parte para compensar a su esposa por sus infidelidades:

> *El hombre no se quebró antes porque el volumen de ventas era muy alto y la utilidad la manejaba a muy buen nivel. Cuando ya se fue acabando la bonanza de los 80´s y se comenzó a vender menos y menos. El hombre de todas maneras por contentar a mi mamá decía: "Vámonos para San Andrés con todos los muchachos, vámonos para Bogotá". Él para contentarla [decía]: "Venga le hago una casa, venga compremos esto, venga compremos lo otro".*

Con la quiebra del negocio, el padre de Alejandro tuvo que vender todo por la premura de saldar deudas con los proveedores. Tuvieron que hipotecar la casa por 4,5 millones; Alejandro recuerda que una persona recogía los intereses de ese préstamo en su casa materna. Esto sucedió casi por 16 años. Fue la primera vez que tuvo contacto con el crédito. Se sentía la necesidad en la casa: su padre obtuvo un trabajo como mensajero en una fábrica de empanadas, su madre se ubicó como cajera en un centro recreativo de Palmira, gracias a la ayuda de un amigo que ejercía cargos públicos en el municipio.

Alejandro recuerda que antes de la quiebra de El Palmirano siempre tuvieron servicio doméstico, dado que su mamá trabajaba tiempo completo en el granero. Su hermano y él

estudiaron en colegios privados, tomaban vacaciones familiares una o dos veces al año. Afirma que él se sentía privilegiado frente a sus vecinos o compañeros del colegio:

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

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

Alejandro tenía una fascinación por trabajar en el negocio de la familia. Se sentía útil, pues su madre podía descansar más. También tenía licencia para comer todo lo que se antojaba –frutas, comidas típicas que se venden en las plazas: champús, masato, tamal, avena, envuelto de choclo… o productos de El Palmirano: Milo, leche en polvo, mermelada, galletas. Para él era muy divertido ir a trabajar, aunque se perdiera de la programación infantil que transmitía la televisión nacional o de los juegos con sus vecinos. Le pregunté si en esa época tenía hábitos de ahorro y me responde:

> *Nunca guarde nada, ni he guardado. Ahora estoy guardando, porque Marta [esposa actual] me ha enseñado a ahorrar, por lo menos un poquito. Igual lo que me gano, casi todo me lo gasto. [En esa época] De pronto porque yo sabía que mi papá me daba para la lonchera de lunes a viernes y buena lonchera. Yo sabía que el sábado, él me iba a dar platica por ayudarle o en el supermercado principal o en el mercado móvil, pues sábado y domingo no faltábamos en los negocios. Yo decía: "Pa´que voy a guardar". Pues mal pensado, mal racionado, pues yo hubiera sido más inteligente, algo guardaba. Mi papá el sábado por la tarde cuando ya nos veníamos con mi hermano del granero, nos decía: "Tenga pa´los chicles o tenga pa´l cine" y no eran moneditas. Nosotros ayudábamos bastante.*

Se observa en los padres de Alejandro la práctica frecuente de otorgar dinero a sus hijos; al parecer no solamente como un pago por el trabajo en el granero los fines de semana, sino como un mecanismo de aprendizaje sobre el dinero. Algunos investigadores, como Zelizer (2011), han planteado que la asignación de dinero por parte de los padres se define principalmente como aprendizaje para desarrollar en los hijos las aptitudes relacionadas con lo social, lo moral y en particular con el consumo (2011: 90). El aprendizaje sobre el dinero en Alejandro se reflejaba por la motivación que experimentaba por ir a trabajar a los

graneros. Él manifestaba que cada vez que asistía a El Palmirano podía comer lo que quisiera, obtenía dinero para comprar vestuario, útiles escolares o para consumir lo que deseara y sobretodo, se sentía útil ayudando en el negocio de sus padres. Este sentimiento de utilidad se detecta en el siguiente relato, pues primero deseaba que su madre descansara, en la medida que él podía reemplazarla en el mercado móvil y segundo, manifiesta su gusto por el dinero producto del trabajo honesto.

> *Yo quería que mi mamá algún día descansara, pues por los mercados [móviles]. Salían a las 4 a.m. de la casa, llegaban a las 5 a.m. [al sitio de venta], armaban carpas, dos carpas, que se mandaron a hacer especialmente, se organizaba la mercancía. Entonces mi mamá de lunes a sábado madrugando, yo pensaba: "Bacano que mi papá me diera ese chico a mí los domingos, para que mi mamá descanse". Fuera de eso me gustaba la plata; como siempre me ha gustado y me sigue gustando, trabajadita así, rico, era bien pago y a mí me fascinaba.*

Para los padres de Alejandro las metas eran claras: enseñar a sus hijos el trabajo honorable, mientras el Palmirano consolidaba sus finanzas. El negocio familiar también era un recinto para reunir a la familia, pues los padres de Alejandro aseguraban el cuidado de los niños los fines de semana, con la asistencia de ellos en el granero o en el mercado móvil. Esto corresponde a lo que algunos investigadores han estudiado sobre los hogares, pues estos organizan sus transacciones económicas en sistemas similares a los de las empresas productivas; pero a diferencia de estas últimas, incorporan una proporción mayor de relaciones íntimas, debido a esto, realizan inversiones amplias y de largo plazo en actividades coordinadas recíprocas para el logro de objetivos comunes, generando un repertorio de prácticas con respecto al dinero que desafían toda idea de que el dinero es neutral, impersonal e intercambiable (Zelizer, 2011: 248).

Las decisiones financieras que tomó el padre de Alejandro hicieron que el negocio se fuera a la quiebra y al mismo tiempo ocasionó el resquebrajamiento de su relación marital, lo que parece indicar que el desvío de un solo miembro repercutió en que las metas comunes del hogar ya no se llevarían a cabo. Alejandro me contó que la mayoría de familias que tenían graneros en la plaza de mercado por la misma época de El Palmirano permanecieron juntos y hoy gozan de solvencia financiera.

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

5.2 Alta Movilidad Laboral: trabajador pero muy gastador

Alejandro, sin ser bachiller aún y con 17 años, cuidaba bicicletas en un centro recreativo, no había sueldo fijo, solo la propina de los ciclistas. Él recuerda que conoció un vendedor de cholados que le dio testimonio de obtener buenas ganancias. Con un préstamo que consiguió

su mamá –quien tenía prestigio de ser buena pagadora–, compró un triciclo, las anilinas y los demás productos para empezar a vender cholados en sitios turísticos de Palmira.

El préstamo productivo que adquirió la madre de Alejandro para comprar del triciclo de cholados muestra que el endeudamiento es uno de los mecanismos más asistidos para enfrentar la pobreza y la escasez en la vida cotidiana. Es frecuente que las personas acudan a sus redes de solidaridad –familia, amigos o vecinos– para obtener estos préstamos (Villarreal, 2004: 12). Alejandro se veía en la necesidad de encontrar con urgencia una fuente de ingresos que estuviera acorde con su escasa educación, pues de lo contrario, no había dinero para cubrir los gastos de casa: la comida, los servicios públicos y la hipoteca. Por supuesto que no tenían ahorros; solo la credibilidad de su madre, lo cual permitió acceder a un capital para adquirir el triciclo de cholados.

Después de un año, ya con la mayoría de edad, con una esposa, una hija en camino y un hijo adoptivo por mantener, no tenía más opción que vivir en su casa materna. Allí también vivían su hermano, su sobrino (su hermano también había sido padre muy joven), la madre de Alejandro y su padre que, a pesar de estar divorciado, no tenía dinero para ir a otra parte.

Su situación laboral había mejorado, había durado poco tiempo con los cholados, ahora trabajaba de vendedor en una distribuidora de pescado. Su remuneración era buena –dos salarios mínimos y medio–, aprendió del negocio de pescado durante los 6 años que estuvo trabajando ahí. Luego, buscó nuevas opciones enviando su hoja de vida a las agencias de empleo Eficacia y Adecco. Consiguió un contrato con el distribuidor autorizado de Cadbury Adams en Palmira. En poco tiempo y gracias a su desempeño como vendedor tienda a tienda, su contratación fue indefinida. En esta empresa le pagaban un básico equivalente a un salario mínimo, más varias comisiones (por cuota de efectividad, por pactos de publicidad, mezcla de portafolio de productos, número de clientes). Duró en este empleo 5 años aproximadamente.

Alejandro ha sido muy trabajador, sin embargo, las épocas de inestabilidad laboral han afectado sus medios de subsistencia, pues muchas personas se ven obligadas a recurrir al crédito como recurso, en un contexto de erosión de oportunidades laborales con salarios inestables (Han, 2011: 9). Algunas investigaciones apuntan que, cuando las personas apelan al endeudamiento desencadenan *el círculo vicioso económico-financiero* dado que las personas usan las deudas para cubrir los salarios insuficientes (Perossa & Marinaro, 2014: 18). Se percibe que su alta movilidad laboral y el ritmo de gastos por encima de sus posibilidades, han desencadenado un patrón de endeudamiento que tiende a perpetuarse.

Posteriormente, buscó empleo como vendedor en Protabaco. El salario básico era más de un salario mínimo y solo pagaban la comisión por cumplimiento en ventas (aproximadamente otro básico). Recuerda que esa época fue una de las mejores de su vida. Podía combinar su trabajo como vendedor de cigarrillos con otras actividades; su jefe inmediato le delegó en sus horas libres varias rutas de transporte en Palmira y en municipios aledaños. Este ingreso adicional le permitió el ahorro de más de tres meses de sueldo, según Alejandro, el ahorro más alto de toda su vida. Cuando le pregunté que hizo con el dinero, me respondió:

Pagué la libreta militar, [en total] como 11 años de remiso. Era millón cien la multa por año; como 11 millones y piola. A lo último, me la dejaron como en millón y medio, [casi] lo de los tres meses [de sueldo]. Pero saqué mi libreta porque yo había comenzado a trabajar en Protabaco con papeles chimbos, con la libreta militar de un amigo, que lo hace mucha gente. Yo decía: "A la hora que vengan a hacer realmente una auditoria de papeles físicos, me sacan, hasta la cárcel me meten". Entonces fui a sacar mi libreta militar. [También] Fui a comprar una grabadora de "negro", bien grandota. Me quedó plata. Para diciembre, me llevé a mi hija pa´ Cali. Le compré de todo, ese día fue muy especial. Lo que pedía: "Mídase esto o esto". Venía con ese carro lleno de bolsas. "¿Felipe mijo qué quiere? ¿Quiere este buso?". Nos fuimos pa´l Único. Esos dos muchachitos les compré muchísimas cosas. Ese día salimos pa´Cali como a las 8 de la mañana y volvimos como a las 11 de la noche.

Algunos autores como Miller (1999) señalan que es frecuente que la mayoría de las compras están dirigidas a personas que no son los compradores mismos. De manera que las compras se han convertido en un medio para manifestar valores como el amor, el cual sustenta la existencia de relaciones sociales significativas (1999: 140-155). En el caso de Alejandro tener ahorros era una oportunidad para demostrar amor hacia sus hijos en una época donde se acostumbra a dar obsequios, la navidad. Para Alejandro la felicidad que ofrecen los bienes materiales a sus hijos –su hija y su hijastro– es una recompensa que no se equipara con mercancías que pudo haber adquirido para él. Los objetos son el medio para crear relaciones de amor entre los sujetos y al mismo tiempo, estos productos se convierten en marcadores visibles de su condición social y sus logros (Miller, 1999: 156). En la narración de Alejandro se detecta la satisfacción que siente del buen destino que le dio al dinero fruto de su trabajo.

Después de 4 años de trabajar en Protabaco, encontró una buena opción en Pepsico vendiendo pasabocas de la marca Fritolay. Sin embargo, relata que solo duró un año porque descubrió que su jefe le robaba modificando sus pedidos. Para él fue una pésima experiencia:

Fue la debacle. Imagínate un supervisor y un jefe robándote. No solamente a mí; nosotros éramos como 12, de los 12 nos robaban a 8, ¡ese hijuemadre! Entonces uno pague descuadres. Pero con tal de que no me echaran; porque había arqueos aleatorios de lunes a sábado, había dos arqueos semanales, dos inventarios diarios. Entonces bajaba toda la mercancía de la camioneta. Contar una por una; contar los productos vencidos, todo, todo, todo. Entonces cuando ya al otro día: "Vea usted está descuadrado en 300 mil". "No, si yo todo lo cobré bien, la remisión viene bien, el pedido que yo hice me llegó bien". Pues el pedido le podía llegar bien, pero le facturan otro [pedido] en el aparato [handheld].

Este empleo con Pepsico le ocasionó su peor crisis financiera. Pagaba los descuadres que le ocasionaba su jefe con préstamos de su madre y avances de las tarjetas de crédito. En ese momento de su vida terminaba la relación con su primera esposa. Rápidamente consiguió una nueva novia con la que se iba a casar, recuerda que gastó 2 millones de pesos en los preparativos de la boda que se sumaron a sus cuentas por pagar. Ese matrimonio no se llevó a cabo y su noviazgo se terminó.

Los hallazgos de Villarreal (2004) muestran que existe una diferencia simbólica entre una deuda como un recurso y una deuda como lastre (2004: 10-11). Como recurso, el endeudamiento de Alejandro representa la adquisición de bienes productivos como su triciclo de cholados o la compra de ciertas mercancías que le darán un beneficio directo. La deuda como lastre son aquellos créditos que Alejandro utiliza para pagar desfases en las facturas de Fritolay, los cuales debe pagar con la finalidad de conservar su empleo, sin embargo, este dinero no representaba consumo, ni inversión, ni beneficio alguno. Por tanto, simbólicamente esta deuda era un yugo que debía cargar por la falta de ética de un superior en la empresa donde laboraba. En sectores de bajos ingresos el endeudamiento llega a convertirse en una trampa que reproduce círculos viciosos de pobreza y muchas familias hacen malabares con sus tarjetas de crédito o buscan fuentes de financiamiento informal; al mismo tiempo que recurren al subempleo para salir de una crisis (Villarreal, 2004: 10-11).

En ese momento Alejandro tenía 33 años. A esa edad se genera un punto de inflexión: no tiene trabajo, no tiene esposa, no tiene a sus hijos con él, no puede pagar sus obligaciones financieras. Este caos le hace replantear su vida.

5.3 Endeudamiento: "A no ser que sea juicioso y muy metódico"

Hablar de dinero con los hijos no es una práctica frecuente en Colombia. Los estudios comparativos generalmente han coincidido en que la alfabetización financiera es bastante pobre en todas partes (Atkinson y Messy, 2012 citado en Rona-Tas & Guseva 2018: 4). En las pruebas PISA de 2012 Colombia ocupó el último lugar en alfabetización financiera, dado que los jóvenes evaluados mostraron fuertes deficiencias en operaciones básicas relacionadas con los gastos, consumos e inversiones. La opinión publica insinúa que el hogar debe ser la principal plataforma de aprendizaje sobre el tema (Medina, 2017). Con relación a esto, Alejandro afirma que ha tenido por costumbre gastarse todo lo que ha ganado, este comportamiento probablemente se deba al ejemplo que le dieron sus padres –sus propios hábitos de consumo–, sin embargo, cuando indagué si había recibido enseñanzas financieras de ellos me respondió:

> *Dos cosas muy duras [de mis padres]: no decían ahorre, no decían estudie. A nosotros realmente la cultura del estudio no nos la inculcaron. "Vea mijo está ganando plata, métase a estudiar, páguese una carrera". Mi hermano estudió porque quiso, por iniciativa de él. Y eso que pudo haberse pagado la universidad muchísimo antes. No solamente la [carrera] intermedia. Pudo haberse pagado [un pregrado] en una universidad privada, porque ganaba…ganábamos buena plata. Me ganaba dos mínimos y medio, me los tiraba, me los bebía, me los vagaba, me los comía. Donde las venecas [prostitutas] si nunca iba. Uno se gastaba toda esa plata.*

Algunas investigaciones han encontrado que los padres desarrollan en sus hijos la comprensión de cómo el dinero adquiere especificidad y significado como parte de las prácticas culturales y las estructuras sociales, más allá de la economía formal (Zelizer, 2011; Daly, 2015). Es probable que los años que trabajó en el granero de sus padres legaron en él la virtud de obtener dinero a través del trabajo honesto y probablemente su habilidad como vendedor.

Es importante mencionar que la presencia quincenal de un cobrador que recogía los intereses de la hipoteca de su casa materna cuando El Palmirano se fue a la quiebra, muestra que este crédito lo tomaron con un prestamista informal, puesto que en los años noventa las condiciones para empréstitos bancarios eran inflexibles, así se tuviera un bien inmueble como garantía. Al poco tiempo, la madre de Alejandro se endeudó para adquirir el triciclo de cholados, de manera informal también. Estas prácticas son evidencia que en el primer hogar de Alejandro se legitimaba el endeudamiento como alternativa cuando no existen otros recursos. De esta manera, el inicio de su vida laboral, también fue el comienzo de su vida crediticia. Sin embargo, su primer crédito formal lo adquirió cuando tenía 22 años:

> *En la Pesquera me pagaban muy bien, dos [salarios] mínimos y medio. Trabajé en la Pesquera como 6 años, yo compre mi moto trabajando en la Pesquera. Fui a la Honda y hablé con una muchacha vecina, Luz Stella y entonces [le dije]: "Yo necesito una moto", [ella contestó] "Recién lanzaron la C-90". Dos salarios y medio, [eran] como 680 mil pesos. En ese tiempo, hace 20 años, era buen dinero. Hoy el mínimo está en 780; hace 20 años yo me ganaba eso. En estos días me encontré un recibo de pago [del salario], era como de 682 mil pesos, porque era dos salarios [mínimos], comisiones, unas bonificaciones que me daban por desempeño. Era un poco de plata, y él [jefe] me dio la carta [laboral] por eso. Yo llegué allá y necesitaba un fiador, había un amigo de mi hermano que estaba sacando una moto allí; "Ve necesito un fiador". Dejó el papel firmado y chao. Siempre la pagué, dure como 3 años pagándola, la pagué puntualito.*

Una vez más, este crédito estaba relacionado con su carencia de ahorros. Aunque su ingreso promedio fuera suficiente para planear la compra de la motocicleta, los gastos de mantener a su familia o su presupuesto excesivo destinado en el ocio, no le permitían comprar de contado. El concesionario Honda y otro tipo de tiendas saben que si sus clientes pueden acceder a créditos; venden más. Estas compañías se dan cuenta de que pueden potencializar sus ingresos si venden también productos financieros. Es por eso que el crédito se ha extendido al consumidor individual, quien puede fácilmente comprar todo tipo de bienes con préstamos y puede usar su tarjeta de crédito cotidianamente. De la misma forma, las personas asumen que pueden anticipar futuros ingresos (Blackburn, 2006; Carruthers & Ariovich, 2010; Beckert, 2016). Al respecto, Han (2011) menciona que el crédito otorga un tiempo de espera mientras la situación mejora y Villarreal (2004) apunta que los mecanismos de endeudamiento atribuyen valor a lo que no existe pero se cree que existirá (2004: 15). Como se verá más adelante, la percepción que Alejandro tiene sobre el crédito es positiva, pues es un mecanismo para obtener lo que necesita.

Aunque las grandes cadenas comerciales y concesionarios configuran patrones de consumo, se aseguran de que sus clientes presenten garantías de pago. Por ejemplo, Alejandro tuvo que recurrir a un fiador o codeudor, quien asume la deuda en caso de incumplimiento del titular. El servir de fiador es visto como un favor, sin embargo, no pagar una deuda sobrepasa un límite de acatamiento a las normas morales, lo que puede explicar el rompimiento de las relaciones implicadas (Long & Villarreal, 2004: 48). Alejandro manifiesta haber pagado su motocicleta con puntualidad; hasta esa fecha todas las condiciones de las instituciones de crédito las cumplía a cabalidad.

Otra vía de aprendizaje sobre el crédito la aprendió cuando estuvo trabando en Cadbury Adams, un jefe le dio un consejo sobre el crédito que alimentaria su conocimiento sobre el valor del dinero en el tiempo y la oportunidad de resolver necesidades a través de los préstamos:

> *Uno de mis jefes de Chiclets Adams me dijo: "Fiado a un año es barato un buñuelo en 5 mil pesos". Usted se pone a analizarlo y no es muy lejos de la realidad. Usted tiene un hambre impresionante, le van a servir un almuercito y ese almuerzo vale 20 mil pesos, [le dicen] "Me paga 100 pesos durante dos meses", le quitaron su hambre ¿de dónde le toca? A no ser que se quiera morir de hambre. Eso creo que tiene su parte cierta, pues si se lo van a fiar y le van a calmar su hambre o le van a calmar su necesidad en el instante; vos con las tripas pegadas de la espalda y te calman el hambre, te toca. Y si no tienes en el momentico y sabes que no vas a tener: "Hágale, fiemelo y yo le voy pagando como usted diga". Pues es mi percepción del crédito al día de hoy. Pues si [yo] fuera organizado con el dinero; tendría que ser muy organizado para no recurrir a ellos.*

Con su relato, Alejandro reconoce primero, que el tiempo modifica el valor de las mercancías; segundo, que los costos asociados al crédito son una penalidad para suplir las necesidades, sobre todo las que no dan tiempo de espera como la comida. En tercer lugar, se detecta el reconocimiento del ahorro y la organización del dinero como virtudes o valores; los cuales serían imprescindibles para no acudir al crédito. Alejandro legitima el crédito debido a la insuficiencia de ahorros, pues en sus palabras confirma que: "Nunca guarde nada, ni he guardado". La deuda se convierte en un dispositivo de emergencia o en una riqueza virtual y aunque el involucrarse en créditos casi nunca es reconocido como un procedimiento ideal o moralmente correcto, pocas veces esta práctica es reinventada y resignificada para legitimar su uso (Villarreal, 2004: 13).

Carruthers & Ariovich (2010), señalan que en épocas anteriores, el ahorro era aplaudido y el tener deudas era vergonzoso para las familias. No obstante, los tabúes contra los créditos disminuyeron a medida que más y más familias admitieron la carga de los préstamos para respaldar su consumo (2010: 101). Estas nuevas connotaciones sobre el crédito ocasionaron un cambio social que se manifiesta en casos como el de Alejandro, quien asume que, ante la ausencia de ahorro, sus obligaciones financieras le permiten obtener bienes que con su forma de gastar no podría adquirir, se confirma con esto, que el crédito es una herramienta que fomenta su consumo:

> *Un ejemplo, un carro vale 19 millones: "¿En cuánto tiempo le toca uno reunirse esos 19?" Tiene que ser uno muy metódico y ahorrar y abstenerse de muchisisimas cosas. Pues está en pos del carro o algún otro bien que sea representativo. Si uno quiere comprar una casa, la casa vale como 100 palos "¿Usted cuándo va a recoger 100 millones de pesos?" Si se gana 3 [millones]; no pues si a mí me quedan 2 millones de pesos: "¿Cuántos meses usted reúne los 100?" En 50 meses los tiene. Pero son más de 4 años. Cuando usted vaya a comprar [la casa] ya no vale 100 [millones], sino que vale más.*

En varias ocasiones Alejandro habla que el crédito es una alternativa viable para los que no tienen la costumbre de planificar compras a través del ahorro. Reitera que los intereses de las obligaciones financieras son un costo justificado por el incremento de los precios que sufrirán los bienes por el paso del tiempo. No obstante lo anterior, describe que el peor momento de su vida fue cuando no pudo cumplir con sus obligaciones financieras. Se podría decir que su falta de capacidad de pago y su imposibilidad para consumir, desencadenó que su novia lo abandonara. Al menos es lo que percibe Alejandro:

> *¡Ay! cuando me echaron de Fritolay, se me vinieron todas junticas. Me iba a casar con Sandra con la novia de ese tiempo. Dure como 11 meses pagando 3,8 millones de descuadre. Yo tenía mis tarjetas de crédito al peluche. Pues venía de Protabaco y con ese sueldo que tenía, nos decían de allá donde tenía la cuenta de nómina: "Vea le tenemos una tarjeta". Yo las tenía al día. Tenía dos: una de AV Villas, otra de Bancolombia. Pague, pague [los descuadres de Fritolay]. Esas tarjetas se coparon. "Mamá présteme 300 mil pesos", mi mamá me prestaba 200 o 300 cada ratico. Tarjetas de crédito, avances, avances, avances, pa´ pagar desfases. Se acabó la plata y se acabó el amor, "Se le acabó el amor", eso dicen: "Que cuando el hambre llega, el amor se tira por la ventana". Entonces eso pasó, no pude pagar las tarjetas de crédito y Datacrédito hizo su efecto. Me reportaron por las tarjetas de crédito y el celular que no lo pude seguir pagando.*

En suma, Alejandro ha experimentado el endeudamiento en dos escenarios: por un lado puede obtener bienes que de otra manera no podría adquirir, pues no tiene la costumbre de ahorrar. Por otro parte, el excesivo endeudamiento le cierra las puertas del sistema crediticio, no puede consumir y se desencadena la fractura de algunas de sus relaciones sociales, en particular, la relación de pareja. De acuerdo a lo anterior, Rona-Tas y Guseva (2018) afirman que el endeudamiento tiene connotaciones positivas y negativas; dado que tener una asignación de crédito conlleva a un juicio social positivo, pero el endeudamiento extremo puede ser asfixiante, causando inestabilidad física y psíquica en el deudor (2018: 13). Estos mismo autores indican que la calificación de riesgo actúa como dispositivo de disciplina, castigando a los no contribuyentes al excluirlos del crédito futuro o hacer que les sea más costoso pedir prestado (Rona-Tas y Guseva, 2018: 8). A Alejandro por más de 4 años se le cerraron las puertas de todo el sistema crediticio; tuvo que valerse de su esposa y familia para acceder a capital durante este tiempo.

Para Zelizer (2011) el dinero funciona como unidad de cuenta moral, es decir, las personas son medidas, evaluadas y jerarquizadas moralmente a través del tipo de dinero asociado a ellos. En este contexto, Wilkis & Hornes (2017) introducen la noción de *Capital Moral* como una extensión de *Capital simbólico* de Bourdieu. Este *Capital Moral* hace legible las virtudes de las personas cuando cumplen con sus obligaciones sociales –en el caso de Alejandro las cuotas financieras y la manutención de su hogar–. Estas virtudes funcionan como una especie de poder, por este motivo, el componente moral de este tipo de capital está definido exclusivamente por el reconocimiento de virtudes evaluadas y juzgadas a través de ideas de obligación social (2017: 65). La frase de Alejandro *"*Se acabó la plata y se acabó el amor*"* expresa que al no poder cumplir las obligaciones de sus relaciones más íntimas, se disminuía

su *capital moral*, dada su incapacidad para costear el ritmo de vida que llevaba cuando tenía un empleo estable. Esta coyuntura lo llevó a replantear su vida en varios aspectos: sentimental, laboral y financiero.

5.4 Segunda vida: Crédito productivo y de consumo, nuevas perspectivas

Alejandro tenía 33 años, estaba desempleado. En el periódico leyó que estaban necesitando vendedores en la empresa British American Tobacco BAT. Se presentó a una entrevista y obtuvo el empleo. Era bien remunerado. El básico era 1,2 millones y el cumplimiento de todas las comisiones correspondía a 1,6 millones. Mensualmente se podía ganar 2,8 millones. La Ley para desestimular el consumo de cigarrillo hizo que las ventas decrecieran, la BAT recortó su personal, Alejandro se quedó sin este empleo después de un año. Por algún tiempo para obtener ingresos, compraba cigarrillos en supermercados o en tiendas mayoristas y revendía la mercancía a la clientela que había consolidado. Pero las condiciones de las tabacaleras cambiaron; los cigarrillos comenzaron a subir de precio pero el margen de ganancia a reducirse. Su fuente de ingresos se agotaba, debía encontrar algo más que hacer.

Por ese tiempo, conoció a su actual esposa. Una ingeniera de sistemas que trabajaba dando clases en el Sena. Muy pronto consolidaron su relación y se casaron –a la fecha tienen 10 años juntos–. Actualmente ella trabaja en el magisterio, ha podido escalafonarse gracias a las credenciales que ha obtenido por sus estudios. En la actualidad, ella tiene los beneficios de ser profesora nombrada por el Estado: trabaja 30 horas semanales, varias veces en el año tiene vacaciones y gana un salario mejor que el de su esposo.

El 5 de enero de 2013 finalmente Alejandro pudo salir de Datacrédito, después de 5 años de estar reportado. Esto no fue el simple resultado de pagar las deudas. Alejandro, dos años antes, se armó de coraje y fue a las entidades financieras con las que estaba endeudado. Logró la reducción de los intereses, incluso los de mora y le formularon un plan de pagos que pudo cumplir sin dificultad.

En el 2014, se le presentó la oportunidad de comprar una ruta de pasabocas Yupi. Recibió la ruta con una facturación de 12 millones por mes. En el 2018 está facturando 18 millones, gracias a que ha logrado aumentar su clientela. Yupi le otorga un descuento del 18% sobre los productos y le da premios frecuentes por su volumen de ventas. Esos estímulos se los concede en mercancías que él puede vender a sus clientes y obtener más utilidad.

> *Cuando hay de por medio premios por ventas, me gasto mis mañas para vender a mis clientes. Les doy un 2% de descuento adicional para que me compren más. Pero yo obtengo con la bonificación mayor ganancia. Con el producto que me sale gratis lo que hago es, no anotar la gasolina y así me queda más rentabilidad*[5].

Sus ingresos son variables, pues dependen de sus ventas, pero Alejandro se ha propuesto tener ingresos mensuales de 4,5 millones, él mismo afirma que tiene: "sueldo de gerente y deudas de ejecutivo de multinacional". Adicionalmente en el último año, estos ingresos se

[5] Con esto hace referencia a obviar en su contabilidad el costo de gasolina que equivale a las ganancias que va a obtener vendiendo las mercancías que le salen gratis.

han visto afectados por el mantenimiento de su Yupineta[6]. Él clasifica este egreso como gasto operacional pues afecta su utilidad. Al indagar sobre sus cuentas del negocio, me comentó:

> *Yo hago un cuadrito en una App del celular –yo hice un cuadro de Excel y mi esposa me lo perfeccionó–. En ese cuadro están los ingresos, los gastos y las proyecciones de ventas. Entonces, diariamente yo sé cuál es mi ganancia. Divido los gastos en operacionales y mis ingresos que son el descuento del 18% que me da la empresa y yo le incremento [un pequeño porcentaje]. Eso no es permitido, pero como estoy en una zona poco controlada, pues se permite si es una zona viajera. Pues yo no les afecto su rentabilidad, pues lo que hago con ese porcentaje adicional es redondear la cifra, por ejemplo, un producto cuesta 930, yo lo redondeo a 1000 pesos, en la ciudad se vende a 1100, pero yo les digo que lo vendan a 1200 en la zona viajera.*

Esta aplicación le ayuda a conocer diariamente cuánto está ganando y de cuánto dinero dispone para su presupuesto mensual. No fue fácil comprar esta ruta, pues requería de un capital que obligó a Alejandro, primero, a asociarse y luego, a endeudarse más.

> *Como cosas de mi Dios, me encontré en Santa Elena a un excompañero mío de Chiclets Adams. Yupi le dijo al señor que necesitaban una persona para las poblaciones viajeras –Rozo, Ginebra, Santa Helena–. La ruta ante Yupi no tiene costo, pero la base de datos de clientes y el vehículo, tienen precio. Pues en un principio yo le plantee el negocio al esposo de una prima: "Vos pones el capital y yo pongo el conocimiento". Pues él no se consiguió todos los 22 [millones], se consiguió 18. Eso se lo consiguió mi prima, pues sabe que yo soy serio. Lo otro [4 millones] fue por préstamos: de mi abuela a intereses, un tío de mi esposa sin intereses y avances de la tarjeta de crédito de mi esposa [en Davivienda]. Yo le propuse a mi prima que fuéramos a la notaria para oficializar el negocio, para establecer una sociedad con todas las de la ley, pero no sacaron el tiempo. Yo le alcancé a dar por tres meses 700 mil pesos [cada mes] de utilidad neta. En ese entonces, estos socios se divorciaron y yo decidí pagarle a mi prima. Se volvió a usar las tarjetas de crédito y un crédito con Davivienda a nombre de mi esposa. Luego se vendió esa cartera a Cooprocenva[7] y esos créditos los pago yo.*

Alejandro acudió a su fuente más cercana para obtener ingresos; su familia. Los parientes y amigos son una fuente común para obtener préstamos, algunas veces no se cobran intereses fundamentalmente por la obligación moral de ayudar en momentos de dificultad (Long & Villarreal, 2004: 52). Aunque las redes familiares de personas de bajos ingresos no requieren un alto estatus social para proporcionar préstamos, tienden a aplicarse el acatamiento de las normas morales que obligan a cumplir con las deudas (2004: 48). Nuevamente el capital

[6] La Yupineta es el nombre que Alejandro le ha puesto a su pequeño furgón con el que distribuye las mercancías de Yupi.

[7] Cooprocenva es una cooperativa de ahorro y crédito conformada principalmente por profesores del magisterio en el Valle del Cauca. Marta la esposa de Alejandro y él son afiliados. Ellos se comprometen a hacer un ahorro solidario mensual, el cual se los devuelven con rendimientos. Ambos tienen varios créditos en esta cooperativa.

moral de Alejandro estaba en juego, debía cumplirles a sus primos, para no defraudar la confianza depositada en él.

De acuerdo a lo anterior, es menos bochornoso y más seguro pedir préstamos a familiares; aunque no siempre se considera una alternativa, pues está presente el riesgo de contaminar las relaciones, ocasionando fisuras o conflictos. Por esta razón, en muchas ocasiones, la familia o los amigos prefieren otorgar regalos (Villarreal, 2004: 335). Es evidente que Alejandro es cuidadoso con las relaciones familiares, dado que son una puerta que no puede dejar cerrar en momentos de necesidad.

Los préstamos que adquirió Alejandro para comprar la ruta de distribución de Yupi son la principal causa de su actual sobreendeudamiento. Aunque estos créditos son de carácter productivo, no tienen esta connotación para las entidades financieras, pues estos desembolsos se hicieron por líneas de crédito de consumo. Cabe señalar que la estabilidad laboral de su esposa ha permitido a Alejandro acceder a estas fuentes de financiamiento formales y menos costosas. Incluso uno de los créditos que está pagando Alejandro está a nombre de ella; claramente porque su capacidad de endeudamiento está copada y las entidades financieras ya le han negado nuevas líneas de financiación. La provisión de calificaciones crediticias o *credit scoring* es la manera de resumir la solvencia crediticia de un deudor. Las variables que se tienen en cuenta principalmente son: historia crediticia, ingresos y activos. Las entidades financieras proveen empréstitos a clientes riesgosos, como en el caso de Alejandro, pero a tasas de usura y a costos de transacción altos, por tanto, los deudores marginales dejan mayores ganancias para las instituciones prestatarias (Carruthers & Ariovich 2010: 110-111). Alejandro es un cliente riesgoso, pero también es un cliente lucrativo para las instituciones financieras. Aunque después de su reporte en Datacrédito ha tenido una ética de responsabilidad debido al reconocimiento del desprestigio de una mala reputación crediticia. Pregunté sobre sus prioridades de pago de sus obligaciones:

> *Tardecito algunos, pero se pagan. El orden de pago es el crédito Davivienda, Cooprocenva, una cuenta que tengo con mi esposa. Uno de los créditos de Cooprocenva, está a nombre de ella y yo lo pago. Tengo 3 créditos grandes: Davivienda, Cooprocenva yo, Cooprocenva mi esposa. Yo trabajo para esos créditos. Esos créditos se llevan la mayor parte de mis ingresos.*

El procedimiento estadístico para la calificación crediticia es una aproximación futura basada en el comportamiento que los clientes han tenido en el pasado. Como se indicaba anteriormente, Alejandro tuvo un largo reporte negativo en las centrales de riesgo; esto prende las señales de alarma en las instituciones crediticias con las cuales tiene deuda. De ahí que, estas entidades mantengan cierto grado de cautela con Alejandro. Es importante saber que los algoritmos de puntuación son secretos de propiedad de las instituciones financieras, funcionan como la caja negra de un avión. Esta opacidad del algoritmo no solo es un obstáculo metodológico sino un hecho sociológico: en primer lugar, los prestamistas ocultan sus procedimientos de la competencia, porque esperan obtener una ventaja al predecir mejor el comportamiento de los clientes; en segundo lugar, las instituciones financieras protegen los algoritmos de los clientes para evitar que jueguen con el sistema (Rona Tas &

Guseva, 2018: 8-9). En este aspecto, cabe señalar que Alejandro asume gastos de cuotas financieras que sobrepasan el porcentaje máximo permitido del presupuesto mensual. Esta frontera se infringe incluso sin contar el préstamo que ha tomado su esposa para él, ni las cuotas de las tarjetas de crédito que usa con frecuencia. Este porcentaje correspondiente al 30% es ampliamente difundido en varios medios de comunicación, debido a las políticas de educación financiera en Colombia. Se confirma que Alejandro es un cliente rentable para las entidades bancarias y esto hace que el riesgo inherente sea tolerado. Cuando le pregunté sobre su opinión acerca de la proporción que representan sus cuotas financieras con respecto a sus gastos mensuales me dijo:

> *Pues mis compromisos bancarios no son lo que dicen todos los analistas en esos noticieros. Dicen que los compromisos de uno no deben superar el 30%, los pagos. ¡Yo no sé de dónde sacan esa cifra! Pues si vos te ganas 1 millón de pesos, no pueden ser más de 300 tus gastos o tus compromisos bancarios, dicen ellos. La verdad mis compromisos bancarios son como el 70% más o menos y no solo el 70%... el otro 25% es en alimentación, recreación, el mantenimiento de la casa, servicios públicos. Si ahorro, pero muy poquito, es un ahorro bastante pequeño.*

Alejandro es conocedor de su sobreendeudamiento. Ha prestado atención a los informes sobre educación financiera, que dan formulas ideales que él no comprende muy bien, pues no es de conocimiento público la forma en que ese 30% que mencionan los expertos es término ideal para las cuotas mensuales en préstamos. Beckert (2016), afirma que los medios de comunicación tienen un papel importante en la creación de sentimientos acerca de los riesgos y la solvencia crediticia. Las entrevistas, los comunicados de prensa o los comentarios en la prensa financiera ayudan a convencer a la sociedad de la estructura específica de los riesgos (2016: 123).

Según me comenta, Yupi realiza un reporte a las centrales de riesgo por la facturación que realizan mensualmente sus distribuidores. Esto le ha permitido acceder a varias tarjetas de crédito. En suma, tiene aprobado casi 20 millones en el cupo de sus "plásticos": CrediUno 4 millones, CMR Falabella 5 millones, Olímpica 2 millones, Davivienda Gold 5 millones y Colpatria (Cencosud Metro) 3 millones.

Muestra claridad sobre los costos de sus créditos. Sabe que por las compras o avances por tarjetas de crédito le cobran intereses altos, pues pueden incluso llegar a la tasa de usura vigente. Contestó de manera exacta cuando pregunté si conocía las tasas de interés de líneas de financiación:

> *Davivienda 1,9%, El de Cooprocenva es al 1,2%, El de mi esposa [en Cooprocenva] es al 0,9% porque es de libranza.*

Este conocimiento le permite distinguir las obligaciones que le parecen costosas. Por ejemplo, me comentó que del Banco W lo llaman constantemente para ofrecerle créditos, pero los rechaza porque le cobran tasas de interés para microcrédito, las cuales son muy caras. De igual manera, no se endeuda con prestamistas gota a gota y evita diferir sus pagos de tarjetas de crédito a muchas cuotas.

En relación a las estrategias de Alejandro, Wilkis (2014) afirma que las personas razonan, hablan, hacen cuentas y adquieren conocimientos especializados con el fin de moverse en el universo crediticio para el consumo u otras finalidades. Los individuos y sus familias aprenden a realizar los cálculos necesarios con sus conocimientos sobre las tecnologías del crédito y admitiendo la responsabilidad ante el riesgo que provoca el endeudamiento, de esta manera, resaltan los pagos de sus créditos como una virtud (2014: 246). Es muy probable que los años de experiencia con las deudas hayan dejado enseñanzas que Alejandro pone en práctica, tales como, revisar sus extractos bancarios, saber los costos asociados a sus créditos, responder por sus cuotas, aunque como dice él: "Tardecito algunos, pero se pagan", usar el historial crediticio de su esposa para que le asignen líneas de financiación o no extender las cuotas de sus tarjetas de crédito. Por ejemplo, me contó lo siguiente: "Compré una licuadora a dos cuotas, ¿por qué de qué sirve un descuento si uno la difiere a seis meses?". Todo lo anterior hace parte del repertorio de prácticas con respecto al crédito que aplica en su cotidianidad.

Continuando con las causas de su sobreendeudamiento, la compra de su automóvil particular se lleva una importante proporción de sus ingresos mensuales. Paga una cuota de 700 mil pesos; su esposa no contribuye a este gasto porque hicieron el trato de que ella paga el crédito de su casa y el Soat de su moto. En tercer lugar, en el último año los costos de mantenimiento del camión de trabajo le obligan a usar mucho sus tarjetas de crédito, ya sea para comprar directamente en los almacenes de repuestos o para avances. Adicionalmente, Alejandro se da ciertos gustos, impulsados por las promociones que ve en almacenes de cadena o portales en internet que se caracterizan por ofrecer productos a precios bajos: Amazon, Groupon, Linio y Aliexpress. Las tarjetas de crédito se han convertido en instrumentos de pago esenciales para el comercio en línea; el "dinero plástico" reemplaza los créditos bancarios tradiciones, dada la disponibilidad de usar el cupo en cualquier momento y la marginalidad de los costos transaccionales (Carruthers & Ariovich 2010: 112). Cuando le pregunté si hacia gastos innecesarios me contestó:

> *Sí, pero aprovechando promociones. Por ejemplo, en este mes me compre un televisor, mi esposa compro una cocina integral y la cocina costó más que el televisor. No, pues, un gasto innecesario fue el equipo del sonido del carro, pues igual sonaba, sino que yo soy amante del sonido, [quería] la pantalla. Y eso que dos bafles me los regalaron. Le he metido 700 mil pesos en partecitas, eso es como un pinche, como un gusto. Eso fue por promoción, nosotros somos excelentes para cazar promociones. Con la facilidad de Linio, una pantalla de 800 mil pasó a costar 220, entonces con la tarjeta de Colpatria la compre, de ver el gangazo. Así mismo fue el televisor, la estufa, la nevera, las zapatillas. Todo lo compro así, ya tengo cuatro pares [de zapatillas] que he comprado con el 60% de descuento, ya no necesito más.*

La expansión del crédito genera una sociedad en la que la aspiración de asegurar un estatus social con las mercancías como marcadores sociales con frecuencia se encuentra con las condiciones que presionan a alcanzar esas pretensiones (Livingston, 2009 citado en Han, 2011: 9). En el caso de Alejandro estas condiciones de presión son la ausencia de ahorro, la posibilidad de adelantar la satisfacción futura con los préstamos y que su esposa se encuentre

en una mejor situación económica que él. Para investigadores como Zelizer (2011), la adquisición de bienes muestran identidades colectivas compartidas, son indicador de rango social y expone signos de individualidad (2011: 258). Alejandro piensa que su automóvil es necesario en el sentido de que puede pasear con su esposa, ir a visitar su suegra que vive en otra ciudad, o cuando llueve, les brinda la comodidad que no tiene otro medio de transporte. Cuando la Yupineta falla, con el automóvil hace el recorrido para repartir los pasabocas. Adicionalmente, el carro les da cierto estatus, pues es una forma de enviar la señal de que su hogar tiene la posibilidad de sostener los gastos de un bien que en clases de bajos ingresos es difícil mantener.

El crédito de libre inversión que Alejandro obtuvo para comprar su automóvil, según él, es una forma de ahorro, pues de no existir la presión de esta obligación financiera con Davivienda, los 700 mil pesos mensuales los despilfarraría en otros gastos:

> *Mira yo tuve una experiencia, yo vendí mi carro Swift y me quede sin carro. Por este carro [optra] pago 700 mil pesos. Yo no tuve que pagar esa cuota durante 6 meses [mientras no tuve carro]. Entonces tendría que tener 4 millones 200. Se pasaron los seis meses; ni carro, ni los 4 millones. Por eso adquirí la deuda. Ese es el gasto mayor, el que se lleva casi toda la torta [se refiere a los gastos]. Pero cuando piensas en el dinero que se queda en el banco, los intereses. ¡Eso es un ahorcazo! Si uno se pone a hacer esas cuentas, termina llorando ¡uy juimadre! Ese préstamo no sale en 20 millones sino en 30. Pero si no se adquieren, a no ser que uno sea juicioso y muy metódico; que uno no le toque pagar arriendo, ni pagar nada, los ahorra. Pero: ¿Cuánto tiempo se demora ahorrando 20 millones de pesos? Y cuando usted reúna los 20 millones, ya el carro no vale eso, sino que vale más.*

La diferencia de ingresos que existe entre Alejandro y su esposa, repercute en un tren de gastos que él no puede solventar, sin embargo, toman vacaciones más de dos veces al año, visitan restaurantes frecuentemente, van a la casa de verano de su suegra, que se ubica en el Queremal a tres horas de Palmira, lo que implica incurrir en altos costos de gasolina y víveres. Aunque para todas estas actividades comparten los gastos, Alejandro reconoce que pierde dinero, pues deja de ir a visitar a sus clientes en vacaciones o por paseos. Esto hace que no tenga el mismo volumen de ventas. Precisamente antes de salir a su tercer viaje en el año 2018, me comentó:

> *Para ponerlo en cifras, yo le dije [a mi esposa]: "Yo voy a dejar de producir". Porque así te dobles, nunca de los nunca, haces lo mismo. Los lunes yo vendo 800 mil pesos, normal, hoy vendí 1 millón 100, pero no vendí 1 millón 600. Cuando llegue [de las vacaciones] lo más seguro es que si los venda con el doble de trabajo. [Pero] son muy poquitos los días que se llega a doblar esa cifra; por tiempo, por capacidades. Entonces, ella [esposa] lo tiene muy claro; yo le dije: "Yo pongo 750 que ya tengo recogidos y si me quedan faltando 100 o 150, usted me los pone", [ella dijo] "¡Hágale!, por mí no hay problema". Así hicimos ahorita que fuimos a la Tatacoa, porque igual yo hago el desgaste de la manejada. Ahora no solamente va ella, sino que va el tío con los dos hijos*

y ya le dije a ella: "Yo para gasolina no meto, la meten ustedes; ni gasolina, ni peajes". Entonces es una livianez que siempre alcanzan a ser 200 mil pesos.

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

El significado que Alejandro le da al dinero, ya sea prestado o propio, está involucrado con las relaciones que se quieren fortalecer y conservar, como con sus hijos y su actual esposa. Esto implica para él, sacrificio por trabajar el doble de ser necesario para compartir tiempo con su esposa o destinar recursos que no tiene para aceptar planes de pareja o familia. Las personas diferencian, marcan y separan toda clase de objetos y acontecimientos –tiempo, espacio, comida–, de esa manera definen determinadas categorías de relaciones sociales y expresan diferentes sistemas simbólicos (Zelizer, 2011: 257).

Como se anotaba anteriormente, Alejandro es consciente de los altos costos de las tasas de interés, por lo tanto, sus tarjetas tienen funciones específicas relacionadas con el consumo: aprovechar promociones en Home Center, almacenes y seguros Falabella, Súper Almacenes Olímpica SAO, Supermercados Jumbo y Metro. Para pagar Netflix[8], regalos, antojos propios o de su esposa, paseos y casos de emergencias. También sirven para prestárselas a amigos o a familiares con el fin de que aprovechen las promociones:

Le preste al esposo de mi prima la CMR para que se comprara un televisor con descuento, lo difirió a una cuota, con esa compra me gano unos puntos. Tengo como 4 mil puntos. ¡Ahhh! a la hermana de mi esposa, le compré una base cama aprovechando los descuentos.

En el caso de Alejandro el préstamo de la tarjeta de crédito describe la confianza que tiene en los familiares que obtienen el préstamo y a la vez demuestra el amor que siente por ellos, pues él es una persona bastante incondicional con su familia. Esto fortalece sus relaciones familiares, al mismo tiempo, estas compras con las tarjetas de Alejandro se realizaron para

[8] Esta plataforma para ver series y películas solo acepta la inscripción a través de la garantía de pago con Tarjeta de Crédito; pues cada mes debita automáticamente el pago por 28.000. Este pago permite el acceso a 4 pantallas. Alejandro comparte este pago con 3 familias más –a cada una le corresponden 7 mil pesos mensuales–.

aprovechar las promociones que se obtienen en Falabella o en Homecenter. Alejandro afirma que siempre sale con sus tarjetas de crédito porque no sabe que antojo o emergencia se le pueda presentar. Con relación a esto, narró lo siguiente:

> *Yo las cargo casi siempre, sobre todo cuando salgo a pasear. Por algún inconveniente, o alguna varada, una antojada, porque cuando uno anda paseando: "Vea eso tan bonito" [para comprar]. Sirvió mucho en Ibagué para alquilar un carro, me varé y teníamos la familia entusiasmada, el lugar que alquilaba exigía una tarjeta con más de 3 millones de cupo, la compañía exigía respaldo en caso de accidente o que uno no devolviera el carro. Lo que si le he aprendido a mi esposa, es a comprar cosas a crédito que van a servir para algo, pues todo sirve. [Por ejemplo] Si uno puede comprarse un celularcito de 200 o 300 mil pesos de contado "¿Por qué no comprar ese mismo celular a un solo mes?" Pues hay gente que compra la remesa y la paga a crédito y al otro mes va a tener que comprar otra. Exacto con la gasolina, vos le hechas 100 mil pesos de gasolina al carro con la tarjeta, pero dentro de 8 días vas a tener que echarle otros 100 "¿Entonces cómo vas a hacer?" Realmente si hemos entendido que el crédito es para cosas que duren más tiempo. Es como adelantarse unos ingresos…para un ya, para una emergencia.*

De Vries (2008), discute que el consumo no es principalmente un evento económico, es además, una actividad para la construcción de la identidad cultural que cumple funciones comunicativas, demostrativas y significativas que confluyen con el mercado (2008: 6). Así mismo, la antropología económica apunta que, por la condición social del hombre, no es posible explicar la demanda si sólo se consideran las propiedades físicas de las mercancías; los bienes cumplen una doble función: facilitan la subsistencia y establecen líneas de relaciones sociales; debido a que sincronizamos nuestro consumo con el de nuestras familias y amigos. Los bienes que ostentamos son la punta visible del *iceberg*, debajo de la superficie se encuentra una intrincada relación con personas, lugares y objetos. En otras palabras, los bienes son un intento de estandarizar de manera más aproximada los valores intrínsecos de aquellas cosas sumergidas (Douglas & Isherwood, 1979: 164).

A pesar de su sobreendeudamiento, Alejandro considera que está viviendo el mejor momento de su vida, incluyendo sus finanzas. Reconoce que un cambio representativo que tuvo a partir de su segunda relación sentimental fue: "Dejar de vagar". Al respecto dice:

> *Hay gente que igual sigue vagando hasta viejo, sigue gastando plata en pendejadas. A mí me parece representativo porque yo por lo menos ahora no soy capaz de meterme una rasca y salir en ese carro a vagar, a joderle la vida a la familia. Para mi dejar de vagar, dejar de tomar cada 8 días, mejoró la vida y mejora la parte económica también. Marta, ella me han enseñado bastante, aunque cuando me dan los impulsos –de compras impulsivas–, me ha ayudado, me he tratado de controlar. Cuando se acabaron los recursos si sentí muy feo y de todas maneras se le hizo el frente. Andar con los zapatos rotos no es bueno. Se acabó todo, no había manera de solicitarle a ningún ente financiero porque estaba reportado en Datacredito.*

De vries (2008) manifiesta que el hogar es el motor del mercado de consumo y la elección individual del consumidor tiene un papel limitado. Las preferencias individuales se

conforman en torno a los nuevos grupos de consumo y estas elecciones se negocian en la economía del hogar. Por tanto, los miembros de un hogar deben consolidar estrategias de inversión en tiempo laboral que garantice el consumo (2008: 272-273). Los ingresos laborales de Alejandro son variables y dependen de los esfuerzos que haga para que sus clientes le compren más, él sabe que su dedicación le va a permitir comprar lo que desea y seguir cumpliendo con sus deudas, como hasta el momento lo ha hecho. Ha obtenido ingresos adicionales de la venta de monedas de 50 pesos a un supermercado pequeño en el municipio de Ginebra –estas monedas son necesarias para dar las devueltas a partir del cobro de bolsas plásticas a los clientes–. Por cada 100 mil pesos, obtiene una ganancia de 20 mil pesos. Este negocio lo puede combinar con la distribución de Yupi, entonces, no incurre en costos adicionales de transporte. Sin embargo, hay razones nuevas para ahorrar y restringir el tren de gastos en antojos:

> *Ahorro mensualmente en Cooprocenva 100 [mil pesos] y todos los días en una alcancía 10 mil pesos diarios en monedas de mil, si me caen más igual se los echo. Pero todos los días me caen monedas de mil. Son como 240 mil pesos [al mes], porque yo no trabajo todos los días. Comencé el 4 de enero, si no me caen monedas de mil, le echo un billete de 10 mil. Si me va súper bien, porque hay unos días que se asusta uno, hay unos días que son extremadamente productivos; le echo el doble, le echo 20 mil, porque me gané el doble. Ese es el ahorro que tengo ahora. Está destinado [para] cuando nazca un bebé, esa es la plata de decorarle toda la pieza y comprarle cuna y todo eso. Con Marta tenemos ese propósito, de vez en cuando le echa ella, dos o tres moneditas de mil.*

Es interesante el análisis que hace Alejandro sobre el consumo y sus deudas. Su percepción es que sus créditos no lo han estancado, esta afirmación es similar a las conclusiones que Wilkis (2014), encuentra en su investigación que: las familias piensan y sienten los préstamos como un camino a una vida mejor (2014: 246). Aunque Alejandro reflexiona que algunos bienes no son necesarios, sin embargo, es inevitable adquirirlos:

> *No creo que mi endeudamiento actual me haya estancado mucho. El crédito es algo que causa inquietud, muchas financieras se preguntaran: "¿Por qué se endeuda tanto?", a veces uno se cuestiona: "Si tenés un carro bueno, un televisor bueno, ¿por qué comprarse otro?" Esa son preguntas que se hace mucha gente. Pero ahora la satisfacción del televisor ¿cuál es? Que ya no hay que prender el computador y conectarlo al televisor para verse una película. No es lo mismo una película en una pantallita, pues el computador es de tamaño pequeño. Ahora es muy práctico [con un Smart tv]. La facilidad, la comodidad y la seguridad cuestan. No es lo mismo andar en un Renault 4 que se le puede estallar la llanta en cualquier lado; pues adquirir un carro más seguro ya con airbag, un celular más moderno que le dure más la batería, que tenga aplicaciones, un celular me dura dos años. A la hora de hacer un pedido me da exacto [con la App], yo sé lo que necesito semanal, allá llegan a boliar calculadora. [En cambio] cuando me pasan el pedido, yo me doy cuenta si algún precio ha subido o ha bajado.*

De Vries (2008) apunta que pueden identificarse varios tipos de consumo en las familias. Primero, el consumo para aumentar la comodidad social, este se formula a partir de la teoría de Scitovsky sobre el consumo para incrementar la comodidad personal. Seguidamente, el consumo por respetabilidad, el cual se inspira en el consumo conspicuo de Veblen. Estas tipologías desembocan en que el contacto con los bienes de consumo superiores y los niveles de vida más elevados, conllevan al deseo de aumentar el propio consumo. Por lo tanto, el consumo no solo depende de los propios ingresos, sino de los ingresos de los demás (2008: 22). En el caso de Alejandro se reconoce que sus consumos están relacionados con la comodidad social, porque pudiéndose conformar con objetos más modestos, decide adquirir bienes que sean consecuentes con su ética: "La facilidad, la seguridad y la comodidad, cuestan". Se añade a esto que Alejandro y su Esposa compraron un carro 0 km, impulsados por un bono de descuento que obtuvieron por 5 millones. Este automóvil costó 48 millones, capital que requirió un crédito, el cual tomó su esposa, quien pagará la mitad de la obligación, recordemos que el anterior carro lo pagaba Alejandro. Aún no ha vendido el anterior automóvil –van tres meses–, mientras tanto, hay dos obligaciones bancarias que no dan espera. Este consumo perpetúa el endeudamiento de Alejandro, quien me comentaba que en un año y medio estaría más desahogado; al parecer no será así.

Continuando con las investigaciones que explican este comportamiento, Rona Tas & Guseva (2018) exponen que existen bienes posicionales que están inscritos en un consumo competitivo. Las familias se esfuerzan por poseer casas o autos mejores. Pero esto no es simplemente por el nuevo consumismo, sino por el temor a quedarse atrás; tampoco se reduce a un consumo aspiracional, sino a un consumo defensivo (Frank 2013 citado en Rona Tas & Guseva, 2018: 4). De acuerdo a esto, Alejandro y su esposa me dijeron que "ya era hora de cambiar de carro, el modelo del Optra es muy viejo", sin embargo, esta nueva deuda para Alejandro le obligó a proponerle a su madre que le prestara dinero de sus tarjetas de crédito, que le pagaría apenas tuviera cupo en sus propias tarjetas, lo que da señales que está alcanzado con sus gastos mensuales.

Para finalizar, cuando le pregunté sobre sus perspectivas de futuro, considera dos escenarios: uno negativo y otro positivo:

> *Si me va mal, porque todo es posible, vendo camioneta, vendo ruta y me pongo de Uber. Podría pasar que acaben el contrato de distribución, por mí mismo, no creo. Porque en la parte comercial hay una cosa que se llama: "Blindar los clientes" y eso creo que lo hago muy bien. Igual porque a uno lo que le dan; termos, manillas, pendejadas, "Tenga mijo coma, tenga mijo le regalo". Una promoción yo no me la como toda, yo los llevo bien a ellos [clientes]. Lo único que podría pasar es que la empresa diga que cambiaron las políticas de distribución, le vamos a dar la distribución a este magnate… pero hasta el momento no, ellos llevan 22 años con esta figura [de distribución] y es la mejor figura que ellos pueden tener. En el mejor de los campos, seguir creciendo, de pronto con otra ruta, tener los vendedores, esa es la visión. El proyecto es acabar los compromisos, me faltan como 14 meses, es una cuotica alta, ¡bastante!, esa es con la que pagué la ruta, los 22 millones.*

A manera de conclusión, el caso de Alejandro muestra que el universo financiero impregna la vida cotidiana con nuevos productos que surgen de la creciente mercantilización de la trayectoria vital, tales como, el crédito de consumo, el marketing de las tarjetas de crédito o las hipotecas. Incluso las corporaciones más poderosas usan mecanismos financieros para llegar a nuevos consumidores (Blackburn, 2006: 40). Se identifica que el sistema financiero replantea el lugar de los sectores de bajos recursos en el mercado del crédito, convirtiéndolos en clientes rentables, después de años de discriminación. Al mismo tiempo, las personas identifican que ante la ausencia de ahorros o de ingresos altos pueden consumir a través del crédito. Sin el crédito, personas como Alejandro sentirían una deslegitimación de su gasto como expresión de su identidad, pues la falta de dinero es considerada una desventaja para una vida más plena, pues se priva a las personas de las posibilidades de garantizar el bienestar propio y el de su hogar (Daly, 2015: 13).

Este consumo no es despilfarro, ni irresponsabilidad, tampoco gastos sin sentido, en sus decisiones de gasto, las personas involucran valores implícitos en el contexto del hogar. Tal como afirman Douglas & Isherwood (1979), las personas obtienen juicios sobre la idoneidad de la elección de sus mercancías a través del consumo; por ejemplo, cuando Alejandro afirma que él y su esposa son *"*excelentes para cazar promociones*"* este consumo dice algo sobre sí mismos y sobre su familia (1979: 83). Alejandro se siente orgulloso de los artículos que compra porque son un logro personal y hace manifiesta su habilidad como comerciante experimentado.

6. Las intersecciones del endeudamiento: reflexiones a la luz de las historias de vida

Por lo general se ha pensado que las personas de bajos recursos no pueden acceder fácilmente a líneas de crédito. Sin embargo, recientemente no solo se les posibilita la vía para adquirir créditos de manera expedita, sino que además las instituciones financieras se movilizan para que el portafolio de servicios ofertado sea cada vez más amplio y acoja a estos sectores precarizados –créditos de consumo, libre inversión, educación o vivienda son algunos ejemplos de mecanismos de inserción a este mercado–. El interés del sector financiero por los individuos de bajos recursos no se debe al altruismo, ya que estas entidades proveen créditos a estos clientes riesgosos, pero con tasas de usura y a costos de transacción más altos, ampliando así sus posibilidades de ganancias (Carruthers & Ariovich, 2010: 109). Esta ampliación del crédito solo fue posible gracias a las acciones de carácter político que derribaron los obstáculos para dinamizar el mercado financiero en Colombia, como vimos en el primer capítulo.

Del lado de quienes, aun con condiciones económicas bajas, ingresan a este mercado crediticio, como ha sucedido en los casos aquí estudiados, se pueden establecer siete pautas o intersecciones en los casos que protagonizaron esta investigación: a) el sobreendeudamiento; b) el consumo; c) la formación y el aprendizaje sobre el dinero; d) la informalidad; e) las estrategias; f) la experiencia y el conocimiento; g) la ayuda familiar. A continuación se desarrollan con más detalle estos patrones.

a) El sobreendeudamiento como práctica recurrente

En términos financieros, el riesgo y la rentabilidad están directamente relacionados: las personas con recursos limitados son propensas a cesar de pagar sus deudas y a caer en *default*. Es por eso que, con la finalidad de incluir a más clases sociales, el sistema financiero modificó la tecnología de evaluación de los tomadores de crédito, también llamada *credit scoring* o *rating* (Wilkis, 2014; Rona-Tas & Guseva, 2018); como contrapartida, esto ha dado lugar al cobro de tasas de interés costosas para estos deudores marginales. Ahora bien, esta "democratización" del crédito ha ocasionado, entre otras cosas, que algunas personas caigan en el sobreendeudamiento. En primer lugar por la carencia de límites para adquirir productos financieros y, en segundo lugar, por los ingresos bajos e inestables que los coloca en una condición vulnerable y en situaciones de imprevisión con el flujo monetario. La reconstrucción de las biografías permite observar la existencia o no de sobreendeudamiento en el transcurso de sus vidas crediticias.

En estos tres casos, el inicio del endeudamiento está asociado a las siguientes características: la presencia de créditos informales otorgados por sus familias y amigos, el fiado en almacenes de electrodomésticos o concesionarios, y la pronta adquisición de tarjetas de crédito en tanto pudieron demostrar unos mínimos ingresos laborales. Este último medio de pago fue su primer producto de acceso al crédito formal. Poco a poco otro tipo de préstamos ha hecho parte de su repertorio de deudas –desde el gota a gota al crédito hipotecario–. En Alejandro y David se evidencia la práctica del endeudamiento constante, mientras que Mario es capaz de manejar con relativa prudencia su acceso al crédito y evitar así el sobreendeudamiento.

Con el fin de contextualizar estos casos se puede observar el comportamiento de los deudores nacionales establecido a partir de la Encuesta de Carga Financiera y Educación de los Hogares (IEFIC) para el periodo 2010-2011. Ella muestra que los colombianos son en general "muy buena paga", lo que ha sido interpretado por Gómez y Zamudio (2012) como resultado de la connotación negativa que le dan a la deuda. Sin embargo, estos mismos autores resaltan que quien deja de pagar una vez generalmente lo vuelve a hacer, siendo los de mayores ingresos los que incumplen el mayor número de veces (2012: 27). De acuerdo con lo anterior, en diciembre de 2018 el 95% de los colombianos poseía una buena calificación de riesgo en Datacrédito (Portafolio, 2018); es decir que un porcentaje minoritario de usuarios de créditos formales tenía un reporte negativo en la principal central de riesgo del país. Asimismo, más de la mitad de los colombianos poseen pocas deudas de acuerdo a la investigación realizada por el Banco de la Republica a partir de la Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de los Andes (ELCA) en el año 2013: solo el 10% de los colombianos tenía más de 4 créditos, mientras que, en las zonas urbanas, más del 53% tenía solo 1 crédito (Iregui, Melo, Ramírez, & Triblín, 2016: 11). Alejandro seguramente haría parte de ese 10%, pues reconoce cinco deudas: Davivienda, Cooprocenva a título propio y a nombre de su esposa, cinco tarjetas de crédito y deudas informales. Por su parte, Mario tiene cuatro líneas de crédito: Davivienda, Bancolombia, dos tarjetas de crédito y préstamos de sus redes familiares; por último, David tiene tres tipos de endeudamiento: una deuda con el Banco de Bogotá –que no paga hace 6 años–, una tarjeta vigente de CrediUno y créditos informales o indirectos. Para las personas de ingresos restringidos el buen comportamiento de pago de sus deudas es prácticamente obligatorio pues cuentan con pocas vías de acceso a capital cuando se presentan necesidades.

En el caso de Alejandro, una estafa orquestada por su empleador, una crisis laboral y el exceso de gastos repercutieron en un reporte negativo en Datacrédito durante un poco más de 5 años; aunque pudo recuperar una buena calificación de riesgo, hoy más del 80% de sus ingresos se destinan a cubrir el servicio de sus deudas. Para David, el hecho de no pagar sus cuotas por más de 6 años al Banco Bogotá hace que hoy no sepa cuánto dinero les debe; como consecuencia posee una calificación negativa en las centrales de riesgo que le impide tener acceso al crédito formal; solo ha podido conservar la tarjeta CrediUno que tiene costos altos con respecto a otras tarjetas de crédito, pero él está dispuesto a asumir esos costos debido a sus restringidas alternativas. Mario podría ser visto como un caso de éxito para el sector financiero: se aproxima bastante a las características de un deudor saludable ya que, aunque tiene varias líneas de crédito, es muy cumplido con sus obligaciones bancarias.

En este punto es oportuno hacer una distinción entre endeudamiento y sobreendeudamiento. El endeudamiento se produce cuando los ingresos de las personas o sus ahorros no son suficientes para atender algunas necesidades en el presente, de manera que se adquiere una deuda a cambio de comprometer el ingreso que va a recibir en el futuro. Algunos medios de difusión de la educación financiera en Colombia explican que la capacidad de endeudamiento se puede conocer con la siguiente formula: ingresos totales mensuales menos gastos fijos mensuales x 35% (Finanzas Personales, 2015) [9]. Si las cuotas mensuales que corresponden a las deudas es mayor a este valor, se supone que un deudor esta "sobreendeudado": es decir

[9] Otras fuentes establecen el 40% en vez del 35%; de hecho cada entidad financiera tiene su propio método para determinar la capacidad de endeudamiento de un cliente.

que, con los ingresos que obtiene, no va a poder cubrir sus gastos corrientes mensuales más el gasto financiero mensual y tendrá que recurrir de manera constante al crédito.

Desde una perspectiva sociológica, se han establecido los siguientes niveles de sobreendeudamiento: transitorio, pauperización y dependencia extrema. En la primera categoría, aunque las personas caen en el nivel de sobreendeudamiento porque el servicio de la deuda recoge la mayor parte de sus ingresos, pueden seguir pagando sus cuotas mensuales y esperan saldar sus créditos en el futuro. La segunda, la pauperización, se caracteriza porque el nivel de endeudamiento de las personas no les permite salir de una vida endeudada (*life in debt*); en otras palabras, la práctica frecuente es que las personas piden prestado para pagar sus deudas anteriores. Por último, la dependencia extrema se refiere a que las deudas superan masivamente los ingresos de las personas, esto incluso les hace perder la custodia de sus hijos, a su familia y ser excluidos socialmente (Guérin, Roesch, Venkatasubramanian & Kumar, 2014: 6-7).

Volviendo a nuestros casos, observamos que la comprensión de la condición de sobreendeudamiento no está presente en David, pues desconoce a cuánto ascienden sus deudas totales: su permanencia en Datacrédito por varios años le ha impedido acceder a mejores costos de financiamiento y aún no tiene cómo pagar la deuda de las tarjetas de crédito del Banco Bogotá –aunque dice que tampoco desea hacerlo–; sin embargo, puede conservar su tarjeta de CrediUno, siempre y cuando cumpla con su cuota mensual por 50 mil pesos. David opta por anticipar el pago y liquidar la deuda de CrediUno cuando tiene excedentes de su negocio de perfumes, pero más pronto que tarde vuelve a utilizar la tarjeta. En suma, al no cancelar algunas de sus deudas, David ha cerrado su acceso a líneas de financiación menos costosas; de esta forma su endeudamiento podría aproximarse al grado de pauperización. Con respecto a Alejandro, reconoce que tiene muchas deudas, pues sus ingresos se destinan en su mayor parte a pagar las cuotas de sus créditos: se podría interpretar que se trata de un sobreendeudamiento transitorio, pues aspira a que, con sus ingresos futuros, pueda cubrir o disminuir momentáneamente sus obligaciones bancarias. Empero, él tiende a aumentar sus deudas de consumo en la medida en que decrecen sus obligaciones financieras antiguas; este comportamiento le dificulta la salida de su actual situación de sobreendeudamiento. En el caso de Mario, a pesar de gastar más del 35% de sus ingresos en cuotas de créditos, mantiene un buen *rating* crediticio por su cumplimiento en el pago de sus deudas gracias a su estabilidad laboral; tanto es así que el Banco Itaú le ha ofrecido recientemente 20 millones de pesos en una línea de consumo. Mario es un deudor poco riesgoso para las entidades financieras y tiene la capacidad de aumentar su nivel de endeudamiento a pesar de su bajo salario.

Mario tiene un trabajo estable con un contrato indefinido: es quizá por esta razón que ha podido mantener un nivel de endeudamiento controlado. Por el contrario, David no goza de buenas condiciones laborales, ya que su contrato es por prestación de servicios, y Alejandro depende económicamente del autoempleo mediante la distribución de pasabocas. Por la inseguridad de sus empleos, estos dos últimos casos están más propensos a caer en mora en sus obligaciones financieras.

Los tres entrevistados coinciden en que el endeudamiento es "un mal necesario"*;* pero es un *mal* que en cada caso tiene consecuencias muy distintas para cada uno: mientras que David

se encuentra en una situación de pauperización y Alejandro está en sobreendeudamiento transitorio, Mario disfruta de cierta fluidez económica. No obstante, es paradójica la frase: "mal necesario" ya que el endeudamiento no ha sido del todo perjudicial para ellos, pues con este mecanismo pueden ampliar el consumo, invertir en sus propios negocios, comprar activos y suplir necesidades ante la insuficiencia de ingresos. Como veremos a continuación, la capacidad de endeudarse se ha convertido en un recurso muy importante para el desempeño de algunos roles sociales y familiares. El bloqueo del acceso a este recurso puede llevar a la desvalorización o marginación de estos individuos dentro de la familia y a la pérdida de autonomía (Müller, 2014: 29).

De hecho, y para concluir este apartado, podríamos recordar lo señalado por Maurizio Lazzarato: la deuda coloca a cada uno en un arquetipo social que aparece en el contexto mundial con el poder de destrucción o creación de la economía y la sociedad; este endeudamiento permite ubicar a las personas en distintas posiciones dentro del mundo social (Lazzarato, 2011: 187).

b) La ampliación del consumo gracias al crédito

En los relatos recogidos, el crédito aparece estrechamente relacionado con el consumo. Frecuentemente esta relación aparece por los altos costos de los bienes y la poca disponibilidad de recursos dada la escasez de ahorros; ambas situaciones presionan para que las personas acudan al crédito para efectuar sus compras. Al mismo tiempo, las tiendas entendieron que si sus clientes podían acceder a créditos podían vender más y las personas asumían que podían anticipar futuros ingresos (Carruthers & Ariovich, 2010). Los avances tecnológicos también favorecen el uso de tarjetas de crédito –o el crédito en general–, ya que la presencia de dispositivos electrónicos en centros comerciales, tiendas por departamentos, supermercados, restaurantes o salas de belleza fomentan el pago con "dinero plástico" (Carruthers & Ariovich, 2010; Lapavitsas, 2016; Rona-Tas & Guseva, 2018).

En Colombia, los principales destinos del crédito en los hogares urbanos son: la compra de muebles, electrodomésticos y otros activos (31%), la adquisición de ropa o comida (25%), el pago de deudas (23%), el montaje o inversión en un negocio (18%), la mejoras de vivienda (14%) y la compra de vivienda (11%) (Iregui, Melo, Ramírez, & Triblín, 2016: 12). Hay una relación aproximada entre estas cifras nacionales y los casos estudiados en cuanto a las prioridades de consumo. Por ejemplo, para David el uso frecuente que le da a su tarjeta CrediUno es para la compra mensual de los alimentos en su hogar. Por su parte, Alejandro adquirió una cuantiosa deuda para comprar su ruta de distribución de Yupi y así tener su propio negocio; aunque también sus ingresos se destinan para el pago de las cuotas de su automóvil. En el caso de Mario, la cuota de su crédito hipotecario y las mejoras de su vivienda en los últimos años, son la principal razón de su gasto financiero mensual. Sin embargo, se pueden desglosar un poco más estas destinaciones de los créditos.

Los tres entrevistados narraron que, en el último año, compraron un televisor inteligente: este electrodoméstico podría ser visto como un activo necesario en los hogares de clases populares debido a que es un elemento que se usa para el ocio, es una fuente de entretenimiento o de consumo cultural. Pero, como señala Zelizer (2011), al mismo tiempo las mercancías ponen en juego identidades colectivas compartidas y se convierten en signo de individualidad. Este

tipo de bienes (como los *Smart* TV) se usan como indicador de rango social, pues estandariza el consumo con otras familias, principalmente con las de clase media alta, por el hecho de poder disfrutar de los servicios anexos que ofrece este tipo de electrodomésticos –acceso a plataformas como Netflix, Crackle y consumo de entretenimiento a través de Internet–. En todos los casos el crédito hizo posible esta compra.

Entre otras cosas, el estudio del Banco de la República detectó que, con el aumento del ingreso, los hogares tienden a incrementar sus créditos formales y estos son utilizados sobre todo para educación, compra de casa y automóvil (Iregui, Melo, Ramírez, & Triblín, 2016: 13). Este hallazgo se manifiesta en Alejandro –quien representa un paradigma de consumo excesivo–: existe una relación directa entre el éxito que ha tenido en los últimos años en su negocio y el incremento de sus deudas bancarias. Él se caracteriza por gastar con frecuencia más dinero del que puede, a pesar del cúmulo de deudas que arrastra desde hace varios años. Aunque trabaja arduamente para cumplir con sus obligaciones financieras, toma decisiones que, en vez de desahogarlo financieramente, lo involucran más en un círculo vicioso crediticio. Por ejemplo, hace pocos meses adquirió a crédito un automóvil nuevo con la excusa de que su carro ya estaba viejo y necesitaba actualizarlo; esto se agrava si tenemos en cuenta que aún adeuda el automóvil antiguo y no lo ha podido vender para aliviar el reciente crédito. Para comprender este tipo de comportamientos, Rona-Tas & Guseva (2018) exponen que existen bienes posicionales que están inscritos en un consumo competitivo. Las familias se esfuerzan por poseer casas o autos mejores. Pero esto no es simplemente por el nuevo consumismo, sino por el temor de estar desactualizados: más que un consumo aspiracional, se trata de un consumo defensivo (Frank 2013 citado en Rona-Tas & Guseva, 2018: 4). Esta nueva deuda dejó a Alejandro en una condición vulnerable y ha tenido que recurrir al auxilio de su familia porque siente que se está alcanzando con su presupuesto de egresos. Se debe tener en perspectiva que la frecuencia y la estabilidad de sus ingresos futuros son su principal garantía para cumplir con las deudas adquiridas y para seguir manteniendo su consumo.

Alejandro afirma que sus consumos están relacionados con la comodidad social (De Vries, 2008: 22), porque pudiéndose conformar con objetos más modestos, decide adquirir bienes que sean consecuentes con su ética: "*La facilidad, la seguridad y la comodidad, cuestan*". Este consumo no es por tanto despilfarro, ni irresponsabilidad, tampoco gastos sin sentido, pues en estas decisiones las personas involucran valores implícitos en el contexto del hogar (Daly, 2015: 13). Tal como afirman Douglas & Isherwood (1979), las personas elaboran juicios sobre la idoneidad de la elección de sus mercancías a través del consumo; por ejemplo, cuando Alejandro dice que él y su esposa son *"excelentes para cazar promociones"* este consumo dice algo sobre sí mismos y sobre su familia (1979: 83), ya que Alejandro se siente orgulloso de los artículos que compra porque son un logro personal y hacen manifiesta su habilidad como comerciante experimentado.

Cabe señalar que algunas investigaciones sociológicas afirman que la forma en que las personas en situación de pobreza consumen no se puede explicar solo con una lógica financiera, pues este comportamiento en el consumo depende del compromiso de los valores incorporados en el interior de las familias (Daly, 2015; Han, 2011; Zelizer, 2011). Así que los juicios sobre la incompetencia de las personas con ingresos inestables para administrar sus gastos serían inadecuados, ya que deben contextualizarse en el ámbito del hogar. Volviendo al caso de Mario, en el momento de las entrevistas él se plantea la necesidad de

obtener un crédito para comprar un carro porque *"*la familia se creció*"*; pero esto se articula a la actual inconformidad de su esposa de transportarse en motocicleta cuando van a salir con su hija a algún lugar. Sin embargo, la planeación de este nuevo crédito es posible gracias a la reciente contratación de Mario a término indefinido en la empresa donde trabaja hace casi una década.

De manera general, Mario es prudente con sus gastos, pero en ocasiones ha hecho compras aun recurriendo a los altos costos de su tarjeta CrediUno impulsado principalmente por sus antojos, sobre todo cuando se trata de elementos para el ciclismo y, en algunas ocasiones, para los espacios de ocio con su familia; en esto se diferencia de David, que debe recurrir al crédito porque en ocasiones sus ingresos se quedan cortos para cubrir sus necesidades básicas, como pagar arriendo o comprar la comida en su hogar materno. Cabe señalar que su núcleo familiar es una red de apoyo para las necesidades de cuidado y afecto que necesitan David, su hijo y su pareja. Este es un hogar multi-ingresos, pues recibe el aporte de su padrastro y de su hermana, pero muchas veces estos no alcanzan para llegar al fin de mes y por ello David recurre frecuentemente a su tarjeta de crédito. David se encuentra en una condición económica difícil: probablemente esto se deba a sus malas decisiones financieras, sin embargo, también puede ser por el arrastre de carencias materiales que trae desde su hogar de procedencia.

Como señalan algunos estudios, cabe apuntar que es más probable que los jóvenes utilicen más a menudo el crédito de consumo porque esperan que en el futuro su ingreso aumente, mientras que las personas de mayor edad demandan menos créditos ya que han cubierto las necesidades de vivienda, electrodomésticos o educación de sus hijos (Iregui, Melo, Ramírez, & Triblín, 2016: 16). Retomando el análisis de los casos, Alejandro es el que tiene mayor edad (44 años) y aún no se percibe que su endeudamiento disminuya; por el contrario, de manera continua lo prolonga con nuevos proyectos para consumir. Paradójicamente, Mario teniendo 14 años menos que Alejandro, goza de ingresos constantes que le permiten cubrir sus gastos de consumo y tener un endeudamiento controlado, además cuenta con una vinculación laboral estable que lo pondera ante las entidades financieras como buen pagador. David es el más joven (24 años), su consumo básico algunas veces se financia con su tarjeta CrediUno, como se mencionó antes; empero, tiene grandes expectativas como futuro empresario, pero por ahora sufre los embates de la precarización y la deuda.

En estos casos se detecta que son algunos vínculos sociales los que desencadenan el consumo: Mario ha comprado bicicletas, jerséis, guantes o casco, impulsado por la práctica ciclística con sus amigos más cercanos, quienes al igual que él consumen los mismos elementos. Alejandro también es ciclista recreativo, esto le ha implicado la compra con tarjeta de crédito de implementos para la práctica de este deporte, ya que varios miembros de su familia, que son ciclistas hace más tiempo, le aconsejan artículos para mejorar su desempeño. Alejandro y Mario han salido de viaje en el último año, es probable que este tipo de gasto ayuda a consolidar la relación de pareja, ya que las esposas de cierta manera exigen que tomen vacaciones y seleccionan los lugares donde vacacionar. Estas compras son significativas en la gama de formas y opciones que posibilitan las relaciones sociales que se desean conservar y mantener (Miller, 1999: 184). A su vez, las personas de bajos ingresos obtienen por medio del crédito la dignidad de disfrutar de algunos *lujos*, de manera que pueden dejar de sentirse distintos al resto de la población, pueden adquirir un estatus y

representarlo por medio de los objetos de los que pueden disfrutar (Han, 2011: 13-16). De hecho, la expansión del crédito acompañaría la generación de una sociedad en la que la aspiración de asegurar un determinado estatus social con las mercancías como marcadores sociales, con frecuencia se encuentra con las condiciones que presionan a alcanzar esas pretensiones (Livingston, 2009 citado en Han, 2011: 9).

Con relación a lo anterior, la teoría económica manifiesta que los individuos con recursos limitados destinan la totalidad de sus ingresos al consumo, por lo que, en general, no tienen capacidad de ahorro ni de inversión, lo que limita las posibilidades de incrementar su renta futura creando un círculo vicioso de endeudamiento (Nurke citado en Perossa & Marinaro, 2014: 18). En este mismo sentido, se observa que las deudas no son pensadas para ser saldadas sino para integrar a las personas a una circuito infinito de préstamos que generen intereses y al mismo tiempo estas deudas construyan comportamientos particulares con respecto a ellas (Lazzarato, 2011).

c) La enseñanza sobre el dinero: el ejemplo vale más que mil palabras

Un hallazgo destacable con respecto al crédito fue el tipo de enseñanzas que recibieron de sus padres: Alejandro, Mario y David con respecto al dinero. Más que las lecciones sobre el dinero, el ahorro, los gastos o el crédito, los tres casos evocan con mucha fluidez el manejo que sus padres le daban al presupuesto del hogar. Aunque ellos estuvieran muy jóvenes para entender los detalles, este aprendizaje parece tener un fuerte impacto e influencia sobre sus prácticas financieras.

Como antes vimos, de forma frecuente el consumo está impulsado por el interés de mantener los vínculos con las redes de amigos y familiares, intentando sincronizar el consumo con el de los demás (Douglas & Isherwood, 1979; Miller, 1999; Zelizer, 2011). Sin embargo, se pueden introducir nuevos elementos: a partir del ejemplo de sus padres, por ejemplo, Alejandro aprendió a consumir constantemente bienes que conceden satisfacción social –viajes dos veces al año, automóvil, buen vestuario, cenas en restaurantes–, pero se trata de un consumo que se presenta, a menudo, como una recompensa o agasajo por cumplir una rutina de trabajo extenuante: como afirma Miller (1999), las personas se premian cuando cumplen de manera satisfactoria con una tarea. Hay indicios que muestran que este patrón de consumo lo adquirió Alejandro en su hogar, dado que su padre, siendo él muy niño, le otorgaba dinero cada vez que ayudaba en el negocio de la familia, constituyendo así el mecanismo de aprendizaje sobre el dinero. Incluso cuando el padre le entregaba el dinero le decía: "Tenga pa´los chicles o tenga pa´l cine"; de cierta manera era una instrucción para que gastara el dinero en objetos o actividades propias de su edad y no para que ese dinero fuera destinado a ahorro o inversión. Al parecer, esta asignación de dinero tiene el propósito de desarrollar en los hijos aptitudes relacionadas con lo social, lo moral y en particular con el consumo (Zelizer, 2011: 90). Este aprendizaje hace que hoy Alejandro vea como algo muy natural adquirir todo lo que desea y que, en épocas de ingresos escasos, haya mantenido su ritmo de gastos alto recurriendo al crédito.

Mario no ha replicado con exactitud el ejemplo que ha recibido de su padre en el manejo de sus finanzas, pero indirectamente este paradigma ha predominado en su posterior comportamiento prudente a la hora de gastar. Siempre vio que su padre era adverso a las

deudas, por lo que, en lo posible, todo lo compraba de contado; pero cuando Mario empezó a recibir ingresos por su trabajo de empacador en el supermercado era un adolescente propenso a comprar objetos que estaban de moda (por ejemplo, compraba a crédito calzado deportivo que costaban entre 250 mil y 350 mil pesos) y su papá criticaba este tipo de compras porque, al usar este tipo de calzado, los ladrones podían atentar contra su vida para quitárselos; sin embargo, y a pesar de las advertencias, Mario adquiría los objetos. Su padre siempre le dio todo lo que le pedía, pero le compraba bienes que estaban al alcance de su presupuesto y no cedía ante las exigencias de su hijo. Este modelo pudo a la postre incidir en que él sea hoy muy cauto para consumir y no endeudarse de manera excesiva. A través de sus cuentas mentales sabe de cuánto dinero dispone para hacer una compra adicional a su presupuesto mensual. La compra de artículos para su bicicleta, los objetos que necesite su hija o los servicios relacionados con el ocio son algunas razones para usar su tarjeta de crédito, sin embargo trata de usarla lo menos posible porque conoce los altos costos asociados a sus transacciones.

En caso de requerir dinero, el padre de Mario acudía a sus familiares con el fin de obtener recursos sin incurrir en costos financieros. También Mario se apoya en sus redes sociales más próximas, pero combina esta práctica con el uso de las líneas de crédito con tasas privilegiadas a las que tiene acceso por su contratación indefinida en una prestigiosa empresa de la región. Dado que no ha sido reportado a las centrales de riesgo, se puede asumir que el endeudamiento de Mario es en buena medida saludable y rentable para las instituciones financieras, pues depende de su autogestión al tomar decisiones financieras que no necesariamente se respaldan en el estado de bienestar, pues por el contrario el Estado ha intervenido para la desregulación de los mercados (Marambio, 2018: 81). Esto supone que Mario se ha amoldado a las reglas de juego del sistema financiero, más que gracias a la educación financiera que se enfoca en que los deudores paguen sus créditos cumplidamente, gracias a la formación recibida en el hogar. Recientemente, el sistema financiero presenta la educación financiera como la única manera de solucionar los inconvenientes con las deudas (Lazarus, 2016: 4). Sin embargo, esta solución no está fácilmente al alcance de las clases populares; pese a ello, muchos aprenden con la experiencia, pero esto no significa que todos alcancen a ser competentes para dominar sus finanzas personales.

Alejandro y Mario niegan que sus padres le hayan dado una enseñanza directa sobre el ahorro, los gastos o el dinero en general, lo cual está acorde con la escasez de educación financiera en la mayoría de países que algunos autores han detectado (Rona-Tas & Guseva, 2018). Por su parte, David explica que recibió una doctrina cristiana relacionada con el diezmo y el ahorro. Relató que, cuando cumplió 8 años, le dieron 5 mil pesos del subsidio de la caja de compensación. En total, la transferencia eran 20 mil pesos por hijo; sin embargo, sus padres le explicaron que 15 mil pesos se destinaban para los útiles del colegio; y que, para entregarle el dinero, debía cumplir dos condiciones: pagar el diezmo para la Iglesia y ahorrar el 10% en una alcancía. El 80% restante podía gastarlo con libertad. Sin embargo, no observó que su padre replicara este paradigma en sus finanzas, ya que lo que percibía era que los ingresos de su padre eran insuficientes para mantenerlos y que recurrían al fiado cuando escaseaban los alimentos en su casa. David también ha recibido instrucciones sobre el dinero de parte de sus primos, quienes son sus actuales patrones. En su niñez cuando lograba incrementar sus ahorros les solicitaba asesoría para invertir el dinero, ellos le recomendaban pagar alguna cuenta de servicios públicos, tal vez con la finalidad de aumentar su sentido de

responsabilidad y una manera de demostrar amor hacia sus padres. Es probable que el ejemplo que recibió y las enseñanzas de la Iglesia repercutieran en su tendencia a priorizar a su familia y a manifestar con sus esfuerzos el amor por ellos.

Con respecto a las madres, en los casos de Alejandro y David participaron de manera más activa en la educación sobre el dinero de sus hijos, aunque de forma más marginal que los padres. En el caso de Mario no se percibe que su madre haya tenido incidencia pues en su relato afirma que su mamá era ama de casa y su papá se encargaba de comprar lo que necesitaran, inclusive los alimentos. A través de los relatos de vida se confirma la mayor incidencia del ejemplo de los padres en la educación financiera de sus hijos. Casualmente los padres de todos se separaron cuando ellos estaban más jóvenes.

Los casos estudiados dan luces para corroborar que lo que se aprende en el universo de las finanzas y el dinero no necesariamente se pierde con el paso del tiempo. Al respecto, Bourdieu (2008) apunta que hay condiciones económicas y culturales del comportamiento que tendemos a considerar como normales o naturales, pero es necesario plantearse la cuestión económica de esas condiciones cuando constituye el producto de una historia colectiva e individual muy particular. La construcción del *homo economicus* se orienta principalmente a las acciones y las representaciones de un miembro particularmente receptivo de la clase a la que se pertenece (Bourdieu, 2008: 10- 11).

d) La informalidad ubicua

La informalidad es una condición que rodea (o amenaza) a las personas de bajos ingresos: en los tres casos abordados en esta investigación se presentaron a menudo circunstancias laborales inestables, créditos o ahorros informales a lo largo de todas las etapas de los relatos de vida. En la actualidad estas circunstancias aún persisten en algunos de ellos.

Los hogares de Mario, David y Alejandro han tenido que recurrir a fuentes de autoempleo en condiciones precarias. Tal vez esto haya ocurrido por la carencia de protección social para enfrentar situaciones en que los gastos corrientes (incluidas las obligaciones financieras) no dan espera y las escasas ofertas de trabajo presionaron su inserción en la economía de supervivencia. En el caso de Alejandro empezó su etapa productiva cuidando bicicletas y vendiendo cholados; si bien ha tenido contratos formales en el pasado, hoy tiene una fuente de ingresos que depende de la venta de pasabocas en un contrato de distribución con la marca Yupi que se denomina "autoventa". A pesar de su poca calificación, Alejandro obtiene ingresos mensuales que equivalen al salario de un profesional (más de 5 SMLMV), pero no realiza aportes a la seguridad social, lo que implica un riesgo para él porque, en caso de enfermedad o invalidez, no tendría derecho a indemnización o pensión anticipada. Por su parte, en toda la vida laboral de David ha tenido contratación por prestación de servicios; pero, no obstante, este tipo de vinculación lo desprotege de los servicios de salud o del aporte a pensión, pues es responsabilidad del trabajador realizar los pagos correspondientes a la seguridad social: a David no le alcanza el dinero para hacer este aporte, aunque se movilice para obtener ingresos con su propio negocio de perfumes –este recurso adicional cubre parte de sus gastos pues su salario es insuficiente–. También Mario trabajó sin contratación formal por dos años, pintando automóviles y motocicletas con un ingreso por debajo del salario mínimo en la empresa de su tío. Posteriormente, Mario encontró un empleo donde gana un

salario mejor, obtuvo las prestaciones de Ley y finalmente una contratación indefinida. Mario y David tienen salarios similares pero sus condiciones contractuales son distintas, siendo más beneficiosas en el caso de Mario, pues recibe garantías para él y su familia en salud y pensión.

La esposa de Alejandro se encuentra en una buena situación económica, pues su contratación con el Magisterio colombiano desde hace varios años le ha dado estabilidad y un salario acorde con su profesión. En contraste, la esposa de Mario tuvo que emprender un negocio de comidas rápidas, jugos y helados en su casa para no ser una carga para su esposo, pues ella tiene un crédito de estudio con el Icetex. Ella solo en una ocasión estuvo empleada por la empresa Credivalores por un periodo de un año. Por su parte, la compañera de David trabaja como vendedora en un concesionario de motos, su salario depende de las metas de ventas que alcance mensualmente y comenta angustiada que el negocio es difícil porque ella detecta que el mercado está saturado y las ventas vienen cayendo.

De acuerdo con lo anterior, algunas investigaciones han encontrado que el deterioro de las oportunidades laborales inciden en que las personas se endeuden para compensar los ingresos insuficientes; esta singularidad de las fuerzas cambiantes del trabajo, no solo en los países en desarrollo, hace que las personas creen tiempos de espera y asuman los costos indexados a las deudas, los cuales prolongan la dependencia en los créditos y probablemente las circunstancias de pobreza (Han, 2011: 9).

Así, volviendo a los casos estudiados, los ingresos que ha obtenido Mario en sus nueve años de trabajo en la fábrica están reflejados en las inversiones que ha hecho en su casa propia, su motocicleta, los muebles de su casa o sus viajes. Asimismo, los años de trabajo de Alejandro le han permitido gozar de su dinero –viajes, cenas en restaurantes, automóviles– y, aunque en la actualidad no tenga activos libres de deuda, posee un estándar de vida que, en apariencia, lo clasificaría en torno a la clase media. Es probable que por su juventud y por la falta de un empleo mejor remunerado, en la actualidad David no cuente con ningún activo, a pesar de estar endeudado por más de 6 años. A diferencia de Mario y Alejandro, podría deducirse que David usa el endeudamiento para cubrir los ingresos insuficientes.

Mario, Alejandro y David han tenido que recurrir a préstamos de sus familias en momentos de necesidad, lo cual constituye un camino recurrente cuando los ingresos se agotan. En pocos casos estos créditos informales has tenido costos, aunque con algunas excepciones: por ejemplo, la abuela de Alejandro optimiza el dinero de su pensión prestando dinero a intereses y Alejandro ha tenido que acudir a ella en algunas ocasiones. Con respecto a esta práctica, Magdalena Villarreal detecta que las personas en mejor condición económica les otorgan préstamos a su familia o amigos (muchas veces sin intereses) por la obligación moral de ayudar a parientes y amigos que requieren capital para satisfacer sus necesidades. Esto se convierte en una fuente habitual de recursos para personas de bajos ingresos, aunque en ocasiones esto no sea una alternativa muy adecuada, pues se pueden contaminar las relaciones y desencadenar conflictos irremediables (Villarreal, 2004: 335).

Las fuentes de financiamiento informales de usura están presentes en el relato de David, quien narró los angustiosos momentos que vivió cuando pidió prestado dinero a un gota a gota para comprar la leche del niño, pues su familia no le prestaba dinero y no tenía opciones con las entidades financieras debido a su reporte negativo en Datacrédito. Como se

mencionaba en un capítulo anterior, en Colombia se reconoce popularmente al sistema de gota a gota como una clase o tipo de agiotistas. Esta fuente se caracteriza por distribuir cantidades relativamente pequeñas de dinero con intereses excesivos a personas necesitadas, pero con flujos de ingresos estables aunque insuficientes. La coacción y la amenaza de violencia física siempre están presentes, aunque solo ocasionalmente se concrete. Los prestamistas pueden tener vínculos sociales con sus clientes, de modo que cobrar intereses elevados no se percibe como una violación de las normas sino como una sanción (Rona-Tas & Guseva, 2018: 7). David toleraba los altos intereses puesto que él no podía ofrecer garantías para devolver el dinero: se percibe en su relato cierta justificación de esta forma de financiación. Sin embargo, pagó rápidamente esta pesada obligación con créditos indirectos adquiridos por su familia, pues temía por su integridad física.

Los individuos y los hogares combinan así préstamos formales e informales de maneras nuevas y creativas: una práctica común es acceder de manera indirecta a préstamos formales a través de los familiares que tienen más posibilidades de acceso a créditos a partir de mejores condiciones económicas (Wilkis, 2014: 234). David ha adquirido préstamos de entidades como Bancoomeva o Banco W a través de su prima y de su esposa. Por su parte, Alejandro aprovecha la experiencia y el reporte crediticio de su esposa para acceder a líneas de financiamiento en Davivienda y Cooprocenva. La circulación de recursos afectivos, sociales y materiales que se dan al interior de las familias toleran que algunos miembros pidan créditos indirectos; estableciendo límites, distintas configuraciones de intercambio, y códigos y valores que se comparten con los redes más próximas (Müller, 2014: 21- 23).

En cuanto a los ahorros, son informales en los tres casos: tal vez esto pueda ser producto de que, en Colombia, los ingresos financieros que ofrecen las entidades financieras son paupérrimos y, como consecuencia, muchos prefieren tener dinero en casa o ahorrar colectivamente de manera informal. En el caso de Mario empezó a ahorrar en una cadena con sus compañeros de trabajo, con el objetivo de cubrir los gastos de vacaciones con su esposa; también a veces guarda monedas de 500 y de 1000 en una alcancía. Alejandro ahorra poco con el fondo de Cooprocenva con la finalidad de seguir manteniendo su línea de crédito con ellos (aproximadamente 50 mil pesos mensuales) y desde que planea tener un bebé ahorra 10 mil pesos diarios en una alcancía para los gastos que se avecinan –aunque ya no está guardando ese valor diario porque su esposa aún no ha quedado en embarazo–. David no recibe ingresos que le alcancen para ahorrar, pero dice que mantiene excedentes en el bolsillo y, cuando puede, los invierte en el negocio de perfumes. En el caso de Mario y Alejandro, sus esposas tienen menos responsabilidades económicas en el hogar, por eso pueden ahorrar y apoyarles cuando ellos lo necesitan.

e) A mayores dificultades, más estrategias

Con la finalidad de que el compendio de sus deudas no los ahogue financieramente, los hogares en condiciones precarias emplean diferentes estrategias no sólo para estabilizar sus niveles de endeudamiento, sino también para reducirlo de manera significativa en el futuro cercano (Guérin, Roesch, Venkatasubramanian & Kumar, 2014: 6). En los casos estudiados hay indicios para plantear que, entre más crítica la condición económica, existen más acciones para optimizar los pocos recursos disponibles. En el caso de David se detectan

varios caminos para sobrellevar un tren de gastos con pocos ingresos, mientras que en Mario y Alejandro estas prácticas son menos radicales.

La organización del presupuesto del hogar se torna una práctica frecuente cuando escasea el dinero; por ejemplo, en el hogar materno de David se evidencia una alta programación para cubrir las necesidades alimenticias de su numerosa familia: la madre realizaba un menú semanal para estirar el ingreso del hogar, lo cual implicaba una medición exacta de las cantidades y porciones por comida. David evoca que él y sus hermanas comían mucho y esto dificultaba la labor de su madre. En la actualidad la madre de David continúa alimentando al núcleo familiar de David –él, su pareja y su hijo– además de su esposo y de sus otras tres hijas. Este repertorio refleja la imposibilidad de David para establecer, por ejemplo, economías de escala en la compra de una canasta básica para su propio hogar y requiere del aporte de otros parientes para asegurar la alimentación de sus seres queridos. Sin embargo, esta estrategia no es suficiente, ya que frecuentemente recurren al fiado en la tienda del barrio cuando la provisión mensual se acaba. Con respecto a las persistentes dificultades de cubrir las necesidades de alimentación, Douglas & Isherwood (1979: 173) apuntan que las personas con bajos ingresos adquieren sus productos en ciclos de alta frecuencia y lo hacen en cantidades reducidas, esto conlleva que paguen precios de menudeo más caros que se suman a los costosos intereses de los créditos.

Los esfuerzos de la madre de David no solo se remiten a calcular de manera milimétrica el consumo de alimentos, sino que también incluye restricciones en los gastos en educación, servicios públicos y los pocos espacios de ocio de la familia. Este tipo de estrategias, basadas en el ahorro extremo en los gastos, son utilizadas por personas de bajos recursos para responder por los gastos y sacar adelante el proyecto de mantener una familia numerosa con unos ingresos bajos e inestables.

Por su parte, cuando Mario se hizo padre replanteó su consumo individual y optó por priorizar las necesidades de su hija y de su hogar. Él relata con un matiz de orgullo que su hija *"*es acuerpada porque come mucho*"*: aunque ella es beneficiaria del programa de alimentación escolar en el colegio público donde cursa quinto grado, él está atento a proveer los alimentos que a ella le gustan en el desayuno y la comida. Todos los días la esposa de Mario cocina los alimentos que ellos consumen –evitan comprar comida en restaurantes–. Así se encuentre comprometida con extenuantes horarios laborales, ella madruga a cocinar el desayuno y el almuerzo para que Mario lleve su parte al trabajo. Estas prácticas de ahorro permiten que mensualmente Mario destine solo 200 mil pesos (25% de su sueldo) para la compra de alimentos. Con el fin de optimizar este recurso, él visita el supermercado Olímpica los días miércoles, ya que ofrecen un 20% de descuento pagando con la tarjeta de crédito Olímpica, la cual usa de manera exclusiva para el mercado mensual; sin embargo, paga inmediatamente el importe de la tarjeta para ahorrarse los intereses financieros, de manera que solo incurre en el costo de la cuota de manejo.

Los prácticas de los hogares de David y Mario manifiestan que cuando los ingresos son insuficientes para comprar una canasta muy básica, las personas recurren a trabajar más, solicitar fiado en las tiendas de abarrotes, comer menos o desmejorar la calidad de sus alimentos (Villarreal, 2004: 12). La manera como las personas de bajos ingresos administran su dinero revela la participación en la membresía familiar y las dinámicas que articulan las

relaciones cercanas (Zelizer, 2011; Daly, 2015). De hecho, las estrategias que emplean en los hogares de Mario y David para optimizar el dinero de los alimentos cuentan con un apoyo colectivo fundamental, en particular, el de las mujeres (la esposa de Mario y la madre de David).

En el caso de Alejandro es perceptible también el uso de estrategias para cubrir sus gastos y disminuir así, su sobreendeudamiento. Por ejemplo, recarga en su esposa su aporte en gasolina y peajes cuando programan vacaciones, o acepta ayuda de parientes en mejor condición financiera cuando comparten espacios de ocio; trabaja el doble cuando llega de sus viajes para compensar los días que no provee a sus clientes y que, por tanto, no gana dinero; o logra metas para obtener premios que representarán más ingresos para él. Estas prácticas lo habilitan para seguir consumiendo y continuar con el estatus social al que está acostumbrado. De la misma forma, David trabaja horas adicionales para lograr las metas de la tienda de ropa y así obtener mayores comisiones. También invierte dinero en su propio negocio de perfumes para incrementar el salario que gana mensualmente. Por su parte, Mario apoya en sus tiempos libres a su esposa en el negocio de comidas rápidas: puede que estas acciones estén de acuerdo a la solidaridad familiar, sin embargo, está implicado el interés en sacar adelante un proyecto que representa un ingreso adicional para su hogar.

Con respecto al repertorio de estrategias usadas en todos los casos, Foucault señala que el trabajador adquiere competencias e idoneidades que lo constituyen en empresario de sí mismo. Por tal razón, es productor de sus propios ingresos, se responsabiliza de sus satisfacciones y de sus propias deudas (Foucault citado en Giavedoni, 2017: 274). En cierta forma podría afirmarse que los sectores precarizados son pro-activos y capaces de resolver contingencias, desarrollar actitudes y aptitudes para adaptarse a las nuevas reglas del mercado financiero (Giavedoni, 2017: 281).

En el pasado Credivalores había establecido para sus clientes un monto mínimo mensual para pagar la tarjeta CrediUno, de modo que este egreso no afectara su flujo de caja. Esto tenía cierto parecido con el microcrédito, pues los tarjetahabientes pagaban en numerosas cuotas lo que compraban con el instrumento "plástico". Aunque esta modalidad ya no está vigente –ahora los tarjetahabientes pueden gestionar el número de cuotas y establecer los valores a pagar mensualmente, tal y como se acostumbra con otras tarjetas de crédito–, Mario, David y Alejandro, cuando hacen compras con CrediUno, difieren los pagos a muchas cuotas, de manera que los montos a pagar sean bajos con el fin de no afectar su presupuesto de gastos mensual. Parece ser que el modelo de pago prolongado de CrediUno hizo su efecto en los casos analizados.

Llama la atención que los costos de cuota de manejo son distintos para cada uno de ellos. La esposa de Mario comentó que esto se presentaba porque les cobran un aval a clientes riesgosos como David y Alejandro o por unos seguros de vida que los clientes aceptan pagar y cuyo costo máximo puede ser de 12.000 pesos. Estas cuotas de manejo van desde 14 a 22 mil pesos. Alejandro y David no expresaron su deseo de entregar la tarjeta, pero Mario no la quiere tener más y anhela tener el dinero para pagar todo el saldo que debe. Mario y David están usando casi la totalidad del cupo de la tarjeta de crédito, en cambio Alejandro no la usa con frecuencia porque tiene cuatro tarjetas más. Algunas personas no pagan cuota de manejo u otros costos anexos a las tarjetas de crédito, esto puede develar las diferencias sociales que

existen en las condiciones en que las entidades financieras otorgan créditos, en el acceso a productos de consumo a través de préstamos y a mejores o peores costos en las tasas de interés.

Por último, los tres casos han considerado la estrategia de viajar al extranjero para buscar oportunidades laborales como alternativa para obtener ingresos en una divisa fuerte, repatriar el dinero a Colombia en forma de inversión y, de esta manera, lograr una mejor situación económica, pero la insistencia de sus familias para que no dejen el país ha surtido efecto. La búsqueda de nuevas y mejores fuentes de ingresos aparece así como una estrategia latente. Este análisis permite detectar que las personas actúan de acuerdo con su conocimiento de lo que podría funcionar mejor en situaciones particulares. Por esta razón quienes tienen bajos ingresos consolidan estrategias de inversión en tiempo laboral para que se garantice que todos los miembros del hogar tengan los productos básicos y esto les otorgue bienestar (De Vries, 2008: 272-273). Apelar a presupuestos creativos, así impliquen un gran gasto de tiempo, no solamente laboral, para optimizar el valor del dinero es una práctica frecuente a la que acuden las personas en situaciones de precariedad (Daly, 2015: 6).

f) La experiencia no se improvisa

Ariel Wilkis (2014) afirma que las personas razonan, hablan, hacen cuentas y adquieren conocimientos especializados con el fin de moverse en el universo crediticio para el consumo u otras finalidades. Con respecto a esta afirmación, es pertinente señalar que se detecta que los tres casos han adquirido conocimientos para el uso de la tarjeta de crédito y para su endeudamiento en general a través de la experiencia.

Es probable que los años de vida crediticia y los errores cometidos en el pasado de Alejandro le hayan dejado enseñanzas; la evidencia de este aprendizaje se verifica en gestos como la revisión atenta de sus extractos bancarios, el conocimiento de los costos asociados a sus créditos, el pago en pocas cuotas de sus compras efectuadas con sus tarjetas de crédito, el cumplimiento con el pago de sus obligaciones financieras o el uso del historial crediticio de su esposa para que le asignen nuevas líneas de financiación. Por su parte, David paga cumplidamente sus compromisos con CrediUno y, así, no deteriorar más su vida crediticia, pero él y su esposa se abstienen de comprar o hacer avances porque saben que este mecanismo de endeudamiento es muy costoso. Mario desea saldar sus deudas pequeñas para comprar un automóvil: ha aprendido que los créditos pequeños le quitan buena calificación de riesgo para obtener líneas de financiamiento más cuantiosas. Todo esto hace parte del aprendizaje con respecto al crédito que han adquirido con su experiencia.

No obstante, a pesar del conocimiento que tienen sobre las tarjetas de crédito, en todos los casos usan sus cupos para compras de consumo con la expectativa de pagar anticipadamente; en algunas ocasiones logran pagar rápidamente, pero más temprano que tarde vuelven a utilizar el "dinero plástico". También es frecuente que usen los avances de las tarjetas para pagar deudas; sin embargo, el uso de avances implica costos de intereses inmediatos, los cuales ellos desconocen. Todos argumentan que el uso de la tarjeta de crédito se remite a la rapidez con la que pueden llevar a cabo las transacciones y que esto es más viable que pedir prestado en una línea de crédito formal, que causar molestias a su familia solicitándoles dinero prestado o que acudir a un agiotista. De acuerdo con esto, los individuos y sus familias

aprenden a realizar los cálculos necesarios con sus conocimientos sobre las tecnologías del crédito y admiten la responsabilidad ante el riesgo que provoca el endeudamiento. De esta manera, ellos resaltan los pagos de sus créditos como una virtud (Wilkis, 2014: 246).

A Mario y David les llega el cobro de CrediUno junto con el recibo de energía: con dos recibos vencidos, les cortan el servicio, por lo que de esta forma Credivalores pone en funcionamiento un mecanismo coercitivo para que cumplan con sus pagos. A Alejandro le otorgaron la tarjeta CrediUno en calidad de empresario, por eso le llega el cobro independiente del recibo de energía. Cabe señalar que todos coincidieron en señalar que, cuando se atrasan un mes con la cuota (y el recibo), las llamadas para cobrar de parte de Credivalores son constantes. Estas condiciones hacen que ellos se ajusten a las reglas de juego de esta compañía y sean bastante cumplidos en sus pagos de esta tarjeta de crédito.

Es pertinente señalar que Alejandro tiene una forma particular de evaluar sus deudas: concibe sus créditos como un ahorro obligatorio. Por ejemplo, el crédito de libre inversión para comprar su automóvil antiguo lo coacciona a tener –a separar– mensualmente 700 mil pesos: de no existir la presión de esta obligación financiera despilfarraría este dinero en otros gastos.

Otro aspecto que es importante detallar es el reconocimiento de que el tiempo modifica el valor de las mercancías, que los costos asociados al crédito son una penalidad para suplir las necesidades inmediatas y que el ahorro es una virtud para no recurrir al crédito. Este aprendizaje es perceptible en Alejandro, quien legitima el crédito debido a su insuficiencia de ahorros. David también afirma que los altos costos de su endeudamiento hacen parte de las dinámicas que rodean la viabilidad de las instituciones financieras. Precisamente Alejandro y David son los casos que se encuentran en situación de sobreendeudamiento. Por el contrario, Mario, quien como vimos se halla en situación de cierta fluidez económica, evita créditos costosos porque acaparan gran parte de su salario mensual y sabe que puede acceder a opciones baratas gracias a su estabilidad laboral. En definitiva la deuda se convierte en un dispositivo de emergencia o en una riqueza virtual, y aunque el involucrarse en créditos casi nunca es reconocido como un procedimiento ideal o moralmente correcto, pocas veces esta práctica es reinventada para que las personas que requieren recursos económicos no sientan el juicio en su contra por acudir al endeudamiento (Villarreal, 2004: 13).

Cabe apuntar que Alejandro y Mario distinguen las obligaciones financieras costosas y escogen opciones menos onerosas para ellos. Por ejemplo, Alejandro me comentó que ha recibido llamadas del Banco W para ofrecerle créditos, pero su rechazo es contundente porque sabe que le cobran tasas de interés para microcrédito que son muy caras. Mario tiene como referencia la tasa que le ofrece Bancolombia de 0,85% mensual y tiene planeado adquirir una nueva línea de financiamiento teniendo en perspectiva ese referente. David aprendió a no endeudarse con prestamistas gota a gota, sin embargo, sí recurre a créditos costosos con el Banco W –es un crédito indirecto a nombre de su esposa– al contar con pocas opciones de financiamiento. Todos son responsables en el pago de sus créditos vigentes, lo que parece estar relacionado con el acatamiento de las normas morales que obligan a cumplir con las deudas (Long & Villarreal, 2004: 48).

David y Alejandro han solicitado la ayuda de sus parientes cercanos que tienen vida crediticia mejor que la de ellos para adquirir líneas de crédito indirectas. Ellos me relatan que el pago de esos créditos es *sagrado*: puesto que el cuidado de las relaciones familiares se aproxima

al sustento del *Capital Moral*. Wilkis & Hornes (2017) introducen esta noción como una extensión de *Capital Simbólico* de Bourdieu. Este *Capital Moral* hace legible las virtudes evaluadas y juzgadas de las personas cuando cumplen con sus obligaciones sociales (2017: 65). Alejandro, David y Mario consideran que su familia es una puerta de acceso a recursos financieros en momentos de dificultad y deben cumplir con los compromisos adquiridos con el fin de mantener sin fricciones estas relaciones y de no cerrar la posibilidad de recurrir a ellos nuevamente.

g) La familia siempre ayuda… ¿o no?

En la construcción de los relatos biográficos se detectó de forma constante la ayuda recibida por parte de algunos miembros de sus familias. Con respecto a esta práctica Bourdieu (2008: 9) menciona que, en ciertas familias, aquellos que han mejorado su posición económica se ven obligados a responder a sus deberes de solidaridad con los parientes que lo soliciten. Pedir un préstamo –o una ayuda– supone una relación de confianza, incluso se le pide de forma prioritaria a los pares que tienen el derecho y el deber de corresponder.

El caso de Mario muestra el paradigma de solidaridad familiar más notable. Su suegra ha sido una benefactora en circunstancias donde el sistema financiero o su propia familia no le han tendido la mano. Ella ha logrado estabilidad financiera gracias a las ganancias de sus propios negocios (venta de jugos afrodisiacos y elaboración de contabilidades para empresas pequeñas); esto le ha permitido dar regalos generosos al hogar de su hija mayor –la esposa de Mario–: 10 millones de pesos que les cedió para su casa propia, el préstamo sin costo para la licencia de conducción de automóvil de Mario, el vestuario de buena calidad o los viajes para su nieta. Además de estos obsequios, la suegra de Mario dispone de mucho tiempo para cuidar a su nieta, lo cual es una rutina frecuente dadas las ocupaciones de Mario y su esposa.

Alejandro recibe ayuda de su esposa en el sentido de que ella se encarga de algunos de los gastos más altos en su hogar. Por ejemplo, el año pasado compraron un televisor inteligente y la cocina integral, y ella se encargó de la remodelación de la cocina porque era una cuenta más costosa que el televisor. De igual forma, los primos de David (sus actuales patrones) le han ayudado en situaciones difíciles, casi que han esperado a que él se encuentre sin otra alternativa para servirlo, pues tienen la filosofía de que ‘‘las cosas hay que ganárselas”, por eso David tiene muy limitadas las opciones de ayuda financiera en sus redes familiares; sin embargo, como se mencionaba en el apartado anterior, su núcleo familiar –su madre, su esposa, sus hermanas y su padrastro– son generosos con lo poco que pueden darle materialmente, pero satisfacen sus necesidades de cuidado y afecto.

Sin el ánimo de ser determinista, puede plantearse que de cierta manera los benefactores financieros de Mario, Alejandro y David adquieren derechos sobre ellos. De manera que la suegra de Mario puede interferir en los asuntos privados del hogar de su hija; la esposa de Alejandro imponer los planes para hacer juntos o en familia; y los primos de David establecer unas condiciones laborales que él no puede discutir. Estas ayudas o deudas tienen connotaciones distintas a las adquiridas en instituciones bancarias, ya que estas relaciones familiares están muy reguladas socialmente e incumplir con los compromisos de pago puede significar la fractura de estas relaciones y la pérdida de la credibilidad y la confianza

necesaria para recibir favores posteriores; por eso en ocasiones ellos prefieren tener créditos formales que impliquen una relación impersonal con el acreedor. De hecho, algunos autores afirman que el endeudamiento trae consecuencias para la posición social, dado que las deudas pueden ser una señal de respeto, una fuente de honor, distinción o también causa de humillación, vergüenza y a veces de exclusión social. Estos resultados dependen de la pertenencia y jerarquía social, pues las personas no tienen acceso a los mismos prestamistas y no viven el endeudamiento en forma similar (Guérin, Roesch, Venkatasubramanian & Kumar, 2014:15).

Asimismo, las parejas de Mario y David han servido de intermediarias para obtener préstamos de familiares que tienen una mayor solidez financiera. Sin embargo, Mario prefiere no pedir dinero prestado a su suegra para pagar el saldo a CrediUno, pues se ha beneficiado en varias ocasiones de ella y siente que un favor más es transgredir ciertos límites, abusar de su confianza. David le paga al tío de su pareja $50.000 pesos adicionales cuando le presta dinero sin intereses, con el fin de asegurarse de que, en una próxima ocasión, esté bien predispuesto a volverlo a servir. Lo anterior se aproxima al reconocimiento de costos morales; en términos de Wilkis & Hornes (2017), se fortalece el *Capital Moral* a través del cumplimiento de las obligaciones familiares y la compensación –con obsequios– por la ayuda recibida en un momento oportuno, pues con este tipo de comportamiento las deudas pueden ser evaluadas y posicionadas conforme a ganancias (o perdidas) de respeto.

La solidez financiera y la educación de la esposa de Alejandro influyen en el comportamiento de él con respecto al dinero. Ella es ingeniera de sistemas y ha tenido empleos bien remunerados desde hace varios años: esto le ha permitido afianzar sus finanzas y marcar una diferencia sustancial entre sus ingresos y los de su esposo. Adicional a los gastos que ella asume por su mayor salario, también adquirió un préstamo de bajo costo para que Alejandro pagara otras deudas, pues él tiene su capacidad de endeudamiento copada. La esposa de Mario estudia administración de empresas, no ha tenido empleos estables, pero obtiene ingresos con su propio negocio cuando está cesante. Por sus buenos hábitos de ahorro, ella se convierte en una especie de caja menor cuando a él no le alcanza el sueldo. La compañera de David es bachiller, ha tenido empleos temporales y en la actualidad trabaja vendiendo motocicletas: ella se responsabiliza de algunos gastos del niño, lo que supone un alivio para David.

Se observa que, en los relatos de Alejandro y Mario, hay ambigüedad entre los consejos de sus esposas y lo que realmente hacen. La esposa de Alejandro le ha dicho que las deudas valen la pena si son para *"cosas que duren"*, pero los ingresos de ella le permiten darse gustos por encima de las posibilidades de Alejandro, por tanto, él tiende a homologar su consumo con el de ella, sobretodo en sus espacios de ocio, gastando más dinero del que podría. La esposa de Mario también le aconseja ahorrar y juzga negativamente los gastos que hace en accesorios de ciclismo, aunque en sus últimas vacaciones, ella ejerció cierta presión para que gastaran más dinero viajando a Cartagena. Se percibe que las compañeras de Alejandro y de Mario evalúan de forma negativa los gastos que hacen ellos para su satisfacción individual, pero cambian de parecer cuando realizan consumos juntos.

Con David pasa algo un poco diferente, puesto que él y su pareja no viven juntos; sin embargo, comparten mucho tiempo de convivencia. David afirma que ella se abstiene de usar

la tarjeta CrediUno porque conoce sus altos costos. Ellos no pueden salir de viaje, ni visitar restaurantes con frecuencia o llevar a cabo otras alternativas de ocio porque los ingresos de ambos son bajos. Los pocos espacios de esparcimiento con el hijo de David los asume ella puesto que él ha dejado claro que no le alcanza su sueldo.

Ahora bien, es pertinente señalar que la comprensión del dinero no debe inscribirse a la simple racionalidad, pues depende de interpretaciones complejas y sutiles de las relaciones entre los miembros de la familia (Zelizer, 2011: 95). La ayuda familiar se convierte en una estrategia intrincada en la naturaleza de las prácticas financieras que utilizan las personas de bajos ingresos. Estos favores e intercambios permiten la búsqueda de seguridad material en un universo económico caracterizado por la imprevisibilidad y el riesgo (Bourdieu, 2008: 11).

Como una especie de corolario, los casos aquí tratados pueden revelar algunas transformaciones sociales que se desencadenan con el endeudamiento. El primer cambio que se detecta en la vida de Mario, David y Alejandro es el endeudamiento como un dispositivo que permite incrementar el consumo. Sin embargo, este consumo no es una actividad gestada para la satisfacción individual principalmente, sino que el consumo es una herramienta para fortalecer las relaciones sociales, esto nos llevaría a la segunda transformación: el endeudamiento es una herramienta para fortalecer las relaciones sociales. En tercer lugar, los casos dan cuenta de que el aprendizaje y la experiencia en el universo crediticio se tornan más precisos con el tiempo, esto comporta en Mario, David y Alejandro una siguiente transición: la experiencia y el conocimiento de las deudas financieras evitan que la carga crediticia sea onerosa y que se incurra en desaciertos pasados; de hecho, estas personas aceptan el disciplinamiento social que implica pagar sus deudas y así convertirse en sujetos idóneos para recibir nuevos préstamos.

7. Conclusiones

Es notable el número de estudios que se han publicado en la última década acerca de las finanzas personales y domésticas; en particular, ha surgido un creciente interés por las dinámicas que han ido surgiendo en los hogares a partir de la masificación del crédito, y su expansión a sectores de bajos ingresos. Algunos resultados de estas investigaciones han servido de base para contrastar los hallazgos obtenidos en ese estudio, centrado en primer lugar en la recopilación de políticas públicas orientadas a expandir el crédito en Colombia y, luego, en la reconstrucción biográfica de tres casos (Mario, David y Alejandro) con la que se muestra la forma en que se ve afectada la vida económica por la creciente facilidad en el acceso al crédito. A continuación se presentan las conclusiones de este ejercicio organizados en tres apartados: una síntesis de los hallazgos, una reflexión sobre los límites de esta indagación en cuanto a los asuntos que no se lograron desarrollar; y, por último, las puertas que se abren para nuevas búsquedas en esta línea una vez concluido el estudio.

En este orden de ideas, este trabajo permitió mostrar cómo, en los últimos años, los sucesivos gobiernos colombianos han expedido un importante número de normas legales y han implementado una serie de políticas públicas que redefinieron el lugar de las personas con bajos ingresos en el mercado crediticio. Desde el año 2006, cada Plan Nacional de Desarrollo (PND) incluyó un acervo de políticas económicas encaminadas a flexibilizar las condiciones para adquirir créditos; una flexibilización que suponía dar facilidades de acceso a personas con cada vez menos capacidad económica para hacer frente a las obligaciones financieras contraídas. De hecho, el PND que propone el actual gobierno del Presidente Iván Duque contiene un capítulo de profundización y estímulo de microcréditos que permitirá acceder a tasas que eventualmente no superen una tarifa de 3% al mes, todo esto con el fin de que personas en situación económica vulnerable o pequeños empresarios no recurran a la práctica del gota a gota y a mecanismos financieros informales (Forero, 2019). Estas y otras leyes se soportan públicamente en el interés del Estado en recurrir al crédito privado como un instrumento de integración social –lo que se conoce en general como una política de "inclusión financiera"–, ya que las deudas proporcionan el acceso a bienes o servicios que los ingresos corrientes de las personas con bajos ingresos, e incluso en condición de cierta precariedad económica, no podrían cubrir. En buena medida, todos estos cambios a nivel de la política pública han venido acompañando también al evidente interés de las instituciones financieras en ampliar su base de clientes, lo que ha pasado por incorporar al mercado crediticio a un mayor número personas. En no pocos momentos, el Estado y las instituciones financieras han desarrollado programa conjuntos (sobre todo educativos) para estimular la bancarización de los colombianos y la expansión de la masa de clientes bancarios.

Este contexto de "democratización" del crédito permitió que personas como Mario, David y Alejandro accedieran al endeudamiento formal a pesar de sus ingresos bajos y/o inestables. En particular, en estos tres casos se identificaron siete pautas que influyen en su respectivo comportamiento hacia las deudas.

En primer lugar se encuentra que el sobreendeudamiento es una práctica recurrente entre personas de bajos recursos, lo que es algo ya establecido por muchos estudios tanto nacionales como internacionales. Sin embargo, ese sobreendeudamiento puede darse de diferentes formas y con efectos distintos para las personas. Así, de acuerdo con la

clasificación planteada por Guérin *et al.* (2014), Alejandro está en una situación de sobreendeudamiento transitorio causado principalmente por su consumo excesivo, mientras que David presenta un alto grado de pauperización debido a su incapacidad para cubrir todas sus deudas y a que su pésima calificación en Datacrédito le impide el acceso a líneas de crédito con intereses más bajos; mientras tanto, Mario, que no tiene sobreendeudamiento, goza de cierta fluidez económica y maneja con solvencia sus créditos.

En segundo lugar, se observa que el crédito da un fuerte espaldarazo al consumo: gracias a él las personas precarizadas pueden adquirir objetos difiriendo hacia el futuro el pago de estos bienes. Pero lejos de ver en ello un proceso de arrastre irracional de las personas por causa de la atracción suscitada por el consumo, en estos casos se encuentra que, por el contrario, este acceso a bienes de consumo está inserto en una red de relaciones sociales que se necesitan cuidar y mantener (Miller, 1999; Zelizer, 2011). El uso de las tarjetas de crédito y los préstamos se incorpora como una forma de permitir, facilitar o estimular las relaciones con otras personas, por lo general de la familia.

En tercer lugar, se puede establecer que Mario, David y Alejandro recibieron enseñanzas sobre el dinero y el crédito en su hogar de procedencia. Se trató en general de un aprendizaje a partir del ejemplo, primordialmente de su progenitor masculino, que en todos los casos fue el principal proveedor en estos hogares de origen. Esas enseñanzas parecen haber sido incorporadas profundamente, siendo puestas en práctica en sus actividades financieras, incluyendo las asociadas al crédito.

Seguidamente, en cuarto lugar, se observa que la informalidad económica esta omnipresente en todos casos y en diferentes dimensiones: ya sea en la ocupación laboral –pues David y Alejandro no tienen garantías en sus empleos–, en los ahorros –pues Mario acumula una pequeña parte de sus ingresos en una cadena de ahorro, aparte de que ahorra en una alcancía, al igual que hace Alejandro– o, de especial interés en este estudio, en los créditos informales e indirectos (contraídos con familiares, con amigos o compañeros de trabajo, o con agentes especializados en ellos, como los gota a gota y los prestamistas), y que se combinan con líneas de endeudamiento formales.

En quinto lugar, las personas en cierta precariedad usan múltiples estrategias para disminuir o hacer desaparecer sus deudas con el fin de que las obligaciones financieras derivadas no los asfixien (Guérin et al, 2014); de forma paralela acontece que, cuanto más grave sea la situación económica de la persona, se muestra una mayor creatividad en las estrategias que emplean para enfrentar la situación de endeudamiento. Por ejemplo, David busca optimizar el rendimiento de sus pocos recursos apoyándose en su hogar materno para garantizar el alimento diario a su pareja y a su hijo; adicionalmente, se ve obligado a tener una fuente de ingresos alterna para poder responder por sus gastos mensuales. Asociado con esto, en sexto lugar, la experiencia acumulada durante años en el manejo de sus finanzas ha dado a Mario, David y Alejandro cierta capacidad para buscar formas de sobrellevar el crédito de una manera menos nociva para sus respectivos presupuestos; claro está que, durante este aprendizaje, y sobre todo al inicio de su vida crediticia, cometieron varios errores graves y significativos, de los que derivaron grandes enseñanzas.

Por último, aunque la familia en ocasiones contribuye a la solución de las necesidades de dinero, y en especial a sobrellevar momentos críticos asociados a la obligación de cumplir con las obligaciones financieras contraídas, al mismo tiempo estos vínculos sociales están

directamente relacionados y coadyuvan a gastar más y a incurrir nuevamente en deudas. Se crea así una especie de red infinita de obligaciones con aquellos de quien se recibe y/o espera ayuda que, a su vez, supone el ofrecimiento de gestos recíprocos que permitan sostener viva la relación.

Aunque estos patrones se derivan de las experiencias vivenciales reconstruidas por este estudio en estos tres casos tan particulares, su descripción puede contribuir a aproximarse a casos similares de otros individuos en situaciones paralelas, y a desentrañar con ojos más finos las formas en que el crédito se inserta en la vida de las personas con recursos escasos.

Cabe señalar que, los casos aquí estudiados han experimentado una creciente dependencia de los mercados financieros para llevar a cabo sus proyectos de vida. Esta subordinación tiene su origen en las políticas diseñadas por los Estados y los organismos internacionales que tienen por objetivo incluir a más ciudadanos en el sistema financiero. Con relación a este hecho, investigadores como Felipe González apuntan que la expansión de las finanzas ha servido como una política pública social y económica por la cual se adelantan recursos futuros y se posponen en el tiempo conflictos distributivos; de modo que a partir de hogares de ingresos bajos y medios estas políticas se encaminan a crear sujetos económicamente viables (González, 2018: 883).

Entonces puede pensarse que todo el acervo de normatividades que se han expedido para flexibilizar las condiciones crediticias tuvo una especie de agencia en las vidas de Mario, David y Alejandro. Por ejemplo, los tres casos se han visto beneficiados por el **Decreto 519** (2007) que reguló la tasa de interés de usura e incrementó el número de plazos para diferir los pagos de la tarjeta de crédito (de 24 a 36); ya que ellos usan frecuentemente sus tarjetas de crédito –mecanismo que prefieren en vez de deudas con familiares o con agiotistas–, difieren a varias cuotas y si es posible anticipan el pago. En cuanto a esta última práctica, la **Ley 1555** (2012) eliminó las penalizaciones bancarias por pronto pago; es así como Mario, David y Alejandro saldan sus cuentas financieras onerosas cuando su flujo de caja lo permite sin incurrir en costos adicionales. De la misma forma, la **Ley 1676** (2013) facilitó el crédito para personas al otorgar desembolsos a través de garantías mobiliarias alcanzables, lo que permitió que los casos estudiados pudieran acceder a instrumentos crediticios con solo demostrar unos mínimos ingresos. Estas y otras leyes reflejan la incidencia que tienen las políticas públicas sobre la vida de las personas que acceden a créditos formales.

Adicional a lo anterior, se puede mencionar que la deuda genera prácticas de disciplinamiento, con el objetivo de crear un nuevo tipo de sujeto social digno de crédito, caracterizado por el cumplimiento puntual de sus obligaciones con los bancos o con otros acreedores. Por todo lo anterior, devolver el dinero prestado es simplemente un asunto de moralidad; paradójicamente el juego de la deuda implica un componente de deshumanización, en principio, por la capacidad del dinero de convertir la moralidad en un asunto de impersonal aritmética que justifica acciones que de otra manera serian un ultraje (Graeber, 2012: 15).

Como una especie de cierre final de este balance de hallazgos encontrados en este trabajo, es pertinente retomar las palabras de Maurizio Lazzarato (2011) quien afirma que la deuda es, ante todo, la relación social fundamental de nuestras sociedades actuales pues se erige como

un vínculo controlador entre acreedor y deudor, por tanto, saber lo que sucede en estos tres casos puede permitir entender mejor cómo esa tendencia general que describe Lazzarato se cristaliza en situaciones concretas, tan peculiares como las que se presentan en la sociedad colombiana.

En cuanto a los límites del estudio, asociados tanto a los problemas en el acceso a las fuentes de información recabadas y los asuntos que quedaron pendientes, se puede mencionar varios aspectos. En primer lugar, el proyecto inicial pretendía elaborar una caracterización social y económica de los clientes de un sistema de crédito para sectores de bajos ingresos de Palmira (asociados a CrediUno), incluyendo la propuesta de elaborar un mapa geoespacial para ubicar los clientes por barrios, estratificación social, saldos de deuda, pagos en mora, género, entre otros muchos aspectos socio-económicos. No obstante, esta información no fue proporcionada por la empresa responsable, cerrándose así una primera vía de exploración. Sin embargo, se optó por apelar a otra fuente de información alternativa: las reconstrucciones biográficas a partir de los tres casos antes mencionados. Eso supone, en segundo lugar por tanto, que en el futuro sería valioso poder realizar algún estudio con una firma financiera que nos permitiera usar información de sus clientes de tal forma que se pudiera establecer qué tanto las características de los entrevistados encajan en las tendencias más generales de la población de bajos recursos que accede a estos créditos; un estudio así permitiría entender lo que habría de particular en los tres casos, por un lado, y, por otro, cómo lo general se experimenta y vive en los casos individuales. La complementariedad entre los casos y las tendencias generales de una población abriría nuevas vías de exploración.

En segundo lugar, y con respecto al uso de relatos de vida, la investigación sobre los panaderos en Francia de Bertaux & Bertaux-Waime (1993) recomienda llegar a un grado de saturación de la información resultado de la recolección de muchas historias orales para construir un marco de interpretación que dé cuenta de la estructura profunda existente en los sujetos investigados. En este sentido, apelar como aquí se ha hecho a solo tres casos, así sean tratados con una profundidad que busca encontrar pautas a partir de la comparación entre ellos, supone sin embargo una limitación en el grado de generalidad de los hallazgos. En una próxima pesquisa –seguramente con mayores recursos y más disponibilidad de tiempo– se podrían recopilar más relatos e historia de vida que permitieran establecer un mayor nivel de generalización.

En este punto, es oportuno mencionar que la técnica de entrevistar en profundidad a los protagonistas de los tres casos posibilitó acceder a delicada información financiera personal: con otros mecanismos –como la encuesta o los grupos focales– habría sido mucho más difícil alcanzar la suficiente cercanía y confianza con Mario, David y Alejandro para que hablaran de la misma forma en que lo hicieron en esta ocasión. A esto se suma que, en un país como Colombia, dadas sus peculiaridades sociales y culturales, las personas son renuentes a hablar de dinero con extraños en tanto que esa información puede ser usada posteriormente en su contra. Esta confianza tuvo también sus límites: pues aunque se intentó usar otros mecanismos para recoger información (como, por ejemplo, verificar los extractos de sus tarjetas de crédito), no siempre se logró: en este caso particular, ellos se sentían incómodos cuando les pedía los extractos, por lo que se decidió no volver a pedir este tipo de documentos. Sin embargo, dado que los extractos bancarios son excelentes herramientas para verificar la relación entre consumo y deuda, los flujos de ingresos y egresos, etc., podría

considerarse esta técnica para una próxima oportunidad donde otras condiciones facilitaran su acceso.

Es necesario exponer que las historias de vida padecen ciertas dificultades: en primer lugar, se presentan los relatos de los casos como única fuente de información y como evidencia confirmatoria de algunos hechos sociológicos. En el futuro se podría triangular dicha información con otra fuente adicional, por ejemplo, entrevistando: sus parejas, sus padres o madres y sus jefes; con la finalidad de suprimir la versión imparcial que puedan tener los casos sobre ciertos temas y construir así una aproximación a la configuración de hechos socioestructurales relacionados con el consumo o el endeudamiento.

Para finalizar, este trabajo permite sugerir la necesidad de estudios en los que las investigaciones que se ocupan de asuntos similares, pero desde perspectivas cuantitativas, realicen la contrastación e interpretación de la información a través de técnicas como la observación, la encuesta o la revisión documental. Este tipo de trabajos podría también beneficiarse de una aproximación longitudinal, para rastrear e identificar si las prácticas financieras son persistentes a través del tiempo. De igual manera, este estudio genera nuevas inquietudes sobre el endeudamiento con agiotistas o con sistemas informales como el gota a gota, puesto que sería interesante indagar cómo logran las personas de bajos ingresos pagar intereses extremadamente altos comparados con los que establece el financiamiento formal; ello supondría conocer las condiciones que ponen estos prestamistas informales, conocer las consecuencias sociales de la mora en el pago de los intereses o establecer si hay vínculos intermediando en este tipo de relación financiera y comercial. También sería oportuno reconocer en todos estos procesos el impacto de las políticas privadas que han desplegado las entidades financieras a través de la publicidad televisiva, por internet o por radio para lograr la expansión crediticia.

Referencias bibliográficas

AFI. (2013). Empoderamiento del consumidor y conducta del mercado Estrategias nacionales de educación financiera. Recuperado el 28 de septiembre de 2017, a partir de http://www.afi-global.org/publications

American Express. (2016). Acerca de American Express Colombia. Recuperado 2 de octubre de 2017, a partir de https://www.americanexpress.com/co/network/content/about-american-express.html

Anif. (2018). ¿Quiénes somos? Recuperado el 02 de marzo de 2019, a partir de http://www.anif.co/

Asobancaria. (2013). *Informe Semestral de Inclusión financiera*. Recuperado 14 de junio de 2017, a partir de https://www.asobancaria.com/2016/01/28/informe-semestral-de-inclusion-financiera/

Asobancaria. (2016a). ¿Y qué pasó con la devolución de los puntos del IVA? Recuperado el 2 de septiembre de 2017, a partir de http://www.asobancaria.com/sabermassermas/y-que-paso-con-la-devolucion-de-los-%2509puntos-del-iva/

Asobancaria. (2016b). ¿Quienes somos? Recuperado 2 de octubre de 2017, a partir de http://www.asobancaria.com/quienes-somos/

Asobancaria. (2017). Edición 1102. Reflexiones en materia de tasas de interés y usura. Recuperado 2 de octubre de 2017, a partir de http://www.asobancaria.com/2017/08/14/edicion-1102-reflexiones-en-materia-de-%2509tasas-de-interes-y-usura/

Banco de la República de Colombia. (2013). ¿Qué Hacemos? Recuperado 17 de septiembre de 2017, a partir de http://www.banrep.gov.co/es/el-banco/que-hacemos

Banco Mundial. (2017). Financial Inclusion. Recuperado 17 de septiembre de 2017, a partir de http://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview#2

Beckert, J. (2016). Money and Credit, En Imagined futures: fictional expectations and capitalist dynamics. Cambridge: Harvard University Press. 97-130.

Bertaux, D. (1989). Los relatos de vida en el análisis social. En Aceves, J. (Comp.), *Historia oral*. México: Antologías Universitarias, Instituto Mora, Universidad Autónoma Metropolitana. Págs. 56-81.

Bertaux, D., & Bertaux-Wiame, I. (1993). Historias de vida del oficio de panadero. En *La historia oral: métodos y experiencias*. Madrid: Editorial Debate, 231-250.

Blackburn, R. (2006). Las finanzas y la cuarta dimensión. New Left Review (español), (39), 37–70.

Bourdieu, p. (1999). Comprender. En: *La miseria del mundo*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, pp. 527-543 (primera edición en francés: 1993).

Bourdieu, P. (2008). La fabricación del habitus económico. Critica en desarrollo. *Revista latinoamericana de Ciencias Sociales*, 2, 15-42.

Carruthers, B. y Ariovich, L. (2010). *Money and Credit. A Sociological Approach*. Polity: Cambridge.

Chaves, L. (2013). Regulación de las tarjetas de crédito en Costa Rica. *Revista de Ciencias Sociales*, 1(139), 151-160.

Constitución Política de Colombia. (1991).

CredibanCo. (2013). ¿Quienes somos? Recuperado 2 de septiembre de 2017, a partir de

https://www.credibanco.com/credibanco/quienes-somos
Credivalores (2018a). 2Q 2018 Investor presentation. Recuperado el 4 de septiembre de 2018, a partir de https://www.credivalores.com.co/InvestorRelations/Quarterlyfinancialreports

Credivalores (2018b). Tarjeta de Crédito CrediUno Visa. Recuperado el 27 de Febrero de 2019, a partir de https://www.credivalores.com.co/Credivalores/Crediuno

Daly, M. (2015). Money-Related Meanings and Practices in Low-Income and Poor Families. *Sociology*, 51 (2), 450 – 465.

DataCrédito Experian. (2016). ¿Quienes somos? Recuperado 17 de septiembre de 2017, a partir de https://www.datacredito.com.co/quienessomos.html

Departamento Nacional de Planeación de Colombia. (2017). *Sintesis de Resultados del Reporte global de Competitividad 2015-2016, Foro Económico Mundial*. Recuperado el 2 de octubre de 2017, a partir de https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo Empresarial/Resultados Competitividad FEM 2015.pdf

Departamento Nacional de Planeación de Colombia. (2018). *Sintesis de Resultados del Reporte global de Competitividad 2016-2017, Foro Económico Mundial*. Recuperado el 2 de octubre de 2017, a partir de https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/Informe_FEM_2017.pdf

De Vries, J.(2008). The industrious revolution: Consumer Behavior and the Household Economy, 1650 to the Present. Cambridge: Cambridge University press.

Dinero (2012). Banco Mundial apuesta a más tarjetas de crédito de Credivalores. *Revista Dinero*. Recuperado 12 de julio de 2017, a partir de https://www.dinero.com/inversionistas/articulo/banco-mundial-apuesta-mas-tarjetas-credito-credivalores/161109

Dinero (2015). ofrecerá tarjetas Visa para estratos del 1 al 3. *Revista Dinero*. Recuperado 12 de julio de 2017, a partir de https://www.dinero.com/empresas/confidencias-on-line/articulo/credivalores-ofrecera-tarjetas-visa-para-estratos-del-agosto-2015/212678

Diners Club International. (2014). ¿Quienes somos? Recuperado 2 de octubre de 2017, a partir de https://www.mundodinersclub.com/quienes-somos-colombia.html

Douglas, M., & Isherwood, B. (1979). *El mundo de los bienes: hacia una antropología del consumo*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México.

El País (2018). SIC impuso sanciones a empresas que no cumplieron con la tasa de usura. *Periodico el Pais*. Recuperado 12 de noviembre de 2018, a partir de https://www.elpais.com.co/economia/sic-impuso-sanciones-a-empresas-que-no-cumplieron-con-la-tasa-de-usura.html

Finanzas Personales, (2015). ¿Sabe hasta qué punto endeudarse? *Revista virtual Finanzas Personales*. Recuperado el 02 de mayo de 2018, a partir de http://www.finanzaspersonales.co/credito/articulo/como-saber-hasta-cuanto-dinero-endeudarse-su-capacidad-endeudamiento/56072

Forero, G. (2019). Gobierno busca ponerle fin al 'gota a gota' en el Plan Nacional de Desarrollo. Periódico La República. Recuperado el 07 de marzo de 2019 a partir de https://www.larepublica.co/finanzas/gobierno-busca-ponerle-fin-al-gota-a-gota-en-el-

plan-nacional-de-desarrollo-2826366

Giavedoni, J. (2017). Pobreza, trabajo y deuda. La razón neoliberal y los procesos de empresarialización social. *Revista Tabula Rasa*, 26: 265-286.

Global Findex. (2015). Datos de Inclusión Financiera. Recuperado 23 de agosto de 2017, a partir de http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=1228#

Gómez, E. y Zamudio, N. (2012). Las Capacidades Financieras de la Población Colombiana. *Revista borradores de economía*. Banco de la Republica de Colombia, (No. 725). Recuperado 16 de junio de 2016, a partir de http://www.banrep.gov.co/es/borrador-725

González, F. (2018). Crédito, deuda y gubernamentalidad financiera en Chile. *Revista mexicana de sociología*, 80(4), 881-908.

Graeber, D. (2012). De la experiencia de la confusión moral, En: En deuda: una historia alternativa de la economía. Barcelona: Ariel. Págs 5-19.

Guérin I., Roesch M., Venkatasubramanian G. & Kumar S., (2014). Significados múltiples y contradictorios del sobreendeudamiento. Un estudio de caso de hogares en pobreza rural en tamil nadu, sur de la india. *Desacatos*, 44, 35-50.

Han, C. (2011). Symptoms of another life: time, possibility, and domestic relations in Chile's credit economy. *Cultural Anthropology*, 26(1), 7-32.

Incocredito. (2017). ¿Quienes somos? Recuperado el 2 de octubre de 2017, a partir de *https://www.incocredito.com.co/index.php/nosotros.html*.

Iregui, A; Melo, L; Ramírez, M & Triblín, A. (2016). Determinantes del acceso al crédito formal e informal: Evidencia de los hogares de ingresos medios y bajos en Colombia. *Borradores de economía.* Banco de la República de Colombia (No. 956). Recuperado el 10 de noviembre de 2018, a partir de http://www.banrep.gov.co/es/borrador-956

Lapavitsas, C. (2016). *Beneficios sin producción. Cómo nos explotan las finanzas.* Madrid, España:Traficantes de sueños.

Lazarus, J. (2016). The issue of financial literacy: Low finance between risk and morality. *Economic Sociology the european electronic newsletter*, 17 (3), 27-34

Lazzarato, M. (2011). *The making of indebted man: An essay on the Neoliberal Condition*. Amsterdam: Agence litteraire Pierre Astier & Associés.

León, A., Espíndola, E. & Sembler, C. (2010). Clases medias en américa latina: una visión de sus cambios en las dos últimas décadas. En Franco, R. Hopenhayn, M. & León, A. Coord., *Las clases medias en américa latina: retrospectiva y nuevas tendencias*. México: Siglo XXI, CEPAL, 2010. Págs. 43-116.

Long, N. & Villarreal, M. (2004). Redes de deudas y compromisos: la trascendencia del dinero y de las divisas sociales en las cadenas mercantiles. En Villarreal, M., coord., *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. México: CIESAS. Págs. 27-55.

Marambio, A. (2018). Endeudamiento "saludable", empoderamiento y control social. *Polis Revista Latinoamericana*, 49, 79-101.

Medina, M (2017). Es hora de hablar de dinero con los niños. Periódico El Espectador. Recuperado de https://www.elespectador.com/cromos/estilo-de-vida/es-hora-de-hablar-de-dinero-con-los-ninos-25692

Miller, D. (1999). *Ir de compras: una teoría*. México, Siglo Veintiuno Editores.

Ministerio de Hacienda de Colombia. (2016). Estrategia nacional de inclusión financiera. Recuperado el 2 de septiembre de 2017, a partir de http://www.minhacienda.gov.co/HomeMinhacienda/ShowProperty?nodeId=%2FOC%09S%2FP_MHCP_WCC-041673%2F%2FidcPrimaryFile&revision=latestreleased

Ministerio de Hacienda y Crédito público. (2017). Acerca del Ministerio. Recuperado 2 de octubre de 2017, a partir de http://www.minhacienda.gov.co

Montoya G., Rodríguez N. & Borja, W. (2017). La estrategia interinstitucional para la reducción del uso del efectivo y la masificación de los medios de pago electrónicos. En *ensayos sobre inclusión financiera en Colombia* Tamayo C. & Malagón J. (ed). Banco Interamericano de Desarrollo.

Müller, L. (2009). "Então eu fui à luta!": repensando as representações e práticas econômicas de grupos populares a partir de uma trajetória de ascensão social. *Politica & Sociedade*, 8 (15), 145-171.

Müller, L., (2014). Negotiating debts and gifts: financialization policies and the economic experiences of low-income social groups in Brazil. *Vibrant: Virtual Brazilian Anthropology*, 11 (1), 191-221

Ossandón, J. (2014), Sowing consumers in the garden of mass retailing in Chile, Consumption Markets & Culture, 17:5, 429-447.

Ossandón, J., Barros, M., Aristía, T. & Peralta, C., (2017). Contabilidad en los márgenes. Ecologías financieras entre big y small data. *Civitas*, 17 (1), 1-26.

Palomino-Martínez, M. (2017). *Evaluación del diseño de las políticas públicas asociadas al uso de las tarjetas de crédito*. Universidad Antonio Nariño.

Pachas, P. (2011). Tarjetas de crédito en aumento: Sobreendeudamiento, alto riesgo ¿la regulación? *Gestión en el Tercer Milenio*, *14*(27), 33-45.

Pereyra, G. (2011). *Desarrollo de los Medios de Pagos Electrónicos en caso particular de las tarjetas de pago de Débito y Crédito*. Universidad de la República.

Perossa, M. & Marinaro, A. (2014). Relación entre el auge de los microcréditos financieros y el alivio de la pobreza en el escenario latinoamericano. *Revista Global de Negocios*, 2(4), 15-24.

Portafolio, (2018). Un día los colombianos verán a Datacrédito como un aliado. *Periodico portafolio*. Recuperado el 1 de febrero de 2019, a partir de https://www.portafolio.co/economia/algun-dia-los-colombianos-veran-a-datacredito-como-un-aliado-524160

Redeban Multicolor. (2016). ¿Quienes somos? Recuperado 2 de septiembre de 2017, a partir de https://www.rbmcolombia.com/wps/portal/index/institucional/quienesomos

Rona-Tas, A. & Guseva, A. (2014). *Plastic money: constructing markets for credit cards in eight postcommunist countries*. California: Stanford University Press.

Rona-Tas, A., & Guseva, A. (2018). Consumer Credit in Comparative Perspective. *Annual Review of Sociology*, 44, 55-75.

Superintendencia Financiera de Colombia. (2017a). ABC Modificación en las condiciones

del crédito según capacidad de pago del deudor. Recuperado 3 de octubre de 2017, a partir de https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=10090487

Superintendencia Financiera de Colombia. (2017b). Acerca de la SFC. Recuperado 16 de septiembre de 2017, a partir de https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/index.jsf

Superintendencia Financiera de Colombia. (2018). *Informe de desembolsos por tipo de crédito e Informe mensual de tarjetas de crédito*. Recuperado el 18 de noviembre de 2018, a partir de https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lT%09ipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=60952%09

Superintendencia Financiera de Colombia y Banca de Oportunicades. (2017). *Reporte de Inclusión financiera 2016*. Recuperado el 21 de septiembre de 2017, a partir de https://www.superfinanciera.gov.co/descargas?com=institucional&name=pubFile1025289&downloadname=20170711report2016.pdf

Superintendencia Financiera de Colombia y Banca de Oportunicades. (2018). *Reporte de Inclusión financiera 2017*. Recuperado el 18 de agosto de 2018, a partir de https://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2018-07/RIF%202017%20LIBRO%20FINAL_WEB%2002_2.pdf

TransUnion LLC. (2017). ¿Quienes Somos? Recuperado 17 de septiembre de 2017, a partir de https://www.transunion.co/quienes-somos/historia

Van der Zwan, N. (2014). Making sense of financialization. *Socio-economic review*, 12(1), 99-129.

Villarreal, M. (2004). Introducción. En Villarreal, M., coord., *Antropología de la deuda: crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. México: CIESAS. Págs. 9-24.

Villarreal, M. (2004). Divisas intangibles en la relaciones de ahorro y endeudamiento: a manera de conclusión. En Villarreal, M., coord., *Antropología de la deuda: crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. México: CIESAS. Págs. 333-354.

Wilkis, A. (2014). Sociología del crédito y economía de las clases populares. Revista Mexicana de Sociología, 76(2), 225–252.

Wilkis, A. & Hornes, M (2017). Negociando la inclusión al mercado de consumo: Los programas de transferencias condicionadas de dinero y el orden familiar. *Civitas-Revista de Ciências Sociais*. 17 (1) 61-78.

Zelizer, V. (2011*). El significado social del dinero*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Documentos

Conpes 3424. Una política para promover el acceso al crédito y a los demás servicios financieros buscando equidad social. Banca de Oportunidades. Departamento Nacional de Planeación (2006).

Decreto 1491. Por el cual se modifica el Decreto número 2555 de 2010 en lo relacionado con la reglamentación aplicable a las Sociedades Especializadas en Depósitos y Pagos Electrónicos, (SEDPE) y se dictan otras disposiciones. Presidencia de la república de

Colombia (J (2015).
Decreto 2230. Por el cual se dictan normas sobre publicación de información relacionada con los sistemas abiertos de tarjetas débito y crédito. Ministerio de Hacienda y Crédito Público (julio 06) (2006).
Decreto 2555. Por el cual se recogen y reexpiden las normas en materia del sector financiero, asegurador y del mercado de valores y se dictan otras disposiciones. Ministerio de Hacienda y Crédito público (Julio 15) (2010).
Decreto 2654. Por el cual se modifica el Decreto 2555 de 2010 en lo relacionado con el crédito de consumo de bajo monto. Presidencia de la República de Colombia (17 Diciembre) (2014).
Decreto 2876. Por el cual se reglamenta el Artículo 850-1 del Estatuto Tributario. Presidencia de la República de Colombia (11 diciembre) (2013).
Decreto 519. Por el cual se determinan las distintas modalidades de crédito cuyas tasas deben ser certificadas por la Superintendencia Financiera de Colombia y se dictan otras disposiciones. Presidencia de la República de Colombia. (febrero 26) (2007).
Decreto 587. Por el cual se adiciona un capítulo al Libro 2 de la Parte 2 del Título 2 del Decreto Único del sector Comercio, Industria y Turismo, Decreto número 1074 de 2015, y se reglamenta el Artículo 51 de la Ley 1480 de 2011. Presidencia de la (2016).
Ley 1151. Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010. Presidencia de la República de Colombia.007 (Julio 24) (2007).
Ley 1328. Por la cual se dictan normas en materia financiera, de seguros, del mercado de valores y otras disposiciones. Congreso de la República de Colombia. (julio 15) (2009).
Ley 1430. Por medio de la cual se dictan normas tributarias de control y para la competitividad. Presidencia de la República de Colombia (29 de Diciembre) (2010).
Ley 1450. Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo, 2010-2014. Congreso de la República de Colombia. (junio 16) (2011).
Ley 1480. Por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones. Congreso de la República de Colombia (octubre 12) (2011).
Ley 1555. Por medio de la cual se permite a los consumidores financieros el pago anticipado en las operaciones de crédito y se dictan otras disposiciones. Congreso de la República de Colombia (09 de julio) (2012).
Ley 1676. Por la cual se promueve el acceso al crédito y se dictan normas sobre garantías mobiliarias. Congreso de la República de Colombia (Agosto 20) (2013).
Ley 1739. Por medio de la cual se modifica el estatuto tributario, la ley 1607 de 2012, se crean mecanismos de lucha contra la evasión y se dictan otras disposiciones. Congreso de la República de Colombia (diciembre 23) (2014).
Ley 1753. Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2014¬2018 "Todos por un nuevo país. Congreso de la República de Colombia (Junio 9) (2015).
Ley 863. Por la cual se establecen normas tributarias, aduaneras, fiscales y de control para estimular el crecimiento económico y el saneamiento de las finanzas públicas. Congreso de la Republica de Colombia (diciembre 29) (2003).