



CIRCULACIÓN, USOS Y SIGNIFICADOS DEL DINERO EN MUJERES USUARIAS DE MICROCRÉDITOS

LOURDES ANGULO SALAZAR

Resumen

El artículo aborda los usos del dinero, tanto del que proviene del programa de microcréditos, como de los ingresos que obtienen las mujeres por la venta de diversos productos y servicios. Se analiza también las maneras en que se etiquetan los recursos de acuerdo con los significados que se les atribuyen. Así, se desentraña la imbricación que tienen los aspectos no monetarios y no comerciales en las relaciones y procesos económicos, para comprender cómo las prácticas de producción y venta se entretajan con expectativas y compromisos con las redes familiares y sociales, y, a su vez, cómo se llevan a cabo transacciones de compraventa, préstamos e inversiones.

Palabras clave: Microcréditos, usos, significado y etiquetamiento del dinero.

Abstract

This article discusses the uses of money, both the money which comes from the microcredit program that is being analyzed



and that which is obtained by women from the sale of various products and services. It also analyzes the ways in which resources are labeled according to the meanings attributed to them. From this perspective, the paper unravels the interweaving of non-monetary and non-commercial aspects within economic relationships and processes in order to understand how production and sales practices intermingle interwoven with expectations and commitment with family and social networks, and in turn, sales and purchases transactions, loans and investments are carried out within the framework of these relationships.

Key words: Microcredit, usage, meaning and labeling of money.

RECEPCIÓN: 4 DE OCTUBRE DE 2010 / ACEPTACIÓN: 25 DE NOVIEMBRE DE 2010

En este trabajo se presentan algunos de los resultados del proyecto de investigación que tuvo como objetivo analizar la participación de las mujeres en el programa de microcréditos Sistema de Financiamiento Rural Alternativo (SIFRA), en dos municipios de Jalisco. En esta presentación se abordan las distintas maneras en que entran en circulación tanto el dinero que proporciona el SIFRA como el que se consi-



que con la venta de los diversos productos generados por las socias.

Discuto el grado de imbricación que tienen los aspectos no monetarios y no comerciales en relaciones y procesos económicos, y ejemplifico las maneras en que las prácticas cotidianas de producción y venta se entretajan con expectativas y compromisos con las redes familiares y sociales y, a su vez, cómo dentro de estas relaciones se llevan a cabo transacciones de compraventa, préstamos e inversiones.

Para ello analizo las variadas formas de arreglos familiares y la manera en que éstos permiten el aumento de ingresos de las mujeres, y a su vez las formas en que ellas avivan y mantienen vigentes tales vínculos. Mediante el análisis de las historias de dos protagonistas se pone en evidencia que las prácticas cotidianas de ayudar a sus parientes están construyendo un entorno en el que ahora y en el futuro sea posible el retorno de diversas formas de soporte anímico, social y económico.

La razón por la que he seleccionado estos casos es que, al hacer sus relatos, las mujeres dieron cuenta de una mayor diversidad de fuentes de recursos e ingresos que en otros casos, además de mostrar una evidente implicación de su red familiar y social dentro de sus proyectos. Se trata de dos mujeres que por una razón similar se quedaron al frente de su familia: ambas fueron abandonadas por su pareja cuando sus hijos aún estaban pequeños. A pesar de estas circunstancias, en los dos casos se puede decir que en medio de vicisitudes



se hicieron de fuentes de trabajo e ingreso más o menos estables y han podido ampliar su patrimonio, de manera que, cuando se hicieron socias de las cooperativas, su nivel de ingresos era de los menos precarios entre los diversos casos que en esta investigación pude conocer.

CIRCULACIÓN Y SIGNIFICADOS DEL DINERO. ALGUNOS RECURSOS TEÓRICOS

En su teoría del valor, Marx analiza cómo a través del intercambio de mercancías surge el dinero. Explica la fórmula $M-D-M$, en donde una mercancía M se intercambia por otra M y el dinero D hace la función de medio de cambio entre ellas, que son equivalentes pero cualitativamente distintas, dado que poseen distintos valores de uso. Es esto a lo que llama "intercambio mercantil simple" (IMS).

De acuerdo con una perspectiva estructuralista, las propiedades esenciales del dinero son ser un denominador común de valores y ser un medio de pago y de reserva de valor (Barros de Castro y Lessa, 1993).¹ En este sentido, la primera función del dinero es la de ser medida del valor de las mercancías, que se vuelve indispensable en cuanto la producción se distancia del objetivo de satisfacer de manera directa necesidades, es decir, hay una

¹ En palabras de Aglietta y Orléan (1990: 72), las tres funciones mayores de la moneda son "unidad de cuenta, medio de circulación, medio de reserva".



separación entre producción para el autoconsumo y producción para la puesta en circulación como mercancías.

Sin embargo, tomando en cuenta cómo se ha desarrollado el sistema monetario de la economía, hay una fase de mayor complejidad cuando aparece la necesidad del crédito en sus múltiples variantes. De acuerdo con Barros de Castro y Lessa (1993), esto sucede cuando emergen operaciones en las cuales ya no se da simultáneamente la venta de mercancías y el consecuente pago en especie, e identifica tres fenómenos en los que se da este desfase entre el tránsito real de mercancías y su contrapartida monetaria al cambio: 1) la extensión del comercio a distintas regiones del mundo, que conlleva una separación espacial y temporal entre compradores y vendedores; 2) la necesidad de almacenar mercancías por parte del comercio; 3) la necesidad de pagar el trabajo y de adquirir insumos durante el proceso productivo, aun cuando sus resultados sólo se verán en el futuro.

Para Marx, mercancía y dinero son dos elementos de análisis básicos para entender el funcionamiento de la economía. En su disertación, la mercancía es tal sólo cuando está en el mercado; la circulación es un aspecto esencial del capital que permite que la mercancía se convierta en dinero y a su vez éste haga posible reiniciar el proceso de producción. Por otro lado, una vez que existe la necesidad de continuidad en el engranaje de la producción, las fases en que un valor pasa de una forma a la otra son divergentes en el tiempo y el espacio,



volviéndose contingente esa secuencia que debe tener la producción. “La supresión, por el capital mismo, de ese carácter contingente”, de acuerdo con Marx, se obtiene con el crédito.²

² El crédito, tal como lo está definiendo aquí, “se presenta históricamente sólo en circulación basada sobre el capital o el trabajo asalariado”; de hecho, Marx indica que se prestaba y se tomaba prestado en fases anteriores, y para él “la usura es la más antigua de las formas antediluvianas del capital” (2005: 26).

Aunado a un sistema de circulación o mercado de bienes de producción y a otro de bienes de consumo está el

mercado financiero o monetario, que tendría la función de poner en circulación bienes que permitan, a quienes tengan acceso a él, “un cambio de poder adquisitivo presente por poder adquisitivo futuro”, como lo sugiere Schumpeter, o dicho en términos más amplios y en palabras de este autor, “la función principal del mercado de dinero o de capital es, por tanto, el tráfico en crédito con el propósito de financiar el desenvolvimiento” (1972: 132-133).

El análisis de la economía en la escuela de la regulación se basa en varios conceptos; uno de ellos es el modo de regulación, que definen como el conjunto de normas implícitas o explícitas que compensan la inestabilidad inherente al sistema económico y que permiten ajustar oferta y demanda. Tales normas se refieren a la forma de determinación de salarios, el tipo de competencia empresarial, el modo de gestión monetaria, la forma de inserción en la economía mundial y los modos de intervención del Estado.

Al reflexionar sobre la naturaleza del dinero dentro de las economías de mercado, Aglietta y Cartelier (2002) plantean



que la moneda se basa en última instancia en la confianza social, al ser aceptada de forma unánime por una comunidad, donde cada uno de sus miembros pronostica que todos los demás la desean. Esta confianza es un proceso colectivo que resulta de interacciones subjetivas entre los agentes económicos y se enmarca en uno de los dos principios constitutivos que los autores señalan que tiene la economía de mercado: el de la interdependencia. El otro principio es el de la descentralización, que se traduce en la autonomía de los individuos para actuar en el mercado, de tal suerte que la acción colectiva es el resultado no intencionado del libre albedrío de los actores (Aglietta y Orléan, 1990).

Por otra parte, esta descentralización produce incertidumbre y sus efectos son aún más demoledores si en esa sociedad de mercado no existen mecanismos de soporte contra el riesgo, como serían los vínculos de solidaridad que se proveen entre parientes, vecinos o personas cercanas, gracias a los cuales se recibe ayuda en caso de dificultades. De esto se desprende, siguen los autores, una necesidad muy profunda de protección para atenuar esa presión sobre la existencia de cada uno. Es ésta una necesidad de colectividad o, más aún, de reconocimiento de los otros. Tal necesidad se satisface en las economías de mercado con la riqueza.

Hay otros autores que observan críticamente algunos de los puntos de vista revisados con anterioridad. Es el caso de Zelizer (1994: 2), quien cuestiona que el dinero sea presentado como



un medio de intercambio del mercado “cualitativamente neutral, infinitamente divisible, completamente homogéneo”; si bien se ha criticado que éste destruye lazos personales y los reemplaza con vínculos instrumentales y calculados, corrompiendo así significados culturales e introduciendo preocupaciones materiales.

Siguiendo con la propuesta de Zelizer, la autora señala que las interpretaciones respecto al dinero en el último siglo forjaron un modelo centrado en el mercado y basado en las siguientes cinco suposiciones:

- 1. Las funciones y características del dinero han sido definidas en términos estrictamente económicos. Como un objeto totalmente homogéneo, infinitamente divisible, líquido, carente de calidad, se ha sostenido que el dinero es una herramienta incomparable para el intercambio de mercado.
- 2. Todas las monedas son lo mismo en la sociedad moderna. Se niega cualquier distinción entre tipos de dinero.
- 3. Se establece una marcada dicotomía entre el dinero y valores no pecuniarios. El dinero en la sociedad moderna se define como esencialmente profano y utilitario, en contraste con valores no instrumentales.



— 4. Las preocupaciones monetarias son constantemente crecientes y frecuentemente corruptoras de todas las áreas de la vida. Como un medio abstracto de intercambio, el dinero no tiene sólo la libertad sino también el poder de atraer un creciente número de bienes y servicios dentro de la red del mercado. El dinero es así el vehículo para una inevitable mercantilización de la sociedad.

— 5. No hay inquietud respecto al poder del dinero para transformar valores no pecuniarios, mientras que la transformación del dinero desde valores o relaciones sociales rara vez se conceptualiza o bien, se rechaza explícitamente (1994: 11-12).

A la luz de lo hasta aquí planteado, mi objetivo es discutir las imbricaciones que tiene la circulación del dinero en las redes de intercambio no sólo comerciales sino también sociales dentro de familias y localidades que participan en el programa SIFRA.

Los autores revisados ofrecen pautas muy sugerentes para hacer una discusión que presente en toda su complejidad las decisiones que toma la gente de acuerdo con una racionalidad particular donde se mezclan creencias, ideas de futuro, intereses normativos, preocupaciones presentes y compromisos que tienen que ver con sostener sus redes de relaciones sociales y de apoyo recíproco, que no necesariamente concuerdan con el tipo de elecciones que desde ciertos princi-



pios de actuación generales y abstractos prescriben como adecuados para el funcionamiento del programa.

La pertinencia de la discusión que desarrollaré estriba en que las formas en que circulan el dinero, los recursos y las mercancías partiendo de casos particulares nos permiten observar los aspectos sociales, políticos e institucionales que suelen dejarse de lado cuando se discute respecto a los mercados y los flujos que lo constituyen, sean éstos del ámbito local o de otro más amplio. El punto de partida es que dichos factores no pueden tratarse como algo “exógeno” sino más bien, como sugiere White (1993), observarse como elementos inherentes y que, de hecho, son características esenciales del funcionamiento de los mercados en el mundo real.

Pensemos, por ejemplo, en los agentes concretos y su posición y capacidad diferencial en relación con otros para extraer y movilizar recursos a través del intercambio, su conocimiento desigual respecto a las reglas del juego y cómo influir en ellas, y la naturaleza de las instituciones de mercado.

Una perspectiva antropológica del funcionamiento del mercado —incluido el del dinero— desafía a desentrañar cómo realmente el dinero etiquetado para cuestiones productivas se preserva, se etiqueta y combina con otros a los que a su vez, quienes toman decisiones al interior de los hogares, les han asignado finalidades específicas.

Con este propósito seguiré el hilo argumental que plantean, entre otros, Parry y Bloch (1989) para analizar el dinero,



por lo que se vuelve pertinente traer a colación las funciones económicas que se le atribuyen (medio de intercambio, unidad de medida y depósito de valor) y la exploración de los variados significados culturales tanto de la moneda como de su intercambio y las maneras en que “ese simbolismo se relaciona con nociones culturalmente construidas de producción, consumo, circulación e intercambio” (Parry y Bloch, 1989: 1).

La perspectiva analítica de Parry y Bloch tiene una importante implicación: el dinero simboliza distintas cosas en diferentes culturas y puede significar distintas cosas en la misma cultura; en consecuencia, no se pueden hacer predicciones sin tomar en cuenta el contexto cultural en el que se ubica, por lo que es erróneo suponer que “tendrá cualquier significado fijo e inmutable en un contexto dado”. Los autores citados enfatizan que “lo que el dinero representa no sólo se define situacionalmente sino también es constantemente negociado” (Parry y Bloch, 1989: 22-23).

El siguiente paso, como sugiere Zelizer, es mostrar cómo, en qué medida y por qué en nuestros días diferentes redes de relaciones sociales y sistemas de significados marcan el dinero, introduciendo controles, restricciones y distinciones que moldean su uso en situaciones dadas. El proceso de etiquetar dinero, tanto mercantil como no mercantil, de acuerdo con esta última autora, es complejo y constante y con frecuencia altamente controvertido. Las disputas surgen cuando las partes implicadas en una interacción están siguiendo intereses



conflictivos, o cuando han adoptado técnicas de etiquetamiento diferentes, en especial cuando las técnicas preferidas de una parte significan algo indeseable para la otra parte.

El análisis de Long y Villarreal (2004: 29) ayuda a tener una mayor comprensión de estos procesos. En su estudio de las redes mercantiles hacen énfasis en los compromisos y deudas sociales que son parte constitutiva de los encuentros que entrelazan a distintos actores. Destacan el entretejimiento de valores monetarios y no monetarios dentro de diversas transacciones, prácticas organizativas y significados culturales vinculados a la trayectoria que siguen las hojas de maíz a través de redes mercantiles transfronterizas, y subrayan lo erróneo que es suponer que el dinero, “como una medida universal, estandarizada de equivalencia”, es el hilo conductor y dinamizador de “las transacciones y los flujos de mercancías”.

Su punto de partida es que los valores y las relaciones no mercantiles son “componentes integrales —y frecuentemente centrales— de la negociación y la creación del valor de intercambio” (Long y Villarreal, 2004: 30). Introducen la noción de divisas sociales, que aplicada al dinero significa los distintos usos que éste puede tener en un contexto dado, como atraer clientes o socios, hacer regalos, recibirlo por anticipado como crédito, o emplearlo para facilitar relaciones y dar prebendas.

Una distinción esencial que plantean para el uso de la noción de divisas sociales es que con ella quieren identificar



“los esfuerzos por definir y enmarcar equivalencias de valor entre mercancías, bienes y servicios específicos”, y cómo los actores esperan que éstos sean recompensados o remunerados (Long y Villarreal, 2004: 48).

SILVIA BALDERAS

(LA DESEMBOCADA, VALLARTA)

SUS NEGOCIOS

Silvia es una mujer de 40 años que vive en el pueblo La Desembocada, a nueve kilómetros de Puerto Vallarta, por la carretera que va a Las Palmas. La gente que la conoce destaca su tenacidad y creatividad, además de que ha podido cumplir puntualmente con sus pagos, la organización de su grupo y las responsabilidades asumidas como coordinadora del GAMEP.³ Recientemente fue nombrada como suplente de la secretaria del consejo directivo de la cooperativa.

Ella y sus hijos están organizados para realizar el trabajo.⁴ Silvia refiere un sinnúmero de actividades con las que obtiene ingresos para ella y su familia. Hace varios años y después de haberse incapacitado tras un accidente de trabajo, decidió utilizar su indemnización para construir un pequeño local al frente del predio que le heredó su madre y luego su hermano, quien falleció en un accidente de trabajo.

³ Grupos de Apoyo Mutuo y Esfuerzo Propio (GAMEP) son los grupos de socios, base de la estructura de las cooperativas del SIFRA en cada localidad, barrio o colonia.

⁴ Sus hijas e hijos son María de Jesús, de 23 años, casada, con una hija, que vive en una casa propiedad de Silvia que está al lado de la papelería; Cristina, de 20, soltera; Elena, de 17, estudia la preparatoria y trabaja en Puerto Vallarta; Víctor, de 15, también estudia la preparatoria; Flor, de 13, estudia tercero de secundaria, y Antonio, de 11, que va en sexto de primaria.



En ese local instaló una papelería, en la que ahora tiene también tres máquinas de videojuegos; la primera la terminó de pagar con el crédito del SIFRA (3 000 pesos), la segunda la compró con los ingresos que le daba la primera y la última fue financiada con los ingresos de las dos anteriores.

El crédito del SIFRA también sirvió para comprar una lavadora (2 000 pesos) que renta a sus vecinas, junto con otras dos que ya tenía. Con el resto del crédito compró más mercancía para su papelería y una carretilla para transportar las lavadoras y también las frutas y verduras que sus hijas salen a vender por las calles del pueblo.

Además, borda servilletas y manteles, que exhibe en una cadena que colocó cerca del techo de su local, y que vende a los turistas que visitan la tienda de doña Engracia que está a pie de carretera, a la entrada del pueblo y que todos los días recibe camiones llenos de estadounidenses y europeos que son llevados por los guías en sus recorridos. Silvia comenta que todo lo que borda se vende; además, hace pequeñas artesanías en latón, da clases de “repujado” a gente del pueblo, que le paga por sus clases y le compra los materiales necesarios para trabajar.

También, en la parte exterior de su local, a un lado de la calle, tiene una mesa en la que vende fruta picada y verduras, mismas que en su mayoría provienen de su pequeña huerta ubicada en la parte trasera de su predio, a un lado de su casa. En un área no mayor que los 500 metros, ella y su familia cultivan



plátanos, naranjas, toronjas, mandarinas, papayas, ciruelas, nances, aguacates, nopales y rábanos. De Puerto Vallarta le llevan pepinos, jícamas y cocos que vende en bolsitas o en cantidades mayores a gente del pueblo que pasa por su negocio.

Es notable su inventiva e inteligencia para idear actividades redituables económicamente. Expresa que siempre está observando qué cosas o servicios no son vendidos en el pueblo, como por ejemplo la renta de películas, que también tiene en su tienda. Después de un tiempo pone esas mismas cintas a la venta y vuelve a traer nuevos títulos que la gente le pide, y así... Es el mismo caso de los videojuegos, la venta de verdura picada para caldos y sopas y su reciente idea de poner una fotocopidora, ya que en toda la localidad no existe ese servicio que los estudiantes demandan con frecuencia.

La idea de comprar lavadoras para rentar se le ocurrió después de que sus mismas vecinas le pedían la suya primero prestada y luego le ofrecían un pago a fin de poderla utilizar con tanta frecuencia como la necesitaban. Ella compró una nueva lavadora a crédito, que fue pagando con los ingresos de la renta de ambas, y después se compró una al contado, con el crédito del SIFRA. Ahora muchas mujeres saben que ella ofrece este servicio y todo es cuestión de que le hablen por teléfono para que programe el traslado de una de sus máquinas a su domicilio, desde las 8 de la mañana hasta las 6 de la tarde, hora en que uno de sus hijos irá a recogerla; además,



sus vecinas saben que Silvia les dará el servicio a crédito cuantas veces lo necesiten.

El nuevo préstamo. Con su nuevo préstamo ahora pretende comprar una fotocopidora; planea también poner el piso de su local, que le costará 3 500 pesos, y con ese mismo crédito piensa financiar su viaje a Guadalajara (1 000 pesos) para comprar más mercancía y acudir al médico.

ARREGLOS FAMILIARES

Silvia es una mujer migrante que proviene de un municipio cercano, San Sebastián del Oeste, de donde llegó a la edad de seis años junto con su madre y otro hermano, después de que su padre los abandonó. Llegaron a La Desembocada porque una tía vivía en la localidad. Su madre tuvo otra pareja y dos hijos más, estos hermanos en la actualidad viven en una de las casas propiedad de Silvia. De su primera pareja tuvo tres hijos y de la segunda tres más; al igual que sus hermanos, los hijos viven con ella, en diferentes viviendas de las que es dueña. A los hijos menores (Antonio y Flor) los mantiene con ella, dos jóvenes (Cristina y Elena) y un adolescente (Víctor) viven en la casa construida en la parte frontal del predio, y la mayor, casada, junto con su marido y la hija (María de Jesús) ocupan la otra casa.

Desde que se separó de su primer marido, para Silvia el trabajo es una necesidad. Su búsqueda de ingresos, antes como empleada de restaurante y ahora con su propio negocio, es



determinada por su preocupación por el bienestar de los hijos. Como se verá más adelante, y en coincidencia con lo que señalan García y de Oliveira (1994), ella está dispuesta a pasar y sobreponerse a múltiples penurias y trabajar largas jornadas para financiar la educación de sus hijos y ofrecerles los medios de sustento económico.

En la actualidad, todos sus hijos tienen la capacidad de desempeñar labores productivas, algunas fuera de la localidad y otras junto a ella, en las actividades que componen sus pequeños negocios, y aun cuando sus hermanos no lo hacen de la misma forma, ella se siente comprometida a ofrecerles un lugar donde vivir, aduciendo que no tienen a dónde irse, aunque a todas luces es notorio que ella es la principal favorecida tanto de los bienes que le dejó su madre (el terreno ejidal donde tiene sus viviendas y las huertas) como de los de su hermano, quien a su muerte la dejó como beneficiaria del seguro de vida.

Las tareas que cada uno desempeña se han ido asignando conforme Silvia ha ido ampliando sus actividades y, de alguna forma, de acuerdo con las habilidades que sus hijos van desarrollando. Así, María de Jesús es la encargada de cortar los nopales y todo tipo de fruta y verdura que cultivan en su predio. Mientras su hija realiza esta actividad, Silvia abre la tienda y espera a su hija para ponerse a preparar la verdura que habrán de vender picada y en bolsas en el transcurso de la mañana. Antonio, su hijo menor que está en la primaria,



cuando llega de la escuela sale a vender lo que quedó de la mañana. Cuando Silvia necesita bordar sus servilletas y manteles y labrar los cuadros que vende al turismo, Toño le ayuda dibujando sobre la tela o el aluminio las imágenes sobre las cuales ella va a trabajar. También María de Jesús sabe bordar y con frecuencia se reparten este trabajo entre las dos.

María de Jesús es la que se encarga de transportar las lavadoras en la carretilla hasta las casas de las vecinas que previamente han llamado para pedir el servicio. Por la tarde, cuando su otra hija, Flor, llega de la escuela, se queda cuidando la papelería y Silvia se va a su casa a "descansar", cuidando el riego de los nopales y los árboles frutales y bordando. Por la tarde, su hijo Víctor es quien se hace cargo de recoger las lavadoras, cuando ya ha regresado de la prepa. También le ayuda a regar, a limpiar la huerta, a juntar la basura y a realizar el quehacer de la casa.

Autores como Sen (1990) y Agarwal (1997) plantean que los hogares están constituidos por múltiples actores e intereses muy variados, y a veces conflictivos. Señalan también que dentro de las áreas que comúnmente existen dentro de estos conglomerados, como el consumo, la producción y la inversión, se toman decisiones respecto a cómo se acopian y distribuyen los recursos, dándose con frecuencia inequidades en tales arreglos, mismas que tienen relación con el género y la edad. Como lo sugieren estos autores, en el caso de Silvia se puede identificar cómo sus integrantes participan en las ta-



reas asignadas, si bien otros manifiestan su negativa a esta cooperación, dando lugar incluso a episodios de conflicto. Así, mientras de unos se expresa orgullosa respecto a su colaboración, se queja de dos de sus hijas que nada aportan al sostenimiento de la casa, ni en términos de dinero, ni de trabajo. Ellas son Elena y Cristina; la primera estudia la prepa y trabaja en el restaurante La Chata, en Puerto Vallarta. Cristina sabe inglés y francés, gracias a que Silvia le financió sus estudios, y en la actualidad trabaja en un barco, pero a pesar de que gana un buen sueldo, no comparte sus ingresos ni con su madre ni con sus hermanos.

INGRESOS DEL NEGOCIO FINANCIADO POR SIFRA

Es evidente la capacidad de trabajo de Silvia y sus hijos y lo redituable que resulta cualquiera de las actividades que conforman sus estrategias de sustento. Así, por la renta de las lavadoras obtiene 50 pesos; con frecuencia renta incluso la de uso familiar, con lo que asegura un ingreso de 100 pesos diarios en promedio y alrededor de 2 000 pesos al mes.

Cada una de las máquinas de videojuegos le genera un ingreso de 1 000 pesos por mes y, como ya mencioné, dado que son tres, habrá que agregar 3 000 pesos más a sus entradas.

La venta de frutas y verduras le deja la nada despreciable cantidad de 3 000 pesos por semana. Silvia reconoce que más



que la venta de artículos de papelería, son las verduras y frutas que a lo largo del día la gente le compra, lo que es más redituable entre toda la mercancía que conforma su negocio.

Las artesanías que elabora entre una actividad y otra, al final del día, en sus horas de descanso y en los minutos de espera entre un cliente y otro, también permiten un ingreso importante de dinero. Según sus cálculos, los cuadros de aluminio, las servilletas y manteles bordados que hace ella, aunque en ocasiones ayudada por sus hijas, le generan alrededor de 6 000 pesos al mes. A diferencia de otras mujeres que he conocido en otras localidades, un elemento que está a su favor es que la empresaria que tiene la tienda a la entrada del pueblo no sólo orienta a las turistas interesadas en este tipo de artesanías para que vayan con ella, sino que también le pide sus productos para tenerlos a la venta en su restaurante y en ocasiones acompaña a las mujeres compradoras hasta el local de Silvia.

Lo que he observado en otros casos es que muchas mujeres que producen estos bordados no tienen dónde venderlos, pero cuando al fin logran concretar una operación de venta, los precios pagados no tienen concordancia con las horas de trabajo dedicadas por las mujeres y los costos de los materiales.

En cuanto a la papelería, de acuerdo con sus registros, cada semana vende 1 000 pesos. Tiene la ventaja de que no existe otra papelería en el pueblo y seguramente estos ingresos se incrementarán cuando concrete los planes de inversión que



ya he mencionado: contar con una fotocopidora y contratar una línea de teléfono para instalar un fax y dar este servicio, al igual que la renta de teléfono para llamadas de larga distancia.

Una actividad de la que no tiene una noción clara de los ingresos que le aporta es la renta de películas. Sabe que después de una compra de 1 000 pesos de películas las pone en renta y del dinero producto de la renta vuelve a comprar nuevas cintas, ahora el doble. Después de un tiempo, esas mismas cintas son vendidas en 15 o 20 pesos, con lo que recupera la inversión original, pero en este caso fue difícil que diera cuenta del monto determinado que entra a su bolsillo.

De los datos de ingresos y gastos que refiere se deducen dos aspectos importantes. Los ingresos que se destinan a la reproducción familiar (17 550) no son tan significativos si consideramos que de ahí se sostienen total o parcialmente 11 integrantes: los tres menores de edad, las dos jóvenes que trabajan en Puerto Vallarta y Silvia. También cubre la manutención de María de Jesús, de su marido y su hijo. Eventualmente proporciona ayuda a sus dos medios hermanos. El otro elemento es que al dividir los ingresos entre el número de personas que atienden la empresa y las horas dedicadas a ello, estos ingresos que en apariencia son altos resultan modestos.



ORIGEN Y ETIQUETAMIENTO DEL DINERO

Fuentes de liquidez

Aunque en su relato Silvia identifica con claridad los usos y el destino de este dinero, considero conveniente traer a colación lo que en párrafos anteriores fue planteado: aun cuando Silvia puede ser extremadamente cuidadosa de sus inversiones productivas con los recursos que le presta la cooperativa del SIFRA, dado que está plenamente convencida de que ese dinero es para que la gente salga adelante, hay un elemento de orden simbólico en sus decisiones de no “desviar” el dinero para otros fines; se trata de su preocupación por dejar en claro ante otros socios de la cooperativa y del grupo local al que pertenece, que ella, aun cuando ha sido señalada como la más pobre del grupo y de quien ponían en duda su capacidad de pagar, es una persona responsable y merecedora de credibilidad. En la entrevista menciona de sí misma en repetidas ocasiones ser “la más analfabeta del grupo” y recuerda que cuando les dieron el primer crédito, una de sus compañeras dejó en claro su desconfianza. Ahora es ella la que insiste y presiona en las reuniones de la cooperativa para que se supervise en qué se están empleando los créditos que reciben del programa.

A continuación presento las diversas fuentes de las que Silvia recibe dinero para sostener su economía familiar.



— **a) Pensión por discapacidad.** Sorprende escuchar los distintos fondos que proveen de ingresos a Silvia y los usos diversos que en ocasiones alguno de ellos tiene, mientras que otros difícilmente serán modificados en su destino. La primera fuente de ingresos que menciona en la entrevista es su pensión por discapacidad, obtenida a raíz de un accidente que tuvo hace ya más de diez años. Con el dinero de la pensión empezó a edificar el local donde tiene la papelería, las máquinas tragamonedas y las artesanías que elaboran ella y su hija. Este dinero también sirve ahora para pagar los abonos del crédito del SIFRA. Gracias a esta pensión tiene acceso a servicios de salud que, si bien no son una fuente de ingreso, sí representan un ahorro importante, ya que en diversas ocasiones le ha evitado desembolsar pagos en hospitales, medicinas y médicos privados para ella y sus hijos.

— **b) Créditos del SIFRA.** El primer crédito fue de 10 000 pesos y lo utilizó en comprar diversos artículos para su papelería y pagar deudas contraídas cuando adquirió las máquinas tragamonedas y una de las lavadoras. En días recientes a la entrevista ya había recibido un segundo crédito, con el que planeaba comprar de nuevo más artículos de papelería, una copiadora y financiar su viaje y estancia



en Guadalajara, a donde iría para recibir atención médica y traer nuevos insumos para trabajar las artesanías y nuevos productos que vende en su local. Con este nuevo crédito también proyecta ponerle piso a su local.

Estas mejoras en la imagen de su negocio son muy importantes, ya que denotan cierta prosperidad, al igual que su decisión de contratar el servicio de televisión satelital, que tiene conexión con una situación económica menos apremiante y con allegarse un estímulo después de años de trabajo arduo en los que había priorizado a sus hijos y a sus hermanos, a quienes, dice, no les falta nada pues ella con su trabajo ha conseguido proveerlos de un sinfín de electrodomésticos para hacer más cómoda su estancia en casa.

— **c) Ingresos por la venta de diversos productos y servicios.** Como ya quedó registrado en párrafos anteriores, Silvia obtiene ingresos permanentemente gracias a una amplia variedad de productos que pone a la venta tanto en su local como a la puerta de éste: artículos de papelería, cuadros de repujado, manteles y servilletas bordadas, películas, fruta y verdura en pequeñas y grandes cantidades, además de la renta de máquinas de videojuegos, lava-



doras, películas y el cobro de clases de bordado y repujado.

— **d) Inversiones y guardados.** Adicionales a estos ingresos están los distintos fondos de ahorro e inversiones que ha ido conformando a partir de prácticas cotidianas de “apartar” y hacer “guardaditos”, como le nombra, si bien el fondo mayor de 600 mil pesos existe a raíz de que su fallecido hermano la nombró beneficiaria de un seguro de vida. Este dinero lo tiene depositado en una inversión en Lloyd que le genera intereses, los que recientemente retiró para abrir una nueva cuenta en Banco Azteca. Adicionales a los 60 mil pesos que retiró de Lloyd, deposita en esa cuenta lo que va ahorrando cada semana, procurando preservar la práctica que ella ha adoptado desde hace años, aun en tiempos difíciles: “Si vendo 300, haga de cuenta que 100 los aparto para surtir, 100 los hago nudito y 100 para mis gastos”.

Otro fondo de ahorro que menciona es el de la morralla que deposita en un bote, con la que cubre el pago de luz, agua y otros gastos. De este dinero aparentemente no tiene control, ya que con frecuencia no sabe lo que tiene, sólo se acuerda de echarle monedas “a puños” y de acudir a él cuando le llegan los cobros de los servicios mencionados, un gasto considerable, ya que ella se hace cargo del consumo de energía



eléctrica y agua no sólo de su casa y del negocio sino también de las viviendas de sus hermanos y de sus hijos, además del teléfono de éstos últimos.

PRÁCTICAS DE ASIGNACIÓN DEL DINERO: PRODUCCIÓN, CONSUMO Y SEGURIDAD

Ya he hablado acerca de cómo Silvia opera ciertos controles sobre el dinero que maneja, ahora abundaré en esta discusión y para ello retomaré algunos datos que presenté antes. Un primer e importante destino del dinero es el sostenimiento de esas mismas actividades: la compra de verduras que no produce, la compra de artículos de papelería, el pago de la luz que consumen las máquinas de videojuegos, la compra de materiales para producir nuevas artesanías. Según sus cálculos, destina 50% de los ingresos a mantener las condiciones para seguir trabajando, aunque, como ya quedó claro antes, toma también del dinero de su pensión para este mismo fin, al igual que para dar los abonos del crédito de SIFRA.

El segundo objetivo al que van encaminados los ingresos es pagar el sostenimiento de su familia. Se puede hablar aquí de lo que Benería y Roldán (1992) llaman “fondo común”, aunque en este caso concreto no se trata de la aportación de una parte de los sueldos que perciben los integrantes de la familia, sino de la decisión de destinar una parte del flujo



monetario por la venta de diversos productos y servicios a la manutención familiar. A este rubro Silvia destina 2 650 pesos a la semana, de los que casi la mitad se emplean para las necesidades cotidianas de alimentación. Se incluyen aquí los fondos utilizados para solventar los gastos implícitos en la educación de sus hijos: transporte, alimentos, útiles escolares, cuotas y colegiaturas, libros, acceso a internet y otros.

Aun cuando los hijos no tienen asignado un salario, hay un acuerdo tácito de la responsabilidad que Silvia ha asumido en cuanto al bienestar de ellos, incluyendo a María de Jesús y a su marido. Cuando Silvia requiere arreglos de albañilería, su yerno le ayuda sin que haya un pago de por medio, como cuando construyó el local y ahora que planea ponerle piso. La aportación de ellos al fondo común es el trabajo no pagado, a cambio de que su madre les proporcione vivienda, gastos de alimentación, gastos de educación, pago de servicios y aun gastos médicos cuando son necesarios.

Conviene en este punto identificar la manera como se toman las decisiones respecto a los recursos monetarios y otros bienes al interior de esta familia. Desde la perspectiva que proponen Shanahan y Brandon, en este caso se trata de mecanismos de redistribución entre los distintos miembros del hogar, sin suponer que los ingresos y otros bienes se distribuyan de manera igualitaria y sobre la base de necesidades explícitamente expresadas. Más bien, todo indica que la mayor parte de las decisiones las toma Silvia, como ya se señaló en apar-



tados anteriores, orientada por lo que cree son las expectativas de sus hijos y de lo que es posible y apropiado en una situación familiar y social dada.

Por otro lado, y aunque no se pusieron en evidencia conflictos o disputas por las maneras en que se asignan y distribuyen los bienes, Silvia refiere confrontaciones con quienes no están dispuestos a contribuir al mantenimiento de ese fondo común. Silvia espera apoyo recíproco, lo que enfatiza al hablar de sus sacrificios para pagar los costos de los estudios y la preparación profesional de sus hijos.

Elena y Cristina son identificadas por su negación a contribuir con aportaciones para el sostenimiento de la economía de la familia. La primera, estudiante de preparatoria, trabaja en el restaurante La Chata, en Puerto Vallarta; "aquí vive", dice Silvia, "ella trabaja y no aporta nada, lo que gana es para vestirse, para todo lo que es de ella, ni nos ayuda, ella llega y se duerme". Cristina trabaja en un barco, es ejecutiva de ventas, y aun cuando su madre le ha pedido su contribución económica, se ha negado a atender sus reclamos.

Esta situación ha generado tensiones entre madre e hijas. Silvia manifiesta un desencanto por la manera en que ellas se han ido distanciando del resto de la familia, participando cada vez menos de la dinámica de trabajo familiar. En relación con lo anterior, existen desacuerdos por la divergencia en intereses entre ellas y el resto de la familia; las prioridades de Elena y Cristina tienen que ver con el sostenimiento de una forma



de vida que supone un distanciamiento de lo que son ciertas prácticas familiares, a la vez que requiere recursos para hacerse de una imagen acorde con la red de relaciones sociales en las que están incursionando y de la que quieren ser parte.

Sus mundos de vida están siendo transformados, la interacción cotidiana con personas fuera de su localidad y dentro de un medio urbano va generando ese distanciamiento, de tal suerte que lo que antes fue una fuente de bienestar —el hogar— que les aseguró acceso a una educación y a fuentes de trabajo, ahora se vuelve un estigma del que buscan tomar distancia. Silvia relata con tristeza el balance que hace de esta situación que está viviendo con Cristina y que pudo expresarlo en una reciente discusión que tuvo con ella: “Yo ya cumplí, te hizo daño haberte dado más que a los demás porque todos estudiaron en escuela de gobierno y tú en escuela de pago, de estas chácharas de las que te avergüenzas te pagué 1 500 por mes en Proulex por dos años”.

A la vuelta del tiempo, sus hijas tienen otros referentes de lo que quieren y esto influye en las maneras en que hacen uso de los recursos que generan, de tal suerte que el sueldo que reciben de sus empleos es etiquetado con base en intereses que no son compatibles con las decisiones que operan en su contexto familiar. Lo anterior ilustra lo que Zelizer (1994) señala al hablar de las maneras en que se marca el dinero, se introducen controles, restricciones y distinciones que moldean su



uso en una relación, las que al no ser ampliamente compartidas generan roces y conflictos.

Silvia se aflige por la manera en que sus hijas no sólo no contribuyen al sostenimiento de la economía familiar sino que tampoco prevén su futuro y tienen poca disposición a hacer sacrificios en aras del bienestar colectivo, algo que para ella es inaceptable, ya que va en contra de los principios de funcionamiento sobre los que ha forjado un estilo de vida personal y familiar.

Y de esto último hay distintas evidencias. Una de ellas es su férrea decisión de no hacer uso del dinero que le dejó su hermano aun cuando ha tenido múltiples situaciones apremiantes. En esta determinación llama la atención su particular racionalidad al mantener intocable la inversión que tiene en Lloyd y decidir endeudarse con el SIFRA, cuando podría ahorrarse el diferencial de intereses que paga y que no tiene punto de comparación con lo que obtiene con su inversión. Mientras que con esta cuenta ella recibe 2% de interés anual, ese mismo porcentaje lo paga en la cooperativa cada mes, por el dinero que le han prestado.

Cuando se le interrogó respecto a su motivación para solicitar el crédito de SIFRA respondió: "Porque no tenía para surtir y no quería sacar de lo que yo tenía". Al volver más adelante sobre esta información, Silvia argumentó, recordando lo que su hermano le había dicho en una ocasión, respecto a este seguro y lo que a él le gustaría que hiciera: "Siempre me de-



cía que si él se moría primero que yo, lo que a mí me dieran de la empresa yo lo cuidara para cuando estuviera viejita, para cuando mis hijos se fueran y me dejaran, me decía. Y para eso quiero mis centavitos que tengo ahorrados, para cuando ya no pueda trabajar y ellos se vayan y me dejen solita, pagarle a alguien que me dé comida”.

Pero aun cuando no quiere emplear el fondo mayor para sus pequeños negocios o para cubrir otro tipo de gastos, separó 60 mil pesos que corresponden a los productos financieros que le dio la inversión; los ha destinado para realizar ciertas mejoras a su vivienda, al local de la papelería y para la compra de una camioneta. Quiere terminar de construir su casa, edificando un piso en la parte superior de la que ya tiene, así como un nuevo espacio aledaño al de la papelería, donde pueda meter las máquinas tragamonedas, la copiadora, el fax y una caseta de teléfono que planea conseguir. Para la compra de la camioneta ya está en pláticas con una asociación de discapacitados que le ofreció ayudarle para importar un vehículo de Estados Unidos adaptado para personas con necesidades especiales y que ella podrá conducir con menos dificultad.

**CELIA BERNAL (MORELOS,
TOMATLÁN)
SU NEGOCIO**

Celia vive en el pueblo de Morelos, situado a 20 kilómetros de la cabecera municipal, por la carrete-



ra que conduce a Puerto Vallarta y que divide a la localidad en dos. Tiene 56 años, es divorciada, nunca fue a la escuela y apenas sabe leer y escribir. De sus tres hijas, Noemí de 24, Érika de 22 y María Candelaria de 21 años, sólo la de en medio vive con ella, si bien se la pasa en Puerto Vallarta buena parte de la semana, donde estudia en la universidad; la mayor y la más pequeña viven en Estados Unidos. Ella misma, de joven, permaneció siete años en Chicago, donde estuvo trabajando y enviaba dinero que su padre le ahorró en parte y en parte también gastó.

Es de un pueblo de La Huerta, Las Higuierillas. Al volver de Chicago, Celia hizo efectivo el acuerdo que había hecho con su padre, de que al llegar le pagaría con ganado el dinero que se había gastado, y así lo hizo con cada uno de sus deudores; además del papá, uno de sus hermanos y un tío le dejaron elegir el equivalente en animales de la deuda contraída: de su padre obtuvo 20 vacas, del hermano 10 y del tío cinco. Así fue como se hizo de un patrimonio base. "Desde que estaba joven me gustaba el ganado", dice. Su papá era ganadero en La Huerta y le daba envidia ver cuando él vendía y le veía la "paca" de dinero que sacaba de su bolsillo.

Poco tiempo después de volver de Estados Unidos se casó y a los cinco años de estar viviendo juntos el marido se fue a Estados Unidos y no ha vuelto a saber de él. Cuando sus hijas tuvieron que ir a la escuela se salió del rancho donde vivía



con sus padres y así fue como llegó a Morelos, donde ya residían una de sus hermanas y otros parientes.

El ganado lo dejó en el pueblo Las Higuerillas. Al llegar a Morelos rentó una casa y después compró un lote con el dinero de unas vacas que vendió. Poco a poco se fue haciendo de otros bienes y en la actualidad tiene tres propiedades en Morelos: el primer terreno que compró, donde construyó una casa pequeña que ahora está deshabitada; el segundo, donde levantó la casa en la que vive, y un terreno que le compró a una de sus hermanas, quien necesitada de dinero se lo ofreció, y que fue pagando poco a poco con las propinas que le dan en el hotel donde trabaja.

Celia es socia de la cooperativa desde su fundación, es parte del GAMEP llamado Los Sosa, donde está también la actual secretaria del consejo de administración, Antonia, y una médica, quien además es propietaria de una farmacia. Ella es de las pocas mujeres de esta cooperativa que pide crédito para la engorda de ganado.

A diferencia de Silvia, Celia no se dedica a atender el negocio financiado por SIFRA sino a trabajar en un hotel ubicado en la localidad de Quémaro, llamado Las Alamandas. Los créditos los ha utilizado para acrecentar el hato ganadero de su propiedad, comprando animales jóvenes que engorda y saca a la venta, al igual que aquellos que obtiene de sus propias vacas; otra parte de los recursos los utiliza para arreglar corrales y sembrar pasto. Generalmente los becerros que com-



pra provienen de los hatos de sus parientes, incluso adquiere los becerros que le han tocado al hermano y que él pone a la venta también; él ya sabe que Celia siempre buscará la forma de comprarlos, “en vez de que los vendan a otras personas, chiquitos yo los agarro”, dice ella.

El nuevo préstamo. En 2005 Celia ya había recibido cuatro préstamos anteriores, mismos que pagó con puntualidad, incrementando cada año el monto; ese año ella podía solicitar 50 mil pesos y así lo hizo, si bien tuvo que presentar garantías prendarias y un aval, dado que ésa era la política de la cooperativa cuando se trataba de cantidades mayores. En esta ocasión Celia entregó las escrituras de su casa y como aval está Toña, su compañera de GAMEP, de quien a su vez ella es aval solidario. Como en otros años, este préstamo fue solicitado para la engorda de animales y gastos como siembra para obtener pastura, arreglo de lienzos y compra de medicamentos.

ARREGLOS FAMILIARES

En la historia de Celia, el apoyo de su red familiar ha jugado un papel importante, ya fuera para dejar su localidad de origen e irse a Estados Unidos, a los 22 años, donde la acogieron sus parientes, o a su regreso, cuando distintos parientes le retribuyeron con ganado los ahorros que ella había enviado y que, aun sin ella saberlo, les habían permitido financiar sus labores agrícolas y ganaderas. También



recibió apoyo de su familia cuando una vez más tuvo que dejar su pueblo, ahora para que sus hijas pudieran estudiar, y el que viva en Morelos se explica porque contaba con que una integrante de su familia vivía en ese lugar.

Mientras que Silvia ha incorporado a sus descendientes en su pequeña empresa, Celia ha recurrido a los hermanos, tíos y sobrinos para sostener el negocio ganadero, compartiendo con ellos las utilidades, subsidiando parte de los gastos que corresponden a la inversión de sus parientes, a cambio del trabajo físico de cuidado de los animales, información y consejos que ellos le aportan.

Así, y aun cuando el sitio donde tiene los animales se encuentra a más de 90 kilómetros de donde vive, Celia ha conseguido arreglos familiares provechosos y que hasta la fecha funcionan aceptablemente para todas las partes. Para su incursión al mundo ganadero obtuvo la ayuda de su papá y sus hermanos; el menor de ellos es un soporte importante en el negocio de Celia. Ella viaja cada fin de semana o cada 15 días o cuando tiene vacaciones a revisar sus bienes, y sin lugar a dudas se hace presente días antes de que se venza la fecha de pago del crédito, ya que es cuando vende su ganado.

Su hermano Federico vive en el rancho Las Higueras y tiene su propio ganado. Uno de los acuerdos que tienen entre ellos es acerca de la distribución de los bienes producidos en torno al negocio del ganado, y consiste en que a cada uno le corres-



⁵ Al parecer, estos acuerdos son comunes entre las familias de las mujeres que entrevisté. Por ejemplo, Rosina, socia del grupo de la localidad La Higuera Blanca, también del municipio de Tomatlán, relató que su esposo, durante una buena parte del año, se dedica exclusivamente a cuidar el ganado de su madre y por ello tiene derecho a vender los becerros, alrededor de 10 al año. Claro que el dinero no es sólo para él sino que le da a su madre una tercera parte, pero la venta de ese ganado funciona como una reserva de la que echan mano cuando, por ejemplo, las deudas se incrementan y tienen que ser saldadas. Otro tipo de beneficio que obtiene la gente que se hace cargo del ganado ajeno es que hay temporadas en que lo ordeñan, como Rosina misma explica. El esposo se encarga de obtener la leche y ella elabora los quesos, el requesón y todo lo que son derivados de la leche y con eso ella se ayuda; además de que aseguran el consumo de esos productos, una parte los venden entre las vecinas de la localidad.

ponde la mitad de las crías de las vacas que se reproducen.⁵ Cuando se trata de la engorda de becerros, Celia da a su hermano un dinero extra; en todos los casos, ella se hace cargo de solventar los gastos de medicamentos y cualquier costo adicional que se genere en el proceso.

En ocasiones, la compensación que Federico recibe es la condonación de alguna deuda que tenga con ella o la incorporación de sus propios bece-

rrros a la engorda sin pagar el costo de alimento y medicinas, aunque esto último Celia lo hace con los otros hermanos también.

Con frecuencia presta dinero a sus hermanos, ya sea para algún apuro familiar o para pagar trabajos agrícolas que no tienen manera de financiar; ella les presta, sabe que a cambio de la deuda recibirá un animal, incluso a veces ellos le proponen vender junto con el hato de ella algún becerro o una vaca que ellos cuidan.

Cuando Celia no tiene dinero o no está cercana la fecha para recibir el crédito del SIFRA, habla con sus hijas que viven en Estados Unidos y le mandan el dinero que necesita. Así, con estas prácticas, ambas partes se benefician: los hermanos, que aunque saben que suele ser poco ventajosa la venta de ganado en situaciones críticas, y que su hermana no les



pagará un precio óptimo, tienen la seguridad de que pueden contar con ella, además de que es mediadora en la relación familiar.

Por su parte, Celia tiene la posibilidad de dar un destino productivo a los ahorros conseguidos o a las remesas que recibe de las hijas, con lo que asegura el pago de la deuda. “Yo les presto” aclara, “pero a cuenta de las becerras ... se las compro a mil pesos. Aclarando y hablando, yo se lo digo sinceramente, de que se los vendan a otra gente, y ellos también dicen: ‘De vendérselos a otra gente y a ti, mejor a ti’. Y todo el tiempo así se los he comprado yo”.

Cuando el ganado está listo para la venta, Celia se pone en contacto con un comprador que vive también en Morelos; es Alejandro, el marido de Leticia Vaca, la anterior presidenta del SIFRA. También vende a intermediarios de otras localidades, de los que tienen corrales de acopio en Pino Suárez, un pueblo que se encuentra a 25 kilómetros de distancia por la carretera que va a Vallarta. En ese lugar hay intermediarios que compran en toda la región para luego trasladar el ganado ya sea al centro del país o bien hacia el norte, a los estados de Sinaloa, Sonora y la frontera con Estados Unidos. Celia dice que siempre vende al contado, nunca permite que le queden a deber.



INGRESOS DEL NEGOCIO FINANCIADO POR SIFRA

Para dar una idea de lo que han sido los ingresos generados con el crédito del SIFRA, le pedí a Celia que recordara lo que hizo con estos recursos los dos últimos años, y esto fue lo que comentó. En 2005 recibió 40 mil pesos del SIFRA, con lo que engordó 17 becerros que alcanzaron a pesar entre 190 y 210 kilos cada uno. Al ponerlos en venta, le pagaron 18 pesos el kilo, con lo que obtuvo 63 mil pesos. De este dinero alcanzó a cubrir el crédito y los intereses y obtuvo como utilidad alrededor de 20 mil pesos.

Con el crédito de 50 mil pesos que le dieron recientemente está engordando 17 animales para la venta; cinco de ellos fueron comprados a 2 300 cada uno. Comenta que lo que más le cuesta es la producción de pasto, en lo que ahora invirtió 25 mil pesos para el pago de tractor, mozos, etcétera, y además arregló los corrales, con lo que gastó cerca de 5 000 pesos. Ella prevé obtener ingresos por una cantidad mayor que el año pasado, pues ahora la carne tiene un precio de 22 pesos el kilogramo.

Es interesante observar que aun cuando Celia tiene un empleo estable y diversas prestaciones que para muchas mujeres de su localidad son inexistentes, si sus ingresos se comparan con los de Silvia, los suyos equivalen a 60% de los de aquella, lo que contrasta enormemente con el giro de proyectos que cada una desarrolla. Silvia tiene una multiplicidad de peque-



ñas y aparentemente marginales actividades, desde la siembra en traspatio de frutas y hortalizas y su venta, hasta la venta de servilletas bordadas. En el caso de Celia, se trata de un giro que al menos en el medio rural está asociado a grupos sociales que cuentan con mayores recursos: la ganadería.

Pese a los mayores ingresos de Silvia, su margen de ahorro es menor, lo que se explica por el número de dependientes a su cargo, así como el tipo de gastos que tiene que sufragar permanentemente, entre los que sobresalen el transporte y los gastos escolares.

ORIGEN Y ETIQUETAMIENTO DEL DINERO

Fuentes de liquidez

a) Empleo. Celia tiene ya 15 años trabajando en el hotel Las Alamandas. Se expresa muy satisfecha de este trabajo pues aunque le pagan 2 800 pesos por mes, el ingreso más fuerte está en las propinas, que por lo común llegan a 5 000 pesos. Adicionalmente recibe 1 075 pesos en vales de despensa por mes, que ella puede emplear también para la compra de medicinas, pues es amiga de la dueña de la farmacia, que es socia del mismo GAMEP. Una ayuda importante es que en el hotel tiene derecho a las comidas y con frecuencia está ahí hasta las ocho de la noche o más, por lo que los gastos en la casa disminuyen significativamente. Su trabajo es en la lavandería, y aunque tiene poco contacto con los hués-



pedes, la empresa distribuye de forma equitativa las propinas que dejan los clientes; entre mayor es el sueldo del empleado, menor es la cantidad de propinas que recibe.

b) El crédito del SIFRA. Celia ha recibido préstamo en cinco ocasiones, por montos que van de los 10 mil a los 50 mil, como el de este último año, que aún está vigente; en todos los casos no sólo ha utilizado el dinero para la engorda de

ganado sino que una parte la emplea para otros gastos, como en esta ocasión, que empleó alrededor de 10 mil pesos para reparar su vivienda.⁶

⁶ Esta también es una práctica común entre las mujeres socias, de acuerdo con lo que ellas mismas expresaron. Por ejemplo, otra mujer entrevistada dijo: "Yo le voy a ser sincera, de esos 30 mil del crédito, le metí 10 mil nada más al negocio, de los otros, a mi esposo se le quemó el motor de la camioneta y pues la tuvimos que arreglar, porque haga de cuenta que sin la camioneta no nos podemos mover. Entonces tuvimos que repararla, le salió en un costo como de 15 mil pesos y ya los otros cinco haga de cuenta que los dejamos para [...] lo que se fuera ofreciendo, sí, los gastos de todos los días; se reserva eso porque también las enfermedades no las tenemos previstas, las enfermedades surgen de la nada, hay que prevenir eso".

c) La siembra. Por invitación de otro de sus hermanos, Celia invirtió en la siembra de sandía y, aunque hace unos ocho años que ocurrió esta primera incursión en el negocio agrícola, es interesante traerla a cuenta para

tener un panorama más completo de los medios que tiene a su alcance para obtener más ingresos.

Ella tiene un terreno de riego de tres hectáreas y su hermano otro con la misma extensión en el municipio de La Huerta. "Él estaba más pobre que yo", relata, y aunque Celia tampoco tenía dinero, contaba con ganado y, decidida a invertir, vendió algunos animales. Cuando se terminó ese dinero, ella negoció con un proveedor de Morelos que le diera a crédito los insumos que fueron necesitando, sobre todo los insecticidas.



Recuerda que cuando le pagaban las propinas de cada mes, 5 000 o 6 000 pesos, iba y le abonaba al proveedor y le daba a su hermano algo de dinero para que la fuera pasando o para que pagara algún peón cuando ya estaban en el corte de la sandía. Así la fue pasando hasta que empezaron a tener ventas. Celia comenta que en este negocio le fue muy bien: ella puso el dinero y la tierra y su hermano el trabajo; al final las utilidades las distribuyeron en partes iguales.

En el primer corte ("despunte", le llama) obtuvieron 40 mil pesos; relata con detalle cómo su hermano llegaba a informarle de las ventas, del comprador, de los pagos, de la calidad de la sandía, a entregarle dinero, a hacer cuentas de los gastos y repartirse las utilidades. La hija mayor de Celia se encargó de llevar el control de los gastos de su madre y fue la que puso en claro las cuentas a la hora de repartir los beneficios para cada uno. En el segundo corte les pagaron 60 mil pesos, y al término de las ventas, el pago de deudas y demás, cada uno se quedó con 40 mil pesos.

d) Las remesas. Una fuente de ingresos nada despreciable para Celia es el dinero que le envían sus hijas que viven en Estados Unidos. Cada mes o cada quince días, alguna de ellas le manda 250 dólares.

En el aspecto que estoy tratando en este apartado, Silvia y Celia tienen en común que cuentan con los créditos y las actividades productivas que desarrollan como fuentes de dinero para su economía familiar, mientras que, por otra parte, en



el caso de la primera, este ingreso se amplía con su pensión y, en determinados momentos, su propio ahorro que produce intereses, los que entran en circulación en el circuito doméstico. En cambio, Celia tiene un salario y recibe remesas provenientes de sus dos hijas residentes en Estados Unidos, y sus inversiones las hizo en los bienes inmuebles que en el transcurso de años ha adquirido, no en depósitos bancarios, como lo hace Silvia.

PRÁCTICA DE ASIGNACIÓN DEL DINERO: PRODUCCIÓN, CONSUMO E INVERSIONES

Por la magnitud de los recursos implicados, una prioridad de Celia es emplear su dinero en la compra de distintos tipos de bienes que van encaminados a incrementar su patrimonio, ya que las necesidades básicas, como el consumo cotidiano y los gastos en el cuidado de la salud, están aseguradas con el sueldo que recibe de un empleo más o menos estable. Sin embargo, es difícil separar este interés de Celia por hacerse de nuevas propiedades y preservar las que posee, de todas las acciones que lleva a cabo en el marco de las relaciones familiares cercanas, y más bien podría decirse que es precisamente la existencia de estos vínculos y su funcionamiento lo que induce a Celia a tomar sus decisiones en distintos momentos, en el plano de las transacciones comerciales de diferentes tipos de bienes.



Como ya se señaló, Celia cuenta con ganado y tierras agrícolas en La Huerta. En Morelos tiene dos terrenos y una casa amplia. Ella considera que estas inversiones son un seguro que a largo plazo podrá hacer efectivo en caso de algún apremio. Con todo, arreglar la casa donde vive es su prioridad. Relata que lo que recibe de utilidades por la engorda de ganado lo aplica en ampliar la construcción de su casa; así lo hizo con la venta del año pasado, y también planea hacerlo con las utilidades de este año, y así ocurrió también con la venta de sandía: "Lo que me sobre de todo", dice, "si me sobra, si vendo algún animalito, aquí llego y lo entierro".

Lo mismo dice de los ahorros que le van quedando de su sueldo: "Voy haciendo una alcancía", dice, "y cuando ya tengo una cantidad importante voy y compro ladrillo, piedra, cemento y le hablo a un compadre que vive en Puerto Vallarta", su albañil, para que vaya a trabajar por unos meses con ella. Cuenta que en la construcción de la casa tiene invertidos más de 100 mil pesos, y habla de esto con mucho orgullo.

Un segundo destino del dinero que maneja es para comprar becerros, como ya quedó demostrado en el apartado anterior. Es importante hacer notar aquí que no sólo se está hablando del crédito del SIFRA sino también del dinero que Celia ahorra de su sueldo o de las remesas que le envían las hijas.

En el momento de la entrevista, Celia estaba pensando utilizar también el dinero que le manden sus hijas para la compra de acciones del proyecto de una gasolinera; comentó que



tanto su hija como ella ya habían pagado 50% de una acción cada una y quería terminar de pagar éstas y adquirir dos más, por lo que tendría que pagar 16 mil pesos en total.

Otro destino del dinero que ella menciona es el fondo de ahorro que tiene en la empresa; en cada quincena le descuentan parte de su sueldo para entregárselo a fin de año, dinero que a su vez utilizará para solventar un pago pendiente o para meterlo en el circuito de nuevos préstamos a sus parientes.

Otro uso que con frecuencia da a su dinero es prestarlo a sus hermanos o algún otro pariente, quienes recurren a ella con cierta frecuencia. Antes se mencionó a Federico y a Rogelio; éste último fue quien la involucró en la siembra de sandía, pero tiene además tres hermanas que viven en Morelos y una más en Quémaro, un pueblo ubicado a siete kilómetros de donde vive Celia, hacia la playa.

Celia ha desempeñado un papel de soporte económico no sólo de sus hermanos con menos recursos sino también de sus hermanas, en ocasión de situaciones críticas, como cuando la mayor tenía un apuro económico y se vio obligada a vender un terreno de su propiedad. Celia le ofreció un arreglo muy conveniente para ambas, de manera que la hermana no tuvo que "malbaratar" su terreno vendiéndolo a algún desconocido y ella amplió su patrimonio.

También está el caso de la hermana menor, quien tiene apuros económicos, ya que el marido tiene otra pareja en Estados Unidos y prácticamente dejó de enviar dinero a su familia. Esta



hermana de Celia, Emma, tuvo que buscar cómo ganarse la vida y empezó a vender ropa con la ayuda de Celia, quien le hace pequeños préstamos. Al relatar esto dice que lo hace de buena gana, mientras pueda, de a poquito.

De hecho, ella quisiera que sus hermanas entraran a algún grupo del SIFRA y que encontraran la forma de ayudarse, que ampliaran sus recursos, que superaran de alguna forma su situación de precariedad. Aunque reconoce que su propuesta les interesó, piensa que tal vez no se animaron a solicitar su ingreso por no estar seguras de poder pagar. Relata que incluso ella pagó la parte social para Emma por un año a fin de que hiciera la solicitud de crédito; más aún, relata que le ofreció su apoyo para situaciones eventuales en que Emma no tuviera con qué pagar el préstamo, “Yo te puedo prestar”, le ofreció. “Con poquito que tengas tú, yo te presto para cubrir la cuenta’, para ayudarle a que vendiera ropa”.

Un año después, y al constatar que aun con este ofrecimiento Emma no se decidía a pedir el préstamo, propuso en su GAMEP que en lugar de su hermana entrara Érika, su hija, y la aceptaron. Ya será más adelante cuando la vuelva a proponer, aunque es difícil pues en su GAMEP es muy competitiva la incorporación de nuevos socios, a cual más de sus compañeras, dice, mete gente; o tal vez se abra la oportunidad cuando reestructuren los GAMEP, como anunciaron en la asamblea anual pasada, lo que mucha gente está esperando.



Para vivir cotidianamente cuenta con los ingresos de su empleo en el hotel. Comúnmente ella compra los víveres con los vales que le dan en la empresa, incluso a veces le sobra para darle a Érika, la hija que estudia en Vallarta, o para comprar medicamentos.

Érika estudia una carrera universitaria en el Centro de Estudios de la Costa de la Universidad de Guadalajara, en Puerto Vallarta. También es socia del SIFRA, ha recibido crédito anteriormente y hace meses presentó su solicitud y está esperando que le aprueben el crédito. Vende zapatos a pagos diferidos y, según Celia, le va muy bien, ella le ayuda en las ventas a compañeras de trabajo del hotel, dice que le ha vendido hasta 10 mil pesos. Lo que Érika obtiene de este negocio es sólo para ella; además, Celia la apoya con dinero extra, aparte de los vales, aunque sea esporádicamente. Sus otras hijas mandan a la hermana de 100 a 150 dólares por mes, pues se comprometieron a pagarle la renta del departamento en el que vive en Puerto Vallarta.

SIGNIFICADOS DEL DINERO

Con lo que hasta aquí he presentado, han quedado en evidencia diversos significados que tiene el dinero tanto para Silvia como para Celia, mismo que no se reduce, como ya se señaló, a lo que les presta la cooperativa; entra también el que se deriva de situaciones personales muy dolorosas, como la pensión que recibe Silvia por el accidente



a raíz del cual quedó con dificultades para moverse y el que recibió a raíz de la muerte de su hermano.

Como abundaré enseguida, el dinero significa a) oportunidad para capitalizar su negocio, b) seguridad e independencia futura, c) obtención de respeto y credibilidad, d) acceso a mayor bienestar en el presente, y e) rechazo a la ostentación y lujos.

A) OPORTUNIDAD PARA CAPITALIZAR SU NEGOCIO

Está claro que a Silvia le sobran ideas de cómo poner a producir el dinero, en vez de gastarlo para satisfacer necesidades personales de distinta índole; en la entrevista da cuenta de los sacrificios y privaciones vividas para poder ahorrar y hacerse de bienes que pone a disposición de sus clientes, pues esto es lo que le ha posibilitado nuevos y sostenidos ingresos. Su pensión económica por invalidez, por ejemplo, ha adquirido un sentido muy positivo, pues con esos recursos empezó la construcción del cuarto que se ha constituido en su centro de operaciones, donde lleva a cabo un sinnúmero de actividades que le han permitido crecer económicamente con la ayuda de sus hijos.

En este caso, el dinero significa una oportunidad para capitalizar su negocio, hacerse de una fuente de sustento, siempre y cuando tenga las habilidades para administrar y cuidar. Para Silvia, cuidar el dinero, saber invertir, son cualidades muy



importantes, algo de lo que, desde su punto de vista, carecen otros socios del SIFRA, y es su explicación de por qué sus compañeros no pagan con la responsabilidad que se espera.

Algo que es indiscutible es su habilidad para sacar prove-

⁷ Es interesante escuchar en el relato de Silvia cómo ella emplea expresiones para referirse a sí misma que están en concordancia con lo que otros utilizan para referirse a ella, aun cuando sabe que no son del todo reales. Respecto a su pobreza, dice que cuando supo del SIFRA fue con su credencial de elector a presentar su solicitud, dado que era lo único que tenía "de aval", es decir, que hablara por ella, y dudaba de que fuera merecedora del crédito, aun cuando, como ya hemos visto, cuenta con recursos que poca gente en su localidad tiene. Por otra parte, algo parecido a lo que he referido que le sucede con la empresaria le ocurre en otros contextos: las secuelas del accidente son visibles en su forma de caminar, presenta lo que Goffman (1993) llama un signo portador de información social, que la lleva a ser catalogada como discapacitada y por ello es parte de un grupo social desde donde es posible tener acceso a ciertas ayudas que ella no piensa desaprovechar, de ahí que hable de la compra de una camioneta a través de la asociación de discapacitados que le brinda ciertas facilidades, siempre y cuando ella y su camioneta porten un distintivo de discapacidad.

cho de lo que tiene, incluida su imagen de mujer pobre, sola y vulnerable, dadas las dificultades que tiene para caminar. Mientras que algunas personas la tratan de forma estigmatizante por esta misma situación, para otras probablemente son estos estigmas⁷ los que activan su solidaridad, como Engracia, la propietaria de la tienda, que no deja de apoyarla en la venta de sus artesanías, abriéndole las puertas al mercado de turistas internacionales, algo de lo que carecen otras mujeres que igual que Silvia son há-

biles con las manos y hacen trabajos artesanales.

Respecto a Celia, cada vez que relata los negocios que ha tenido se emociona; evoca que cuando era adolescente y vivía con sus padres le gustaba engordar puercos y tener su propio dinero, luego las vacas que le entregaron al regresar de Estados Unidos, la siembra de sandía y de nuevo la engorda de becerros.



Celia enfatiza que el préstamo le permite hacer un negocio rentable sin tener que invertir demasiado dinero, y que da resultados en poco tiempo. Ella tiene la opción de vender algunas vacas y autofinanciar las engordas, pero prefiere no mermar este patrimonio; una de las ventajas, dice, es tener ese capital reunido y hacer las mejoras que requiere su empresa.

B) SEGURIDAD E INDEPENDENCIA

FUTURA

Cuando Silvia habla del dinero que tiene en Lloyd y hace referencia a lo que tiene previsto hacer con él, alude a un significado particular: la seguridad que ella quiere tener en el futuro, cuando sea una persona vieja sin capacidad de trabajar como ahora lo hace; su deseo es tener tranquilidad, cuidados e independencia. Lo mismo puede decirse de Celia, ya que decide hacerse de propiedades que le sirvan de soporte económico más adelante. Ambas mujeres están dando al dinero un significado asociado a su capacidad de anticiparse al futuro.⁸

⁸ Esta preocupación y la forma de enfrentarla ha salido a relucir en otros casos de otras familias que igualmente tuvo la oportunidad de conocer, como la de Concepción Talacón, la madre de los salineros, quien comparte con sus hijos e hijas situaciones de enorme precariedad, pues su principal medio de sustento es la producción de sal, en la que trabajan la mitad del año pero, aun cuando el nivel de producción que alcanzan es importante, se topan con grandes dificultades al momento de comercializarla, de tal suerte que lo que obtienen apenas les alcanza para irse pasando durante esos meses y pagar deudas a la cooperativa y a los tendejones que les dan crédito para sus víveres mientras venden la sal. El resto del año los hombres trabajan su parcela y como albañiles, algunas mujeres como jornaleras en la pizca de hortalizas y frutas en las zonas de riego que existen alrededor de Morelos. Pese a estas limitaciones, Concepción tiene un fondo en el banco de poco más de 300 mil pesos que obtuvo con la venta de un terreno de su propiedad, ubicado en la zona donde actualmente se prevé construir el aeropuerto. En total ella obtuvo 600 mil pesos por ocho hectáreas. Después de dar una parte a sus hijos y comprar otro terreno de 20 hectáreas, invirtió en el banco el resto, 175 mil pesos. En situaciones límite, cuando la presión se acrecienta, Concepción vende un becerro —seis al año— y les



reparte a sus hijos e hijas; a veces les da de lo que le envía su hijo Candelario, quien vive en Estados Unidos. A su vez, los hijos, pero sobre todo uno de sus yernos, le prestan cuando ella necesita dinero.

La ausencia de solidaridad de las dos hijas de Silvia y el hecho de que en la actualidad Celia vive práctica-

mente sola, provocan que en sus previsiones del futuro exista incertidumbre. Es paradójico, por otro lado, que en la búsqueda de una mayor prosperidad las hijas de Celia hayan tenido que migrar a Estados Unidos, tal como ella lo hizo, y si bien ahora la mejor situación económica de sus descendientes les permite apoyarla permanentemente, no existe un vínculo cotidiano y probablemente así será en el futuro, pues ellas no prevén su retorno al lado de la madre.

Algunos autores que han estudiado redes sociales y vejez plantean que en la actualidad las redes familiares están amenazadas por el descenso de la fecundidad (Montes de Oca, 2003), a lo que habría que agregar los cambios residenciales por la migración, ya sea permanente o definitiva. Las situaciones específicas relatadas por Silvia y Celia coinciden con esta tendencia más general en nuestra sociedad, donde las posibilidades de ser afectado por el debilitamiento de las redes es una realidad que se acrecienta, como lo señalan Guzmán, Huenchuan y Montes de Oca (2003), con la pérdida de la pareja, el distanciamiento de los hijos y otros actores que son parte de la red, generando un panorama donde está au-

sente la certeza respecto al apoyo recíproco tan necesario en esta etapa.⁹

⁹ Autoras como Enríquez (2002) y González de la Rocha (1999) han analizado detalladamente la crisis de redes y precariedad.



C) OBTENCIÓN DE RESPETO Y CREDIBILIDAD

Al pagar puntualmente a la cooperativa SIFRA el dinero que le ha sido prestado, Silvia demuestra que ha hecho un buen uso de él, aludiendo también a las formas específicas en que se ha materializado el préstamo, y esto la vuelve el blanco de comentarios positivos de parte de los líderes de la cooperativa y de funcionarios de la Secretaría de Desarrollo Rural (Seder), que la identifican como un ejemplo a seguir.

Por otro lado, pone en cuestión y definitivamente disipa la incredulidad expresada por sus compañeras del GAMEP cuando les fue entregado el primer préstamo, respecto a su capacidad de pagar. En este sentido, para Silvia el dinero significa la posibilidad de obtener respeto y credibilidad, de hacerse de un prestigio frente a las personas con las que interactúa frecuentemente y ante aquellos con los que se ha vinculado a partir de su ingreso al SIFRA.

Existe un aspecto más que puede dejarse de lado en este terreno y es la manera en que Silvia reitera la capacidad que ha tenido para sacar adelante a sus hijos, enviándolos a la escuela hasta concluir una carrera profesional. Con esto, ella logra transmitir lo importante que es y el lugar que ocupa entre sus prioridades que sus hijos superen las desventajas sociales que ella tuvo y tal vez, antes que recibir muestras de credibilidad o respeto desde el exterior, esto le ayuda a



tener una mayor autoestima y más autosatisfacción, y pone en entredicho una vez más las nociones de sentido común (y de algunos círculos políticos y tomadores de decisiones gubernamentales) de que en familias pobres encabezadas

¹⁰ Una crítica aguda a estos estereotipos se encuentra en Chant (1999; 2004).

por mujeres ocurre una transmisión intergeneracional de desventajas hacia

los hijos.¹⁰

En cuanto a Celia, sabe la posición de influencia que tiene con sus hermanas y hermanos y otros parientes que confían en ella; la buscan no sólo cuando necesitan ayuda económica sino también para hablar, para consultarla.

Ella es un referente familiar, por eso cuatro de sus hermanas acabaron mudándose a Morelos, junto a ella. La confianza y el reconocimiento son recíprocos, pues Celia deja todas las decisiones sobre los aspectos técnicos del manejo de ganado y la siembra en manos de sus hermanos. Así es también en lo administrativo: hacen cuentas al final de la cosecha o cuando la engorda está lista, ella no cuestiona o duda de los detalles que le informan y espera hasta entonces para hacer el recuento de gastos y dividendos. Ella refiere con sus palabras estos arreglos: “Ellos me dicen ‘Mira, danos lo que quieras, nosotros de todos modos estamos acá y le damos de comer al ganado de nosotros’; les doy, cuando ya los vendo les digo tanto fue y les doy que tres mil pesos, cuatro mil pesos, según lo que saque, o les digo me deben tanto, me pagan y quedamos a mano”.



Pagar con puntualidad es una prioridad para Celia, así lo ha hecho con la cooperativa y sus proveedores de agroquímicos o productos veterinarios que constantemente tiene que usar para el ganado. A su hija le aconseja: “No quedes mal, la palabra es la que vale”, y dice de sí misma: “Tengo suerte de que dondequiera me fían, y Toño, el de la tienda de agroquímicos, aquí él me fiaba todos los fumigantes; le digo ‘Toño, voy a necesitar fumigantes’”, y se endeuda con 30 mil o 40 mil pesos, que salda al cosechar.

D) ACCESO A MAYOR BIENESTAR EN EL PRESENTE

En distintos fragmentos de las entrevistas Celia relata acontecimientos, decisiones y puntos de vista que conectan con este significado que tiene para ella el dinero. Un ejemplo es su determinación de disponer de una parte de sus bienes para salir de su rancho y cambiar su residencia a Morelos con el fin de que sus hijas fueran a la escuela, pues antes y ahora, señala, “El dinero que yo gano es para ellas, el dinero que yo tengo les hace falta más a mis hijas”.

Una vez que son adultas e independientes, su prioridad es tener una casa segura, equipada, remover los materiales provisionales y reparar las áreas más dañadas, ampliar el techo para cubrirse del ardiente sol de la costa e instalar una escalera resistente.



También se manifiesta al referir que en ocasiones salen a comer por insistencia de alguna de las hijas que vive en Estados Unidos; cuando le habla para informarle que acaba de enviar dinero le dice “Vayan a comer a Pérula”, o también de Érika, quien la convence de ir a “marisquear” y a tomarse unas cervezas. Estos ejemplos permiten ilustrar el análisis de Parry y Bloch (1989) respecto a las representaciones del dinero; éstas, proponen los autores, se definen situacionalmente y son constantemente negociadas. Mientras que Celia tenía planeado utilizar ese dinero para comprar acciones de la gasolinera, en esta ocasión hizo concesiones para destinarlo a otros fines.

Este significado en Silvia se evidencia cuando habla de su preocupación porque la familia tenga una casa grande y bien amueblada, con una larga lista de objetos que desde su punto de vista hacen más cómoda y placentera la vida; también cuando comenta su decisión de contratar el servicio de televisión satelital y cuando menciona sus planes de comprarse una camioneta en la que pueda viajar a otras localidades a llevar sus mercancías y cuando vaya a Puerto Vallarta.

En su historia personal existen circunstancias que hablan de penurias y las maneras en que las fue sorteando. Su madre era una mujer alcohólica y ella relata que en sus crisis la maltrataba a ella y a sus hermanos; para evitarlo, ella ahorraba el dinero que recibía de las vecinas como pago por ayudarles en pequeñas quehaceres en sus casas y con eso compraba licor a



su madre. Cuando su madre se ponía furiosa por falta de alcohol, antes de salir a trabajar le entregaba una botella. De esta manera evitaba los golpes o que su madre saliera a la calle a pedir dinero o a deambular buscando más alcohol. Silvia aprendió de estas experiencias una manera específica de obtener cierta tranquilidad o al menos de evitar el dolor y la incertidumbre.

REFLEXIONES FINALES

La finalidad última de un programa de microcréditos y específicamente del SIFRA es favorecer que la gente de una localidad o municipio incremente su capacidad de invertir en bienes con fines productivos o de servicios, que a su vez generarán ingresos que incrementarán la capacidad de consumo y ahorro, que a la larga puede configurar una espiral positiva que conduzca a la reducción de vulnerabilidad y pobreza.

Hasta dónde estos fines son alcanzados o no es motivo de debates interminables entre estudiosos, practicantes y tomadores de decisiones dentro de las estructuras gubernamentales. El propósito de esta investigación no es responder esa pregunta; para hacerlo, es menester hacer otro tipo de estudios de más largo alcance en cuanto a temporalidad y que tomen en cuenta variables y datos que ayuden a responderla, mismos que no han sido incluidos en este estudio.



Lo que sí es objeto de este trabajo es dejar en evidencia, con los casos presentados, del grado de imbricación que tiene el microcrédito con otras fuentes de ingresos de distinta procedencia que conforman las estrategias financieras y de sustento de Silvia y Celia, así como la toma de decisiones dentro de sus hogares para la utilización de esos recursos y los que genera su proyecto, a fin de cubrir diversas necesidades y prioridades.

Retomaré ahora en éste y los siguientes párrafos otros conceptos que hablan de las funciones y significados del dinero. De acuerdo con la perspectiva estructuralista, es necesario hacerlo para producir o intercambiar aquellos bienes o servicios que se ponen a disposición en la esfera del mercado. En la actualidad, dada la existencia de grupos sociales que cuentan con una limitada capacidad de acceso a recursos monetarios, llegar a ellos requiere de distintos mecanismos, sean de procedencia privada o pública, que lo posibiliten. Lo anterior, de acuerdo con lo que sugieren Shanahan y Brandon (1994), es una estrategia de redistribución, en un plano que traspasa lo familiar y al mismo tiempo influye en las decisiones que tocan a este ámbito.

Según lo que proponen White (1993), Zelizer (1994), Parry y Bloch (1989) y Long y Villarreal (2004), entender el funcionamiento de la esfera mercantil desde un enfoque antropológico, supone desentrañar el papel que juega en ella lo social, no como dos esferas separadas sino estrechamente impregnada



una de la otra, y hacer evidente dentro de la primera la existencia de otros valores y significados distintos de la capacidad de comprar y vender asociados al dinero. Lo que hacen Silvia y Celia en sus prácticas cotidianas de producción y venta se entreteje con expectativas y compromisos que corresponden a relaciones no mercantiles, y a su vez, en estas relaciones se llevan a cabo transacciones de compraventa, préstamos e inversiones.

Como bien señalan Parry y Block (1989), el aspecto simbólico del dinero “se relaciona con nociones culturalmente construidas de producción, consumo, circulación e intercambio”, esto es, ejemplificando con Celia, a pesar de su estancia en Estados Unidos aprendió desde pequeña no sólo lo que concierne a cómo sembrar, engordar ganado y venderlo, sino el soporte fundamental que en el medio rural tiene el trabajo familiar y cómo sacarle jugo, los arreglos de compraventa, lo que vale la palabra en los tratos comerciales y el pago de deudas.

Hay un aspecto más en el que quiero reflexionar. Las decisiones que toman estas dos mujeres están influidas por esos referentes más amplios de significados, aunque también por la capacidad de acción que tienen, delimitada a su vez por el lugar que ocupan como personas, familias y grupos sociales dentro de un contexto más amplio, y que constriñe su acceso a recursos y poder en un escenario mayor.

Las mujeres reflexionan respecto a experiencias anteriores y las conectan con lo que acontece en sus vidas en el presen-



te y lo que quieren para ellas en el futuro, aunque de hecho haya resultados no buscados e insospechados, producto de circunstancias que están fuera de su control, como la muerte del hermano de Silvia y su legado.

Las variadas formas de arreglos familiares son lo que permite la ampliación de ingresos de las mujeres, y lo que hacen Silvia y Celia con sus parientes es una inversión en su red a fin de mantener vigentes tales vínculos. Por ello, por ejemplo, la primera ha dado espacio a sus hermanos en sus viviendas y la segunda apoya continuamente a sus hermanos. Si nos apoyamos en lo que sugiere Godelier (1998), cuando afirma que la fórmula de lo social es guardar para poder donar, donar para poder guardar, habría que entender que Silvia y Celia en esa práctica cotidiana de ayudar a sus parientes, proveyendo apoyo económico, trabajo, educación, están construyendo un entorno en el que, ahora y en el futuro, sea posible el retorno de diversas formas de soporte anímico, social y económico.

Las estrategias de sustento de las mujeres se desarrollan con la colaboración de sus lazos más estrechos, y en este sentido es interesante documentar la forma en que éstos se alimentan y los límites que marcan de acuerdo con sus juicios y su reflexividad. También es importante analizar el papel que juegan entidades y personas que constituyen sus lazos distantes en la reestructuración de tales estrategias y cómo las mujeres se involucran con ellos, se acomodan a sus requerimientos y resignifican principios organizativos.



Bibliografía

- AGARWAL, Bina. "'Bargaining' and Gender Relations: Within and Beyond the Household". FCND discussion paper, 27. International Food Policy Research Institute, 1997.
- AGLIETTA Michel y Jean CARTELIER. "Orden monetario de las economías de mercado", *Cuadernos de Economía*, núm. 36. 2002, pp. 41-75.
- AGLIETTA Michel y André ORLÉAN. *La violencia de la moneda*. México, Siglo XXI Editores, 1990.
- BARROS DE CASTRO, A. y C. F. LESSA. *Introducción a la economía: un enfoque estructuralista*. México, Siglo XXI Editores, 1993.
- BENERÍA, Lourdes y Martha ROLDÁN. *Las encrucijadas de clase y género. Trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica de la unidad doméstica en la ciudad de México*. México, FCE/Colegio de México, 1992.
- CHANT, Silvia. "Dangerous Equations? How Female-headed Households Became the Poorest of the Poor: Causes, Consequences and Cautions", *IDS Bulletin*, vol. 25, núm. 4, 2004, pp. 19-26.
- . "Las unidades domésticas encabezadas por mujeres en México y Costa Rica: perspectivas populares y globales sobre las madres sin pareja", en M. GONZÁLEZ DE LA ROCHA (coord.), *Divergencias del modelo tradicional: hogares de jefatura femenina en América Latina*. México, CIESAS/Plaza y Valdez Editores, 1999, pp. 97-124.
- ENRÍQUEZ ROSAS, Rocío. *El crisol de la pobreza. Malestar emocional y redes de apoyo sociales en mujeres pobres urbanas*. Tesis de doctorado. Guadalajara, CIESAS-occidente, 2002.
- GODELIER, Maurice. *El enigma del don*. Barcelona, Paidós, 1998.
- GOFFMAN, Erving. *Estigma. La identidad deteriorada*. Buenos Aires, Amorrortu Editores, 1993.

- GONZÁLEZ DE LA ROCHA, Magdalena (coord.). *Divergencias del modelo tradicional: hogares de jefatura femenina en América Latina*. México, CIESAS/Plaza y Valdez Editores, 1999.
- GUZMÁN, José Miguel, Sandra HUENCHUAN y Verónica MONTES DE OCA. "Redes de apoyo social de las personas mayores: marco conceptual", *Notas de Población*, núm. 77. CEPAL, 2003, pp. 35-70.
- LONG, Norman y Magdalena VILLARREAL. "Valores monetarios y no monetarios: el comercio de hojas de maíz y los espacios en el mercado de California", en Magdalena VILLARREAL (coord.), *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. México, Cámara de Diputados/ciesas/ Miguel Ángel Porrúa, 2004, pp. 31-55.
- MONTES DE OCA, Verónica. "Redes comunitarias, género y envejecimiento. El significado de las redes comunitarias en la calidad de vida de hombres y mujeres adultos mayores en la ciudad de México", *Notas de Población*, núm. 77. CEPAL, 2003, pp. 139-174.
- PARRY, Jonathan y Maurice BLOCH (eds.). *Money and the Morality of Exchange*. Cambridge, Cambridge University Press, 1989.
- SCHUMPETER, Joseph A. *Teoría del desenvolvimiento económico*. México, FCE, 1972.
- SEN, Amartya. "Gender and Cooperative Conflict", en Irene TINKER, *Persistent Inequalities: Women and World Development*. Oxford, Oxford University Press, 1990, pp. 123-149.
- WHITE, Gordon. "Towards a Political Analysis of Markets", *IDS Bulletin*, núm. 24. 3, Institute of Development Studies, University of Sussex, 1993.
- ZELIZER, Viviana A. *The Social Meaning of Money*. N. Jersey, Princeton University Press, 1994.