

UNIVERSIDAD
ICESI

**USOS DEL ENDEUDAMIENTO EN LA ORGANIZACIÓN DE LA VIDA
ECONÓMICA DE ALGUNOS PROFESIONALES JÓVENES EN CALI**

TRABAJO DE GRADO

JUAN FELIPE LEDESMA VALENCIA

Asesora

VIVIAM STELLA UNÁS CAMELO

**UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES
ANTROPOLOGÍA
SANTIAGO DE CALI
2012**

Índice general

INTRODUCCIÓN.....	2
ANTECEDENTES.....	7
EL TEMA DEL ENDEUDAMIENTO EN COLOMBIA.....	7
ANTROPOLOGÍA DE LA DEUDA.....	8
EL ENDEUDAMIENTO DESDE LA PSICOLOGÍA ECONÓMICA.....	11
LA APUESTA POR EL RELATO BIOGRÁFICO.....	16
¿QUÉ SE OBTIENE CON LOS RELATOS BIOGRÁFICOS?	18
MARCO TEÓRICO.....	20
Los usos.....	24
El endeudamiento y su dimensión pública y privada.....	25
El consumo	27
¿Qué entendemos por joven?.....	28
¿ABUNDANCIA EN COLOMBIA?	29
PROFESIONALES¿UN SECTOR PRIVILEGIADO?	37
Los profesionales y el sistema bancario.....	37
RELATOS BIOGRÁFICOS – TRAYECTORIAS DE ENDEUDAMIENTO Y CONSUMO.....	42
Sara.....	42
Trayectoria laboral y de endeudamiento	44
Mateo	56
Trayectoria laboral y de endeudamiento	58
Lina	68
Trayectoria laboral y de endeudamiento	72
Oscar.....	79
CONCLUSIONES	89
BIBLIOGRAFÍA.....	92
ANEXOS.....	96
Formato de la entrevista.....	96
Entrevista a Sara.....	101
Entrevista Mateo	123
Entrevista Lina	151
Entrevista Oscar.....	170

INTRODUCCIÓN

Un estudio auspiciado por el banco de la república¹, muestra una tendencia al alza del crédito de consumo de los hogares colombianos desde mediados del año 2000, luego de la crisis económica de finales de los 90. En una gráfica presentada en este estudio, se observa que desde el año 2004 hasta el 2006, el nivel de deuda empieza a crecer más rápidamente que el ingreso agregado de los hogares². Esta gráfica, que es construida en base a proyecciones que usan datos promediados de estadísticas del Banco de la República, trata de explicar los determinantes del endeudamiento de los hogares en Colombia a partir de la teoría microeconómica y de modelos econométricos. Según los autores del estudio, estos determinantes son propios de una racionalidad económica: *“A través de las declaraciones de renta de 19217 personas naturales, se pudo establecer que el factor más influyente en la decisión de endeudamiento es el patrimonio (Colateral), aunque la Carga Financiera y los ingresos totales son también de gran relevancia”*³. Por su parte, el Banco de la República publicó en el mes de marzo de 2011 un Reporte de Estabilidad Financiera en el cual se presenta un gráfico que muestra, para dicho mes, que el consumo en Colombia creció por encima del crecimiento de los salarios reales, los cuales tendieron a la baja⁴. Esto indica que el promedio de los hogares de la muestra, se endeudaron más de lo que aumentó el poder adquisitivo de sus salarios. De acuerdo con el informe, *“el nivel de endeudamiento de los hogares (definido como el total de créditos de vivienda y de consumo sobre PIB) ha presentado un comportamiento al alza, ubicándose cerca del 12,8%.”*⁵ Es decir, que en promedio quienes están endeudados deben pagar 12.8 pesos por cada 100 que obtienen mensualmente. Esta y otras cifras han suscitado un debate frente a una posible crisis financiera como la vivida en 1998, dentro del cual, organismos oficiales como el Ministerio de Hacienda, el Banco de la República, Superfinanciera, Asobancaria, etc., han aseverado la estabilidad del sistema, argumentando que tal aumento del endeudamiento no obedece a la compra de vivienda, sino al uso del crédito de consumo. Como asegura el banco, *“esta modalidad de crédito representó el 72,8% del total del endeudamiento de los hogares en junio de 2011”*⁶. Al mismo tiempo, explican que aún no hay peligros evidentes de crisis ya que la cartera de morosidad *“presenta un comportamiento favorable tanto para la modalidad de consumo*

¹ GONZÁLEZ, Mario Alejandro y LEÓN, Jhon Jairo. Análisis del Endeudamiento de los Hogares Colombianos. En: Borradores de economía, 2007. No. 452

²Ibid., figura 5

³GONZÁLEZ y LEÓN, Op. Cit., p.16

⁴Reporte de Estabilidad Financiera ,Banco de la República, Bogotá, 2011, p.68

⁵Ibid., p.66

⁶Ibid., p. 67

como para la de vivienda [...] la cartera vencida de créditos de consumo exhibe una disminución de 11,1% real anual en junio de 2011, mientras que la de vivienda registra una tasa de -8,7% en la misma fecha”.⁷

Como es evidente, estos estudios hablan del endeudamiento y del consumo sin profundizar en su dinámica social. Por ejemplo no muestran la especificidad regional y local de los aumentos del endeudamiento en relación con el consumo, y mucho menos, las relaciones sociales que lo estimulan o ayudan a construir (relaciones simbólicas, de integración, etc.). No obstante, revelan la importancia que parece cobrar este fenómeno en la vida cotidiana de las personas en la Colombia contemporánea y nos plantea cuestionamientos: ¿cómo las personas están construyendo socialmente sus vidas socioeconómicas? ¿Qué papel juega el endeudamiento en estas construcciones?

Esta investigación indaga por los usos que ciertas personas de capas medias hacen del endeudamiento, desde una perspectiva antropológica y sociológica. En este sentido se aborda la siguiente pregunta: ¿Qué usos hacen del endeudamiento algunos profesionales jóvenes en Cali, en la organización de su vida económica? Tal pregunta indaga por la forma como un segmento social integrado al sistema capitalista, se relaciona con el crédito, en un contexto de abundancia de mercancías y servicios, y donde éste parece representar un nicho de mercado importante para los bancos y demás instituciones financieras interesadas en ofrecer créditos de bajo riesgo. También, para los almacenes de cadena, los concesionarios y demás establecimientos comerciales, con deseos de llevar a cabo su razón social: vender objetos de consumo.

Lo anterior ha implicado tratar de comprender los usos que hacen del endeudamiento algunos profesionales jóvenes en Cali, en la organización de su vida económica. Para lograrlo, se desarrollaron los siguientes objetivos específicos:

- Describir tanto las modalidades de crédito más frecuentes entre los sujetos de estudio como el mapa de relaciones sociales e institucionales que participan de las prácticas de endeudamiento.
- Reconstruir trayectorias de endeudamiento y consumo de algunos profesionales jóvenes en Cali
- Distinguir racionalidades con las que algunos profesionales jóvenes en Cali, ordenan el endeudamiento y el consumo.

De acuerdo con lo anterior, este trabajo se basa en 4 relatos de vida de 4 profesionales, contactados a través de terceros, cuyas edades nos dan un

⁷Ibid., p.68

promedio de 32 años y cuyas trayectorias vitales son similares en algunos casos y divergentes en otros. Pese a sus edades, todos tienen la característica de haber pospuesto parte de las exigencias tradicionales de la vida adulta características a los sectores de capas medias y altas en el mundo occidental: aunque trabajan, no han formado un hogar casándose o viviendo con una pareja, ni han tenido hijos⁸. Una de ellos trabaja desde hace 14 años en una empresa multinacional. Otro trabajó durante un tiempo en la misma empresa pero actualmente se encuentra desempleado. Otra ha trabajado generalmente en empleos temporales y con contratos a término fijo. Finalmente, uno de ellos, a pesar de ser profesional trabaja de manera independiente y en una pequeña empresa familiar como gerente de la misma.

La hipótesis inicial de la que se partió fue que los profesionales jóvenes insertos en el mercado laboral recurren al endeudamiento, como una manera privilegiada de acceder a un mundo que se les presenta en la experiencia cotidiana, como un mundo abundante. Es decir, un mundo que se presenta, en relación con los demás, con los medios de comunicación y con los diversos objetos que pululan centros comerciales, la ciudad, etc., como abierto en posibilidades, que presenta diversidad de opciones de consumo, de estilos de vida, de proyectos de vida. Un mundo que presenta una gran diversidad de carreras, de opciones de aprendizaje, de entretenimiento, de movilidad, pero en el que permanecen dos restricciones fundamentales: el nivel de ingresos y el tiempo. No podemos entonces, acceder a todo. Ser todo. Por eso “*la abundancia individualmente vivida es una contradicción*”⁹. A esta contradicción no escapan aquellos que ocupan lugares relativamente privilegiados en la escala salarial, pues siempre habrá un nivel superior de consumo a alcanzar. El endeudamiento entonces aparece como una pieza clave que permite superar en cierto grado las barreras del nivel de ingresos y del tiempo en el proceso de acumulación y consumo individual. La clave que parece resolver el problema de las desigualdades económicas, sin modificar un ápice las relaciones sociales de producción y las brechas salariales. Con el crédito, no es necesario labrarse una larga trayectoria de ahorro para consumir y vivir experiencias, cuyo acceso está mediado por el dinero, de forma desbordada. Es decir, la acumulación de capital a lo largo del tiempo no constituye un problema para aquellos que tienen acceso a este medio de cambio. Pueden gastar en cosas las que tienen acceso personas de niveles económicos superiores, sin ascender en las jerarquías sociales, ni participar en las cúspides de la distribución de poderes empresariales, políticos, etc. El endeudamiento da la impresión de liberar la experiencia de los individuos en las *sociedades de mercado*¹⁰, de permitir la integración social.

⁸MARGULIS, Mario y URRESTI, Marcelo. “La construcción social de la condición de juventud” en *Viviendo a toda, jóvenes, territorios culturales y nuevas sensibilidades*, Bogotá, Universidad Central DIUC, Siglo del Hombre Editores. 1998

⁹GÓMEZ, Rocío del Socorro y GONZÁLES, Julián. *Design: designar/diseñar el cuerpo joven y urbano Un estudio sobre la cultura somática de jóvenes integrados en Cali*. Informe Final Proyecto «Cuerpo Joven y Nuevas Ciudadanías». Universidad del Valle-Colciencias, Cali. 2002. p.14

10 POLANYI, Karl. *La gran transformación: Crítica del liberalismo económico*. (1944), Madrid, La Piqueta, 1989

También se planteó que el endeudamiento constriñe, está sujeto a reglas muchas veces innegociables, obliga contractualmente a los prestatarios a cumplir ciertos plazos para pagar cuentas con determinados intereses que de no ser solventados implican sanciones o castigos específicos: ser reportado en datacrédito y no poder conseguir más préstamos en ningún lugar, ser embargado, etc. En otras palabras el crédito es a su vez un mecanismo complejo, con su propia lógica, que puede conducir a la marginación social.

Esta hipótesis es corroborada a partir de los relatos de los participantes de la investigación, pero es complejizada. Se encuentra que la abundancia o la experiencia de un mundo amplio en elecciones de consumo es vivida de diferentes maneras, de acuerdo con los marcos estructurales con los que interactúan en su vida cotidiana y que definen a cuánto dinero pueden acceder para hacerle frente. Otro resultado, es que la abundancia no es la experiencia de una totalidad, si no de fragmentos de realidad que los individuos seleccionan por diversas razones y en periodos vitales determinados, en donde entran en juego sus historias de vida, sus concepciones sobre lo que es el buen vivir, el grado en que se dejan seducir por las ofertas del mercado y su integración a ciertos grupos y espacios sociales..

El endeudamiento entonces aparece como una pieza clave que permite superar en cierto grado las barreras del nivel de ingresos y del tiempo en el proceso de acumulación y consumo individual, pero también, labrarse una historia crediticia para que los bancos aumenten los cupos de endeudamiento a los que se pueda acceder; hacer compras en cualquier momento así no se disponga de efectivo; lograr comodidad a la hora de consumir; obtener beneficios del sistema; pagar otras deudas; etc.

De acuerdo con lo anterior, este trabajo resulta relevante por varias razones. Unas de orden social o contextual y otras de orden académico. En la introducción logramos apreciar un poco la importancia coyuntural del tema del endeudamiento para el caso Colombiano. Sin embargo, la ausencia de estudios locales realizados desde perspectivas antropológicas y sociológicas en el panorama académico nacional, hace que el tema sólo sea abordado de una forma muy general y abstracta por la economía. En esta medida, no sólo se está perdiendo de vista uno de los factores que en los Estados y economías contemporáneas, se relaciona de manera fundamental con las formas como los sujetos construyen socialmente su vida económica, sino también la posibilidad de plantear preguntas asociadas a aquellos sectores que se consideran como integrados a los circuitos modernos de producción y de poder.

En la medida en que se indaga, de forma descriptiva y exploratoria, por los usos que jóvenes profesionales hacen del endeudamiento en la organización de su vida económica, esta investigación contribuiría en la comprensión de los efectos más subjetivos del sistema financiero y las relaciones concretas que algunos sujetos establecen en medio de un sistema de mercado. En este caso, sujetos de capas medias. Esto implica también una labor de exotizar formas de vida que se dan por sentado, en un contexto de creciente liberalización socio-económica y abrir preguntas respecto a éstas.

ANTECEDENTES

EL TEMA DEL ENDEUDAMIENTO EN COLOMBIA

Son pocos los estudios encontrados que trabajan la relación entre las personas y el crédito desde perspectivas antropológicas y sociológicas. En Colombia y especialmente en Cali, brillan por su ausencia los estudios que aborden esta relación desde enfoques cualitativos. Desde el 2009, cada año, en el mes de marzo, el Banco de la República publica un reporte donde se analiza en base a datos estadísticos proveídos por la Superintendencia Financiera, la volatilidad del sistema financiero y el riesgo de que se presente una crisis económica como la vivida a finales de los años 90 en el país. Ahí presentan índices de morosidad por tipos de créditos (de vivienda, de consumo, tarjetas de crédito, etc.), las tasas de endeudamiento de los hogares, las empresas y las instituciones públicas, agregadas para el total nacional, es decir, para todas las zonas urbanas donde haya presencia financiera que reporte a la Superintendencia. En la presentación de la información, no se toman en cuenta las especificidades regionales y locales de los aumentos del endeudamiento en relación con el consumo, y mucho menos, las relaciones sociales que lo estimulan o ayudan a construir (relaciones simbólicas, de integración, etc.). Tampoco se muestran los diferentes niveles de deuda por grupos de población, ya sea por edad, profesión y nivel de estudios, sexo o etnia, lo cuál sería una información rica para observar tendencias a nivel macrosocial; en nuestro caso, sobre el sector de los profesionales y el uso que hacen del endeudamiento.

Por otro lado, el Banco ha publicado algunas investigaciones sobre el endeudamiento de los hogares en Colombia. Sólo nos referiremos a una que trata de identificar las características que determinan la posibilidad de que cualquier hogar pueda acceder a créditos hipotecarios y tarjetas de crédito¹¹ en el país. En ésta, el autor encuentra que la *“probabilidad de acceder a un crédito depende en gran medida de las características socioeconómicas de los hogares”*¹² Cuando habla de características socioeconómicas entiende niveles de ingreso o capacidad para generarlos en el tiempo, nivel educativo e inserción al mercado laboral. Por la forma en que plantea esta conclusión, el autor (un economista con maestría en economía de la universidad de los Andes) pareciera decir que estos determinantes recaen primordialmente del

¹¹ Aquí hace referencia únicamente a servicios financieros formales, es decir, mediados por instituciones bancarias (Bancos comerciales y Corporaciones de Ahorro y Vivienda) reguladas por el Estado.

¹² MURCIA, Andrés. Determinantes del acceso al crédito de los hogares colombianos. En: Borradores de economía, 2007. No. 449.p.28

lado de la demanda (los usuarios de crédito), sin embargo, lo que se observa en el texto es que estos factores sólo son determinantes en la medida en que indican la capacidad de las personas de generar ingresos futuros, de modo que no sean *sujetos riesgosos* para las instituciones bancarias a la hora de otorgarles préstamos. En este sentido, la decisión final de otorgar créditos recae en los establecimientos financieros, los cuales seleccionan en base a dos criterios esenciales señalados por el autor: la historia crediticia del interesado en el crédito; y que éste pueda dar cuenta de los dineros que recibirá en el futuro para responder por sus obligaciones como deudor¹³. En otras palabras, las características socioeconómicas son como cartas de presentación o filtros que aumentan la probabilidad de acceder a créditos con instituciones bancarias formales. Nosotros diríamos, la probabilidad de que algún banco acceda a prestar dinero.

Uno de los síntomas que llevaron a este autor a plantear tal tesis, fue que en Colombia, de acuerdo con datos obtenidos en la encuesta de Calidad de vida 2003, el acceso a créditos hipotecarios y tarjetas de crédito se concentra en aquellos hogares que perciben ingresos altos¹⁴, en contraste con las personas de bajos ingresos. Luego, aplicando un modelo econométrico a los datos, concluye que el hecho de pertenecer al quintil más alto de riqueza aumenta en 11.7% la probabilidad de ser usuario de crédito hipotecario y en 27.1% de créditos con tarjeta, en contraste con quien pertenezca al quintil más bajo.

Como vemos, este estudio destaca conclusiones interesantes si se quiere pensar el endeudamiento desde una perspectiva de la estratificación social. Además nos da pistas de cómo el sistema bancario discrimina a qué sujetos otorgar crédito y a cuales no, donde el sector de los profesionales asalariados resultara ser uno privilegiado. Sin embargo, su metodología de corte estadístico y econométrico, no permite ver cómo los sujetos se relacionan con el crédito y los contextos en los cuales se desenvuelve tal relación, que es un punto que nos interesa tocar.

ANTROPOLOGÍA DE LA DEUDA

¹³Al mismo tiempo en almacenes de cadena que ofrecen tarjetas de crédito como Falabella actualmente exigen observar la historia crediticia de los interesados, su situación laboral y monetaria, y que sean personas mayores de 25 años (Ver Diarios de Campo pag.)

¹⁴Para el área de Bogotá en el año 2002, muestra que el 72.6% de deudores pertenecían a los estratos 5 y 6 (cuadro 1 en Pabón, 2007). Otras estimaciones las construye en base a datos de la encuesta de Calidad de vida 2003, que proveyó información de 20.000 hogares a nivel nacional distribuidos regionalmente.

Traspassando las fronteras nacionales, en México se han venido desarrollando estudios que abordan el tema del endeudamiento a partir de perspectivas antropológicas, agenciados desde el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS). Una investigadora relevante en este panorama, es la antropóloga Magdalena Villarreal¹⁵ quien actualmente está adscrita a la línea de investigación en antropología económica del CIESAS y que en el año 2004, con el auspicio financiero y logístico de este centro de investigación, coordinó la publicación del libro "*Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*". Este libro reúne varios artículos de distintos autores que, a través de metodologías de investigación etnográfica, abordan la cotidianidad socioeconómica de pobladores rurales y urbanos con bajos recursos en México (la mayoría del estado de Jalisco).

En el prólogo del libro, Villarreal especifica a dónde estaban apuntando estas investigaciones cuando dice que "*se partía de la inquietud por entender las maneras en que los pobladores rurales de bajos recursos organizaban su economía*"¹⁶. La intuición inicial para entrar en este plano se materializó en "*un proyecto de investigación que buscaba explorar las prácticas de compensación social y la economía de la deuda*"¹⁷. En este sentido la deuda es usada como puerta de entrada para comprender cómo los pobladores rurales *construyen socialmente su vida económica*. Esta idea de que la vida económica se construye socialmente es en efecto un principio teórico y metodológico fundamental en todos los trabajos presentes en el libro. Puede verse también como un principio político contra posturas hegemónicas planteadas por la economía. A su vez, como ya se ha dicho entre líneas, el libro no se centra en las deudas nacionales o los capitales transnacionales (nivel macro), sino "*en las pequeñas (y en ocasiones no tan pequeñas) deudas que forman parte de las finanzas cotidianas de campesinos, obreros, amas de casa y comerciantes*"¹⁸ (un nivel micro), aclarando que entienden sus *prácticas financieras* en medio de la era de la información.

Examinan entonces las *relaciones* y valoraciones que los actores establecen con diversas instituciones y actores prestadores de crédito; las formas en que son "*etiquetadas*" o nombradas clasificadas y valoradas las transacciones financieras (deuda, crédito, fiado, ayuda) de acuerdo a sus funciones u

¹⁵Profesora e investigadora del CIESA. Ph.D en sociología rural (Wageningen University, Netherlands (1994)). Master en Desarrollo Rural (Wageningen University, Netherlands (1990)), e historiadora de la Universidad Autónoma de México (1973-1978).

¹⁶Villarreal, Magdalena, *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, CIESAS, México, 2004, p.5

¹⁷Ibid., p. 5

¹⁸Ibid., p.9

orientaciones, productivas o improductivas, y al ente que hace los préstamos, es decir, la persona, institución, y demás; también explora los marcos interpretativos con que se concibe actualmente; el uso de los actores de divisas monetarias y no monetarias *“cuyos códigos de transferencia incluyen valores culturales, sociales y simbólicos y que pueden marcar la diferencia entre la deuda como recurso y la deuda como lastre”*¹⁹, las relaciones de poder involucradas en las transacciones financieras *“así como las formas de confrontación y de resistencia que se desencadenan. Se presta atención tanto a deudas materiales como a deudas simbólicas, incluyendo favores, rituales religiosos y las deudas con los antepasados”*²⁰ Por otro lado, destacan que poco se ha abordado el *“análisis de los procedimientos, las normas y los marcos de conocimiento implicados en el acceso y el manejo de recursos monetarios en las finanzas populares”*²¹. Estas indagaciones resultan de gran utilidad para pensar el endeudamiento inscrito en un conjunto de relaciones sociales e históricas. Además se convierten en herramientas descriptivas de una gran riqueza, que retomaremos en el marco teórico de este trabajo.

Estos estudios tratan de superar perspectivas maniqueas en torno al tema del endeudamiento en un contexto donde prima el uso de mecanismos financieros “informales” o no oficiales y que lo conciben, o en términos de usura, clientelismo, dominación y paternalismo, o, solamente, como parte de redes de solidaridad. Para ello, tratan de analizar estos procesos como interrelacionados, de forma que en las mismas relaciones puedan *“entrar en juego tanto alguna forma de solidaridad como otra de dominación y de poder”*²². Aun así, encuentran un rasgo transversal respecto del uso del endeudamiento por parte de los pobladores con escasos recursos. Esto es, que sirve, ya sea mediante el fiado, la ayuda y el crédito, como un mecanismo adaptativo para hacer frente a las necesidades cotidianas, en un contexto donde la gente vive *“con la cuarta parte de lo que se ha calculado como el nivel mínimo requerido para subsistir”*²³, es decir, donde sus ingresos no alcanzan a cubrir costos de la canasta básica de consumo.

Una de las características metodológicas importantes de estos trabajos es su énfasis en el contexto donde se desarrollan las prácticas de las personas. En estas investigaciones, la etnografía aparece no sólo como una herramienta sino como una metodología, es decir como una estrategia investigativa, que les permite construir intelectualmente las redes de relaciones de endeudamiento entre diversos actores, así como las relaciones entre éstos y contextos más

¹⁹Ibid., p.10

²⁰Ibid., p.11

²¹Ibid., p.11

²²Ibid., p. 13

²³Ibid., p.11

amplios que inciden en sus experiencias, como por ejemplo el cierre de maquiladoras cercanas a los lugares de residencia. El énfasis en el contexto se hace también para mostrar las condiciones de sobrevivencia en que se encuentran las personas, que fueron escogidas como sujetos de investigación.

La mira se enfocó a las mujeres responsables o co-responsables del hogar, indagando sus estrategias para obtener ingresos y cubrir gastos, sus prácticas financieras, los factores que obstaculizan la consecución de sus objetivos y el logro de sus aspiraciones.

EL ENDEUDAMIENTO DESDE LA PSICOLOGÍA ECONÓMICA

Por otro lado, la psicología, particularmente la psicología económica, ha hecho del endeudamiento uno de sus temas de reflexión en los últimos veinte años. En Latinoamérica esta corriente ha sido desarrollada especialmente en Chile, particularmente, en la Universidad de La Frontera ubicada en la ciudad de Temuco, bajo la dirección de la psicóloga Marianela Denegri Coria²⁴. La preocupación más importante que se aprecia en estos trabajos, es la de encontrar algunas de las características cognitivas y psicológicas que hacen que ciertos individuos tengan mayor o menor propensión al sobreendeudamiento y al consumo irracional, es decir, que no hagan un claro balance entre los recursos disponibles (escasos), las condiciones o exigencias propias del sistema crediticio y el gasto de consumo. En este sentido, sus aproximaciones son eminentemente descriptivas²⁵, apuntando a responder a la pregunta implícita de *¿por qué la gente se sobreendeuda?*

En el plano cognitivo, las indagaciones en estos trabajos versan sobre los grados o niveles (no tanto las formas o los usos) de comprensión y conocimiento, que ciertos individuos (en general, diferenciados por rangos de edad, nivel socioeconómico y ciudad donde habitan con vastos o pocos servicios financieros) poseen del sistema económico que los circunda, (lo cual implica niveles de racionalidad y discernimiento de conceptos, variables y mecanismos económicos), especialmente del funcionamiento del sistema bancario. La hipótesis de fondo, es que los individuos con escasos o equivocados conocimientos del sistema económico-financiero, tenderán más a presentar conductas de sobreendeudamiento para el consumo. El concepto que llena de contenido este plano es el de *“socialización económica”* o

²⁴Doctora en Psicología Facultad de Psicología de la Universidad Autónoma de Madrid.

²⁵El modelo busca esas variables y luego las relaciona con observaciones generales del contexto, pero no muestra las relaciones entre estos.

“alfabetización económica”²⁶. En el plano psicológico la búsqueda se centra en identificar ciertos rasgos psicológicos y de personalidad que, mediante procedimientos estadísticos, se correlacionan también con mayores niveles de endeudamiento y de consumo. Los conceptos, que usan son: “*perfiles psicoeconómicos*”, “*actitudes hacia el endeudamiento*” y “*hábitos y conductas de consumo*”²⁷. Estos conceptos los usan para construir tipologías de individuos y agruparlos bajo diversos rótulos²⁸. Esta perspectiva, no obstante, no profundiza mucho en lo que hay de tensión entre el sujeto y el sistema y el modo en que este último dispone condiciones que restringen las posibilidades de acción de los sujetos. Las personas son tratadas como sujetos acabados por diversos procesos de socialización que definen sus comportamientos de endeudamiento, más no se hace énfasis en los marcos en los cuales se desenvuelven sus experiencias de crédito y consumo.

Las siguientes dos citas ayudan a comprender el significado e implicaciones del concepto de *socialización-alfabetización económica*, como herramienta teórico-metodológica transversal a estos trabajos:

“la adquisición por parte de niños, adolescentes y adultos de los conocimientos, creencias, valores, actitudes y conductas relacionadas con el uso del dinero, el consumo de bienes y servicios y la actuación en el mundo económico cotidiano”.²⁹

Este concepto es entendido por los autores como un proceso de aprendizaje en términos de evolutivos³⁰ y adaptativos, considerando como referente *a priori* ciertas formas particulares de comprender y de relacionarse con el sistema financiero, como más adecuadas y funcionales para evitar el sobreendeudamiento, así como “*tomar decisiones personales y sociales sobre el sinfín de problemas económicos que se encuentran en la vida cotidiana*”³¹.

²⁶ Estrada, Denegri y Herrera 2011; Denegri, Cabezas, Páez, Sanhueza, Vargas, Días y Aravena 2010; Denegri, Martínez, López 2007; Denegri, Contreras, De la Fuente, García y Soto 2006; Denegri, Amar, Llanos, Martínez 2001

²⁷ Estrada, Denegri y Herrera 2011; Denegri, Cabezas, Páez, Sanhueza, Vargas, Días y Aravena 2010; Denegri, Martínez, López 2007; Denegri, Contreras, De la Fuente, García y Soto 2006; Denegri, Amar, Llanos, Martínez 2001

²⁸ Por ejemplo la identificación de un consumidor tipo austero en oposición a otro hedonista: DENEGRÍ, Marianela; CABEZAS, Daniel; PÁEZ, Alex; SANHUEZA, Osvaldo; VARGAS, Mauricio; DÍAZ, Luís y SEPÚLVEDA, Jocelyne. *Actitudes hacia el Endeudamiento en Adolescentes de Educación Municipal y Particular- Subvencionada de la ciudad de Temuco*. Universidad de La Frontera. Temuco, Chile. 2010)

²⁹ DENEGRÍ, Marianela; AMAR, José; ABELLO, Raymundo; MARTÍNEZ, Marina. *La comprensión del funcionamiento bancario en la adolescencia ¿Crónica de un sobreendeudamiento anunciado?* Psicología desde el Caribe. Universidad del Norte. Barranquilla, 2001, p.140

³⁰ Es decir, de acuerdo con niveles de comprensión o de complejización cognitiva, en relación con las edades.

³¹ ESTRADA, Claudia; DENEGRÍ, Marianela y HERRERA, María G. *La alfabetización económica, hábitos de consumo, actitud hacia el endeudamiento y su relación con el bienestar psicológico en*

Esta aproximación implica observar socializaciones económicas “adecuadas” y profundas, frente a otras “inadecuadas” y superficiales, que expliquen conductas, en apariencia, irracionales. Implícitamente lo que estos autores plantean es una tensión entre aquellas formas de comprender y relacionarse con el sistema económico que son consideradas como racionales y funcionales, a una cultura que sobrevalora el consumo, particularmente como fuente de construcción de identidad, que a través de diversos mecanismos promueve conductas irracionales frente al mismo y a al uso del crédito, y que plantea niveles de acceso desigual a experiencias de corte económico-financiero. Por esta razón, los autores conciben los conocimientos no funcionales o no pertinentes para actuar en el sistema económico, como carencias cognitivas, como ausencias de contenidos y como desventajas, que hacen vulnerables a los individuos frente al mundo del crédito y del manejo del dinero, y que se explican primordialmente por falencias pedagógicas en la escuela, la experiencia directa y la familia, con respecto al sistema financiero.

Siguiendo esta línea, aunque el papel del consumo resulta importante en estos estudios, no profundizan mucho en su dinámica. Por consumo comprenden la compra de bienes y servicios para la satisfacción de necesidades vitales, tanto fisiológicas como psicológicas. También entienden una conducta que, en sus expresiones irracionales, fomentadas en gran medida por el mercado y los medios de comunicación, resulta un peligro para la estabilidad financiera, con sus implicaciones posibles. Por otra parte, hacen énfasis en el papel del consumo sobre la configuración de las identidades individuales en el mundo contemporáneo, como una condición exterior a los sujetos (*el medio obliga y presiona*³²), que tiene que ver con la inserción en una reciente “*cultura materialista en donde “yo soy lo que tengo”, y por tanto debo buscar los medios para satisfacer esta necesidad*”³³, opuesta a una cultura de tiempos anteriores y tradicional “*más bien centrada en la austeridad*”³⁴. Aquí se refieren a la cultura como una clase particular de principios cognitivos que orientan las acciones de los individuos. Sin embargo, la antropología contemporánea y los estudios culturales nos han mostrado que las formaciones culturales no surgen de la “nada”. Estas son moldeadas por las disposiciones del mundo dado. Es decir, una cultura austera es probablemente el correlato de un mercado restringido, homogéneo, de bienes masivos y orientada a la producción³⁵. Por su parte, una

funcionarios públicos de la ciudad de punta arenas. En: MAGALLANIA, Vol. 39, número 1, Chile, 2011, p.83-92

³² CONTRERAS, Lorena; DE LA FUENTE, Carla, FUENTEALBA, Jaime; GARCÍA, Alejandro Y SOTO, Mariam. *Psicología del endeudamiento: una investigación teórica*. Universidad de la frontera, Chile, 2006.

³³ *Ibid.*, p.

³⁴ *Ibid.*, p.

³⁵ BAUMAN, Zygmunt. *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Ed. Gedisa, 1999

cultura “materialista” o “consumista” tendría que ver con las transformaciones del mercado de bienes, el incremento en la oferta y las opciones de diversidad/diferenciación que ofrecen los bienes de consumo y los cambios en el mundo del trabajo y en la circulación del dinero³⁶.

Por otro lado, el endeudamiento lo entienden por su relación con el consumo “como *“consumo anticipado”, es decir, un tipo particular de consumo diferido, ya que la utilización del bien se realiza previamente al pago de éste*³⁷ e inscrito (como se ha venido diciendo) en un sistema que demanda ciertos saberes sobre el funcionamiento bancario, las tasas de interés, etc., y conductas de consumo más *austeras* y menos *hedonistas* para un uso adecuado del mismo³⁸.

Por otro lado, anclado a los procesos de socialización económica y de interacción individual con el medio social, estos trabajos identifican variables psicológicas que ayudan a explicar la tendencia al sobreendeudamiento, utilizando las nociones de “*actitudes hacia el endeudamiento*” y “*hábitos y conductas de consumo*”. En general, hablan de la *actitud hacia el endeudamiento* como una “*posición subjetiva que un individuo adopta respecto al uso del crédito para la satisfacción de sus necesidades materiales*”³⁹ o “*la predisposición a responder ante el endeudamiento de manera característica, ya sea mostrando una aceptación hacia el crédito como un aspecto central de los patrones de consumo, o por el contrario su evaluación como una conducta económica evitable*”⁴⁰. Cuando hablan de hábitos o conductas de consumo, se refieren a “*las actividades físicas, mentales y emocionales que las personas realizan cuando seleccionan o adquieren productos y servicios con el fin de satisfacer sus necesidades y deseos*”⁴¹.

En base a estos conceptos y nociones Denegri, Palavecinos y Ripoll⁴², construyeron una *Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento* que les sirvió para encontrar, mediante el análisis estadístico y psicométrico los siguientes perfiles o estilos actitudinales hacia el mismo: Uno “*austero correspondiente al consumidor que se enfrenta con cautela al endeudamiento, con una actitud orientada hacia un manejo más tradicional de los recursos financieros basado*

³⁶ ALONSO, Luis E. *La era del consumo*. Siglo XXI, Madrid, 2005

³⁷ DESCOUVIÈRES, 1998, Citado por CONTRERAS, Lorena; DE LA FUENTE, Carla, UENTEALBA, Jaime; GARCÍA, Alejandro Y SOTO, Mariam. *Psicología del endeudamiento: una investigación teórica*. Universidad de la frontera, Chile, 2006

³⁸ DENEGRÍ, Marianela; AMAR, José; ABELLO, Raymundo; MARTÍNEZ, Marina. *La comprensión del funcionamiento bancario en la adolescencia ¿Crónica de un sobreendeudamiento anunciado?* Psicología desde el Caribe. Universidad del Norte. Barranquilla, 2001

³⁹ Estrada, Denegri y Herrera, Op. Cit., p.

⁴⁰ Denegri, Contreras, De la Fuente, García y Soto, Op.cit., p.

⁴¹ Estrada, Denegri y Herrera, Op. Cit., p.

⁴² Denegri, Palavecinos y Ripoll (1998)

en el ahorro y la evitación del crédito”⁴³ y otro más “hedonista, correspondiente al consumidor en el que predominan actitudes positivas hacia el uso del crédito y el endeudamiento”⁴⁴. Los hallazgos de estas investigaciones obedecen generalmente a test psicométricos o a entrevistas que se enfocan en evaluar niveles de comprensión o conocimiento de variables económicas, para luego asociar sus resultados a la percepción de un contexto que se da por sentado. En este sentido, la relación entre los sujetos y los mundos en que se desenvuelven y restringen o liberan sus experiencias, es pasado por alto.

⁴³ DENEGRI, Marianela; CABEZAS, Daniel; PÁEZ, Alex; SANHUEZA, Osvaldo; VARGAS, Mauricio; DÍAZ, Luís y SEPÚLVEDA, Jocelyne. *Actitudes hacia el Endeudamiento en Adolescentes de Educación Municipal y Particular- Subvencionada de la ciudad de Temuco*. Universidad de La Frontera. Temuco, Chile. 2010

⁴⁴ DENEGRI, Marianela; CABEZAS, Daniel; PÁEZ, Alex; SANHUEZA, Osvaldo; VARGAS, Mauricio; DÍAZ, Luís y SEPÚLVEDA, Jocelyne. *Actitudes hacia el Endeudamiento en Adolescentes de Educación Municipal y Particular- Subvencionada de la ciudad de Temuco*. Universidad de La Frontera. Temuco, Chile. 2010Op. Cit., p.

LA APUESTA POR EL RELATO BIOGRÁFICO

En la medida en que esta investigación indaga por los usos que ciertos sujetos hacen del endeudamiento en relación con la organización de sus vidas económicas, es fundamental aproximarse a partir de técnicas que permitan el acceso a la experiencia. Según Eduardo Restrepo, la técnica de las entrevistas a profundidad es fundamental si se desea tener “*acceso a las percepciones y valoraciones que los entrevistados poseen sobre situaciones, hechos y personajes, así como sus deseos, temores y aspiraciones*”⁴⁵. También si se quiere descubrir el “*conocimiento de acontecimientos del pasado o del presente de los cuales los entrevistados fueron testigos directos*”, o elaborar una “*descripción de saberes, artes y oficios desempeñados o conocidos por el entrevistado, así como de la urdimbre de relaciones sociales en las cuales se encuentra inscrito*”. Por supuesto, él está situando las entrevistas en el marco del proceso etnográfico (y el trabajo de campo), y no como el material más importante para acceder a al mundo de los sujetos de investigación.

Lo contrario sucede en este trabajo donde se busca acceder, a través del relato de los entrevistados, a la historia de sus interacciones con el crédito hasta el presente. Esto no implica celebrar las experiencias individuales de forma descontextualizada. Si bien no podemos ser observadores de la zona de vida cotidiana directamente accesible a la manipulación corporal de los individuos⁴⁶ mediante el trabajo de campo, podemos bosquejar algunos de los marcos en que se desenvuelven sus experiencias a partir de los relatos, y acercarnos a los contextos macro, mediante fuentes secundarias, para observar, a través de la trayectoria vital de una persona, dimensiones colectivas y sociales. Hasta aquí, sin embargo, se ha hecho referencia a técnicas de recolección de la información, pero no precisamente a los alcances de la misma como un instrumento de aproximación a la complejidad del mundo socio-individual, que es la cuestión verdaderamente metodológica a desentrañar o como diría el mismo Restrepo, *el porqué del cómo*⁴⁷

⁴⁵ RESTREPO, Eduardo. La entrevista como técnica de investigación social. [En línea] Disponible en internet: www.ram-wan.net/restrepo/documentos/entrevista.doc

⁴⁶ BERGER, Peter L.; LUCKMANN, Thomas. *La construcción social de la realidad* (1968), Amorrortu editores, Buenos Aires, Decimotava reimposición, 2003.

⁴⁷ RESTREPO, Eduardo. Técnicas etnográfica. [en línea]. Disponible en internet: https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:NW8lwdKUwv8J:www.ram-wan.net/restrepo/documentos/tecnicas%2520etnograficas-borrador.docx+tecnicas+etnogr%C3%A1ficas+eduardo&hl=es&gl=co&pid=bl&srcid=ADGEEsg_hGRZtpjNGM_0r8RaworzWvF-9g2JLvzt7win4yTVzvMF20a7Z691cTp-1mDfcMsnmG4esPQNRfJ9UMEOdJ-

¿Hasta dónde puede llegar esta investigación? Este trabajo se basa en 4 relatos de 4 profesionales cuyas edades nos dan un promedio de 32 años y cuyas trayectorias vitales son similares en algunos casos y divergentes en otros. Pese a sus edades, todos tienen la característica de haber pospuesto parte de las exigencias tradicionales de la vida adulta, características a los sectores de capas medias y altas en el mundo occidental: aunque trabajan, no han formado un hogar casándose o viviendo con una pareja, ni han tenido hijos⁴⁸. Una de ellos trabaja desde hace 14 años en una empresa multinacional. Otro trabajó durante un tiempo en la misma empresa pero al momento de la entrevista estaba desempleado. Otra ha trabajado generalmente en empleos temporales y con contratos a término fijo. Actualmente trabaja en la caja de compensación familiar Comfandi, con contrato a término fijo de un año. Finalmente, uno de ellos, a pesar de ser profesional trabaja de manera independiente y en una pequeña empresa familiar como gerente de la misma.

En este caso la muestra tiene no es representativa, de modo que resulta imposible elaborar conclusiones sobre tendencias sociales a nivel general. Para ello se requeriría de otros procedimientos de recolección de información como el sondeo. No obstante, la descripción exhaustiva de las trayectorias de endeudamiento y consumo, a través de su reconstrucción mediante los relatos biográficos, nos permite no sólo describir, en cierto grado, cómo organizan sus vidas económicas, sino también aproximarnos a unos sujetos y unos fenómenos que no han sido tradicionalmente abordados desde la antropología, con el fin aumentar el grado de familiaridad con los mismos y contribuir con ideas respecto a la forma correcta de emprender investigaciones similares. En esta medida este estudio es descriptivo y exploratorio.

Por esta línea, el problema metodológico principal con que se enfrenta este trabajo, es el hecho de privilegiar el relato o la expresión discursiva al respecto de ciertas prácticas, descuidando la observación directa de las mismas. El tipo de sujetos, los espacios que habitan y la fragmentación socio espacial en la cual circulan, al mismo tiempo que el hecho de no conformar grupos de interacción, etc., dificultan el uso de la etnografía como método y como técnica de investigación, es decir como una práctica de investigación que enfatiza en la “*descripción y en las interpretaciones situadas*”⁴⁹. Tenemos la necesidad entonces, de profundizar en las posibilidades de conocimiento generadas por la utilización de enfoques biográficos.

[zd1J48_J6yfuOWs5lqW_NCR5dlRkzFrxbWoB8BSBJEFBNJvK_&sig=AHIEtbR2WtQOFjdt55ZU
TUvOjyg6b348rw.](https://doi.org/10.1111/j.1475-2875.2014.00848.x)

⁴⁸URRESTI y MARGULIS, Op., Cit.

⁴⁹Restrepo, Op.cit., p.

¿QUÉ SE OBTIENE CON LOS RELATOS BIOGRÁFICOS?

Devillar (2004), nos advierte que las narraciones hay que comprenderlas con “*un conocimiento adecuado de las condiciones de producción (personales, sociales, históricas), que subyacen al discurso*”⁵⁰. ¿Estas condiciones de producción que subyacen al discurso pueden encontrarse en las mismas narraciones? Aunque no del todo, tampoco podemos afirmar que no se puedan rastrear en absoluto. Gonzáles⁵¹, siguiendo ideas de Carlos Piña plantea que

“que hay una verdad (pertinente a las Ciencias Sociales) contenida en los puntos de vista, modos de representar, modos de percibir de los sujetos sociales biografiados (especialmente cuando se trata de sujetos anónimos). Es decir, hay una experiencia social (rica, válida) que puede ser documentada mediante la (auto) biografía”⁵²

Si bien el relato biográfico es precisamente un relato o “*el modo como el sujeto simboliza/representa la experiencia, no es la experiencia*”⁵³ en sí. En tanto narración, implica un ejercicio de ordenamiento y exposición de lo vivido en el presente y en este sentido es un ejercicio de la memoria, que no es uniforme ni unilineal sino que, como otros, discursos “*yuxtaponen elementos discursivos variados y dispares*”⁵⁴. Al mismo tiempo, es un esfuerzo, relativamente guiado por el investigador, de darle sentido y una coherencia a la trayectoria vital, en un tiempo y condiciones determinadas. Por esta vía en el relato biográfico hay una densidad en la cual:

“la presentación de la realidad actual y las referencias al pasado, basadas en la descripción de experiencias y de vivencias, recuerdos y olvidos o silencios, se cotejan con expresiones de sentimientos, valoraciones y opiniones, junto a testimonios sobre acontecimientos (presenciados o conocidos a través de terceros) que se asumen (subjetivamente o con determinados fines) como objetivos y verídicos”⁵⁵

⁵⁰ DEVILLARD, Marie José. *Antropología social, enfoques (auto)biográficos y vigilancia epistemológica*. Revista de antropología social, año/vol. 013, Universidad Complutense de Madrid, España, 2004, p. 161-184, p.164

⁵¹ GONZALES, Julián. Enfoques biográficos: personificación y personalización discursiva. Documento de trabajo. En: Colombia, 1999. P. 5

⁵² GONZALES, Op. Cit., 10.

⁵³ DEVILLARD, Op., Cit., p. 163

⁵⁴ DEVILLARD, Op. Cit., p.163

⁵⁵ DEVILLAR, Op. Cit., p.163

Dado que se expresan, se seleccionan, interpretan y valoran realidades vividas, estamos obligatoriamente confrontados “a asumir una doble perspectiva: de un lado tenemos que tomar en serio las palabras de la gente y por otra parte distanciarse de ellas”⁵⁶. Este distanciarse de las palabras implica entender que “lo biográfico nos sirve para conocer las dinámicas sociales de la individualidad, pero no necesariamente para hacernos a un modelo comprensivo de la sociedad, el cuerpo social, la actividad del grupo”⁵⁷. En el caso de las dinámicas sociales más generales cabe recurrir a otras investigaciones con metodologías más adecuadas para dar cuenta de los marcos en los cuales se desenvuelve parte de la experiencia de los individuos. Sin embargo, esto no implica que no se pueda rastrear la presencia de procesos socio-históricos en las formas y contenidos de lo narrado.

⁵⁶Ibid., p.167

⁵⁷GONZALES, Op. Cit., p.8

MARCO TEÓRICO

La articulación contextual de los individuos resulta fundamental desde este punto de vista. En algún momento del libro *La sociedad individualizada* (2001), Zygmunt Bauman⁵⁸, reescribiendo un famoso dicho de Marx, expresa que “*las personas hacen su vida pero no las condiciones de su elección*”⁵⁹. Según él, esta distinción implica una frontera objetiva no negociable, de modo que “*las condiciones más allá de la elección y el terreno de la acción que acoge la finalidad, el cálculo y la decisión, están separados y siguen estándolo*”⁶⁰. La existencia de un sistema de trabajo asalariado, las condiciones propias mediante las cuales se distribuyen las diferencias salariales (dependiendo del grado de cualificación, posición en cierta estructura empresarial, etc.), los diversos medios de cambio como el dinero y el crédito y todos los mecanismos de seducción y coerción que traen consigo, delimitan ciertos *marcos* independientes de la voluntad personal, en donde los individuos, en este caso profesionales, llevan a cabo sus acciones, toman decisiones y hacen cálculos. Esto parece pintar un panorama de agencias restringidas como aquellos que están en algún “juego”, pero sin la posibilidad de incidir en las reglas y condiciones del mismo. Es posible rastrear empíricamente y de forma singular, el encuentro entre los individuos y estos marcos, que se les presentan como dados e inamovibles y que definen ciertos rangos o límites hasta donde pueden desplegar acciones diversas (y algunas veces imprevisibles), en ámbitos diferenciados: en las empresas, los ascensos y el aumento de los sueldos están sujetos a ciertos criterios formales como el nivel de titulación académica; en la esfera del consumo, un marco principal es la cantidad de dinero devengada mensualmente o adquirida a través de créditos, que aunque limitan las posibilidades de consumo, no definen las formas como se distribuyen y efectúan, ni los fines con que se realizan; el sistema financiero y la afiliación a un banco específico, plantea una serie regulaciones y posibilidades de acción, etc.

Estos marcos (reproducidos y sostenidos por diversos sujetos) en los cuales se pueden desplegar acciones (aunque limitadas), son expresados claramente en las narraciones biográficas de la gente. En este sentido, para esta investigación interesa, a partir de los relatos, reconstruir los marcos, es decir, las condiciones accesibles a la experiencia cotidiana⁶¹, de ciertos individuos profesionales, que les permiten hacer ciertas manipulaciones financieras y acceder a consumos que superan sus posibilidades económicas. Esto implica además rastrear las acciones y razonamientos que realizan, así como las fuerzas subjetivas que los atraviesan,

⁵⁸BAUMAN, Zygmunt. *La sociedad individualizada*. Madrid. Cátedra. 2001

⁵⁹Ibid, p. 17

⁶⁰Ibid., p.17

⁶¹BERGER y LUCKMAN, Op. Cit., p.

que en últimas constituyen los usos que le dan al crédito. Por ejemplo, dos de los profesionales entrevistados, que alguna vez trabajaron o trabajan actualmente en una empresa multinacional, han tenido acceso al fondo de empleados de la misma. Aunque ellos no definen qué es en sus relatos, expresan la forma cómo lo han usado, en qué y para qué situaciones y las reglas que lo rigen, dejando entrever, para quien ignore por completo en qué consiste, que se trata de una institución que hace préstamos y cuya afiliación implica varios requisitos como laborar en una empresa en la cual se devengue un sueldo mensual, destinar un porcentaje del salario a un ahorro que es descontado automáticamente; que las cuotas cobradas por los préstamos adquiridos (descontadas también automáticamente del salario) no sean mayores que el sueldo, etc. Hasta aquí, sin embargo, no se ha planteado cómo interpretar o leer el accionar que los individuos expresan en sus relatos, frente a estas condiciones ajenas a sus voluntades, en las cuales tienen determinados márgenes de acción.

Danilo Martuccelli, al referirse a la experiencia social de los individuos presenta 3 lógicas bajo las cuales se desenvuelve la acción de estos y configuran su identidad: lógica estratégica, lógica de integración y lógica de subjetivación. De acuerdo con el autor:

“La experiencia social proviene de un doble mecanismo. Por un lado, es una manera de sentir al mundo social, de recibirlo, de definirlo a través de un conjunto de situaciones, de imágenes y de condicionamientos ya existentes. Ella es la versión subjetiva de la vida social. Por otro lado, ya que este mundo no tiene ni unidad ni coherencia, la experiencia social es una manera de construir el mundo social y de construirse a sí mismo. La experiencia no es ni totalmente condicionada ni totalmente libre”⁶²

Esta idea de *experiencia* es importante porque implica una dimensión subjetiva la cual es susceptible de ser narrada y que remite a la elaboración intelectual y simbólica que se hace en relación con lo existente, y a otra, entrelazada a la primera, en donde la experiencia vivida se expresa en prácticas concretas. En este sentido, la experiencia es sostenida por las lógicas mencionadas más arriba. *La estratégica* se refiere a la posibilidad y actividad de los actores de movilizar “*recursos en intercambios sociales circunstanciales*”, para alcanzar objetivos conforme a lo que perciben “*como siendo sus “intereses”, cualquiera que sea la naturaleza de estos intereses*”⁶³. Aunque en este trabajo no se trata de vislumbrar esta lógica en las relaciones sociales que los individuos mantienen con otros, si intenta apreciar cómo movilizan ciertos recursos como el dinero y el crédito (inscritos en marcos determinados), para alcanzar objetivos. Describir la

⁶² DUBET François, MARTUCCELLI Danilo, *¿En qué sociedad vivimos?* (1998), Buenos Aires, Losada, 2000, p.75

⁶³ *Ibid.*, p.76

naturaleza de tales objetivos y la forma como los alcanzan, es de gran interés en esta investigación.

La lógica de integración “*se trata por un lado de una parte de la integración social, del lugar de cada uno en el seno de un conjunto; se trata por otro lado de una integración cultural, o sea, una interiorización de los principios generales vivenciados como valores, como instancias que dominan a los individuos y los incluyen en conjuntos colectivos*”⁶⁴. En esta medida, hace referencia a los procesos de socialización y a las probabilidades de los sujetos de ser parte o conformar un cierto “nosotros”, frente a lo diferente. Probabilidades que aumentan o disminuyen dependiendo de los *habitus*⁶⁵ formados bajo condiciones de existencia específicas, así como de las habilidades y estrategias de los sujetos para integrarse en una colectividad. Esta lógica la pretendemos observar en los relatos, preguntando por los consumos que posibilitan la integración, en algunos espacios del mundo laboral y las tensiones entre las trayectorias de ascenso económico y la inscripción en estratos sociales superiores.

Finalmente, la de subjetivación, se refiere a la tensión entre la emancipación (los ideales de sujeto que se desearía encarnar y que circulan socialmente) y la sujeción (el deber ser que se le impone a los sujetos en diversos espacios sociales y los condicionamientos que impone el contexto de la propia existencia). Como lo expresa Unás, el sujeto

“no es sólo un “*efecto puramente normativo*”, sino que también es el resultado final del trabajo que, calculadamente o sin proponérselo, hacen los individuos sobre sí mismos [...] No es pues una subjetivación construida en el libre albedrío, ni resultado de heroísmos o adhesiones políticas o morales, aunque se alimente de todo ello, sino más bien de modos particulares de construirse como individuos, salvaguardar la subjetividad y hacerla rendir ante las dificultades que se les atraviesen”⁶⁶

En este caso trataríamos de describir como las formas de uso del crédito y el consumo, traen implícita una lógica que media entre lo que los entrevistados imaginan o desean para sí con sus proyectos correspondientes y las condiciones y constreñimientos socioeconómicos a los que se ven enfrentados en su experiencia.

⁶⁴Ibid., p.78-79

⁶⁵El *habitus* se define como un sistema de disposiciones durables y transferibles -estructuras estructuradas predispuestas a funcionar como estructuras estructurantes- que integran todas las experiencias pasadas y funciona en cada momento como matriz estructurante de las percepciones, las apreciaciones y las acciones de los agentes cara a una coyuntura o acontecimiento y que él contribuye a producir" (BOURDIEU, Pierre. Razones prácticas: sobre la teoría de la acción. Ed: Anagrama, 1997. P. 92)

⁶⁶GONZALES, Op. Cit., p.57

Los conceptos anteriores implican el despliegue de diversas racionalidades y cálculos en la experiencia, que pueden pensarse a partir del concepto de *estrategia* y *táctica*, desarrollado por Michel de Certeau en su libro *La invención de lo cotidiano 1. Artes de Hacer* (2000)⁶⁷. Aunque él ubica estos conceptos en el plano de las relaciones sociales, estos pueden transponerse al plano de las relaciones entre personas y objetos como el crédito.

En la estrategia “*un sujeto de voluntad y de poder es susceptible de aislarse de un "ambiente"*⁶⁸ y desde ahí predecir o deducir las implicaciones de sus movimientos y de lo que lo rodea. Remiten a acciones mediadas por el cálculo y la planificación y se proyectan sobre el futuro. Por su parte, la *táctica* remite a “*un cálculo que no puede contar con un lugar propio, ni por tanto con una frontera que distinga al otro como una totalidad visible [...] No dispone de una base donde capitalizar sus ventajas, preparar sus expansiones y asegurar una independencia en relación con las circunstancias.*”⁶⁹. En las tácticas sólo se juega con el presente, se

“atenta a “coger al vuelo” las posibilidades de provecho. Lo que gana no lo conserva. Necesita constantemente jugar con los acontecimientos para hacer de ellos “ocasiones”. Sin cesar, el débil debe sacar provecho de fuerzas que le resultan ajenas. Lo hace en momentos oportunos en que combina elementos heterogéneos (así, en el supermercado, el ama de casa confronta datos heterogéneos y móviles, como las provisiones en el refrigerador, los gustos, apetitos y humores de sus invitados, los productos más baratos y sus combinaciones posibles con lo que ya tiene en casa, etcétera), pero su síntesis intelectual tiene como forma no un discurso, sino la decisión misma, acto y manera de “aprovechar” la ocasión”⁷⁰

En este sentido conviene rastrear en los relatos si los entrevistados usan el endeudamiento de manera estratégica o táctica de acuerdo con ciertos objetivos, y cómo la misma relación que establecen con los créditos (la forma de los pagos, el aplazamiento de las cuotas, etc.), está mediada por estas lógicas.

⁶⁷ DE CERTEAU, Michel. *La invención de lo cotidiano 1. Artes de Hacer*. México, Universidad Iberoamericana, Biblioteca Francisco Xavier Clavigero, 2000.

⁶⁸ *Ibid.*, p. XLIX

⁶⁹ *Ibid.*, p. L

⁷⁰ *Ibid.*, p.L

Los usos

Preguntarse por los *usos* del crédito o el endeudamiento, es indagar por lo que las personas hacen o “fabrican”⁷¹ con él. Esta aproximación remite, sin obviar elementos condicionantes y poderosos sobre la experiencia de las personas, al ámbito de las posibilidades, de la agencia y dependiendo del caso, de las resistencias. Un banco, un cuerpo de tecnócratas, parientes, amigos, periódicos, panfletos, posters, etc., ofrecen posibilidades de uso del crédito de acuerdo con ciertos discursos que se manifiestan en prácticas y que inciden en diferentes grados y maneras sobre las formas como las personas lo conciben y se relacionan con él. Sin embargo, de acuerdo con lo que nos sugiere Michel De Certeau en la introducción del libro *la invención de lo cotidiano: artes de hacer* (2000 [1980]), a propósito de las prácticas de consumo en culturas populares o de las “operaciones de los usuarios, supuestamente condenados a la pasividad y a la disciplina”⁷², es importante advertir que:

“La presencia y la circulación de una representación (enseñada como el código de la promoción socioeconómica por predicadores, educadores o vulgarizadores) para nada indican lo que esa representación es para los usuarios. Hace falta analizar su manipulación por parte de los practicantes que no son sus fabricantes”⁷³

Aunque el autor aquí, en explícita discusión con Foucault (1975), está pensando en los *usos* del consumo como *operaciones cuasi microbianas* o *procedimientos populares (también "minúsculos" y cotidianos)*⁷⁴ que proliferan creativamente en una labor de *anti-disciplinamiento* frente al orden propio de un sistema basado en instituciones de control y de vigilancia, la noción de *usos* que plantea es útil para comprender las posibles relaciones entre las personas y el crédito, y la forma como estas relaciones inciden en los modos como la gente organiza y proyecta su vida socioeconómica en la actualidad. Esto, particularmente porque cuando habla de *usos*, se refiere las *maneras de hacer* y a las *manipulaciones* prácticas que efectúan las personas con los objetos, los signos, etc., independientemente que se correspondan con *esquemas de acción* o significación predeterminados culturalmente.

⁷¹DE CERTEAU, Op.cit. XLI

⁷²DE CERTEAU, Op. Cit., p. XLI

⁷³Ibid., p. XLI

⁷⁴ Ibid, pp. XLIV

El endeudamiento y su dimensión pública y privada

En este sentido, el crédito es un objeto especial. Además de que es un medio de cambio atravesado por una relación contractual que obliga al deudor o prestatario, bajo la amenaza de embargo o de algún otro castigo, a pagar el monto del préstamo más una proporción en intereses, sus usos pueden ser múltiples. Sin embargo es posible distinguir en el mecanismo crediticio dos dimensiones: una pública y una privada. La primera tiene que ver con objetivos a los que apunta el dinero prestado y cuyas implicaciones son claramente visibles a los demás: comprar cosas, servicios, invertir en negocios, etc. La segunda, con la forma como se organiza el pago de la deuda y que remite al ámbito íntimo, es decir, a la forma como una familia, una pareja o un individuo, dispone sus recursos personales para hacerle frente al endeudamiento.

En la dimensión pública pueden pensarse dos grandes grupos de usos del endeudamiento de acuerdo con el destino del dinero prestado: *usos para inversión* y *usos para el consumo*. El primero está destinado a obtener una ganancia de capital superior al monto del crédito y de los intereses asociados al mismo, mediante una inversión en activos fijos o financieros, etc. El segundo, está destinado al consumo de mercancías y servicios, y no busca una ganancia de capital. Estos créditos de consumo obedecen a diversas intenciones que pueden ir desde la manutención del hogar o el acceso a mercancías suntuarias, hasta la simple ostentación de las tarjetas de crédito. Esta dimensión tiene la apariencia de ser más espontánea, libre y no sujeta a controles, cuyos efectos son experimentados fácilmente por los demás.

En la dimensión privada los endeudados se enfrentan a la mecánica propia del aparato crediticio: la posibilidad de que le otorguen crédito de acuerdo con sus características socioeconómicas, de fragmentar pagos en cuotas más pequeñas y extensibles en periodos de tiempo determinado. La posibilidad de acceder a consumos anticipados “*es decir, un tipo particular de consumo diferido, ya que la utilización del bien se realiza previamente al pago de éste*”⁷⁵ e incluso a la obtención del dinero necesario para pagarlo. Estos usos apelan a una dimensión íntima de la relación entre los deudores y el crédito, pues sus efectos o lo que hacen a través éstos, no son de fácil acceso a la experiencia de otros, que no sean los involucrados en el pacto del préstamo. Aun así, constituyen la dimensión del endeudamiento más sujeta a controles y

⁷⁵ Descouvières, 1998, Citado por CONTRERAS, Lorena; DE LA FUENTE, Carla, FUENTEALBA, Jaime; GARCÍA, Alejandro Y SOTO, Mariam. *Psicología del endeudamiento: una investigación teórica*. Universidad de la frontera, Chile, 2006

regulaciones, como la amenaza de embargo, ser reportado en datacrédito y no poder seguir haciendo préstamos, entre otros.

Aunque ambas dimensiones son inseparables, indican tipos de experiencias muy diferentes en relación con el crédito. Mientras una señala el empleo que hacen las personas del dinero proveniente del endeudamiento, el otro se refiere a la forma como éstas pagan tal dinero junto con sus intereses. Por eso, además de que estos planos indican experiencias que pueden oscilar entre el disfrute y la angustia, la satisfacción y la frustración, el exceso y el desorden, frente al control y la regulación, pueden indicar también racionalidades y formas diferentes de relacionarse con el endeudamiento, además de maneras singulares de situarlo en la organización de la vida económica. Por ejemplo, un joven profesional que gana un salario de 1.4 millones de pesos mensuales, pero que gasta la mitad pagando deudas contraídas por la compra de un carro y algunos electrodomésticos para su hogar, que digamos es rentado, debe, para poder pagar las cuotas mensuales exigidas por aquellos que le han prestado dinero -sin que se vea afectada su alimentación, sus gastos en gasolina, impuestos, etc.- organizar sus consumos de forma tal, que incluso su vida económica puede estar volcada hacia el sostenimiento del endeudamiento. Por un lado, aquellos objetos adquiridos mediante el crédito le ofrecen posibilidades de establecer relaciones con otras personas⁷⁶, y brindarle satisfacciones que tal vez no podría lograr a corto plazo a través del ahorro. Pero por otro, el endeudamiento puede someter su experiencia económica o al menos incidir profundamente sobre la forma como organiza la misma. En últimas, las distinciones planteadas más arriba, nos sirven para diferenciar pautas de organización del crédito y las formas cómo esto incide en la organización de sus vidas económicas.

Organización de la vida económica

Ahora bien, las personas a las que nos hemos estado refiriendo son profesionales jóvenes de estratos medios y altos, que están insertos en el mundo del trabajo asalariado formal. Cuando hablamos de *organización de su vida económica*, nos referimos, no sólo a la forma como distribuyen y planean todo lo relativo al capital económico (dinero, crédito, objetos susceptibles de ser vendidos, ideas de futuro que requieren un fundamento económico, etc.) dependiendo de diversos aspectos contextuales, como las condiciones de trabajo, el acceso a diversas modalidades de crédito, el nivel de endeudamiento, sino también a las formas como ordenan el destino de tales recursos, de acuerdo a la relevancia que le atribuyen a diferentes actividades

⁷⁶DOUGLAS, Mary e ISHERWOOD Baron. *El mundo de los bienes. Hacia una antropología del consumo*, Grijalbo/CONACULTA, México, 1990.

económicas en relación con el contexto con que interactúan. Esto se asocia inevitablemente con los usos del crédito y cómo estos se relacionan con los usos de otros recursos económicos de los cuales se dispone.

El consumo

En este punto es importante empezar a bosquejar posibles relaciones entre el crédito y el consumo. Para ello expondré qué se entenderá por consumo en este trabajo. La perspectiva funcionalista y semiótica que plantea Mary Douglas y Baron Isherwood, en el libro *El mundo de los bienes: hacía una antropología del consumo*⁷⁷ y Jean Baudrillard en el libro *La sociedad de consumo, sus mitos, sus estructuras*⁷⁸, es útil en cuanto inscribe al consumo en el plano de las relaciones sociales. Ellos plantean que los objetos que consumimos, es decir, los objetos que usamos para vestirnos, comer, informarnos, constituir un hogar, jugar con otros, etc., funcionan como mediaciones a través de las cuales nos relacionamos con los demás⁷⁹. Esto se asocia al hecho de que las mercancías comunican cosas, en cuanto que son producciones socioculturales que son apropiadas por sus consumidores de acuerdo con esquemas de conocimiento, valoración, etc., forjados en medio de contextos de relaciones socio-históricas⁸⁰. En otras palabras, las mercancías brindan información de las personas que las usan en el espacio social. “Un conjunto de mercancías en propiedad de alguien constituye un informe físico y visible de la jerarquía de valores que suscribe quien lo ha elegido”⁸¹. En este sentido, los autores plantean que el uso de éstas y las formas en que son utilizadas en relación con otras, ayudan a que las personas configuren sus mundos y el mundo en general, de forma inteligible. Por esta línea, el consumo sirve como un vehículo para clasificarse y ser clasificado en el espacio social y por tanto, es un instrumento mediante el cual se produce la distinción de grupos sociales. En este sentido, el consumo puede inscribirse dentro de las lógicas de integración de las que habla Martuccelli y que comentamos más arriba.

⁷⁷DOUGLAS, Mary e ISHERWOOD Baron. *El mundo de los bienes. Hacia una antropología del consumo*, Grijalbo/CONACULTA, México, 1990.

⁷⁸BAUDRILLARD, Jean: *La sociedad de consumo: sus mitos, sus estructuras*. Alcira Bixio Madrid: Siglo XXI, 2009

⁷⁹El problema de la mercancía que no producimos, pero que es un factor de integración social

⁸⁰APPADURAI, Arjun. *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*, Grijalbo/Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (Conaculta), México. 1991

⁸¹DOUGLAS e ISHERWOOD, Op. Cit., p. 19

Esta aproximación sobre el consumo permite comprender porqué las personas parecen necesitar consumir cosas que no son precisamente necesarias para la subsistencia física. Además ofrecen una clave social para comprender por qué muchas dedican su vida socioeconómica a aumentar la escala de sus consumos, especialmente los consumos suntuarios que envisten de estatus, en una ciudad profundamente desigual. Los consumos suntuarios pueden ayudar a establecer relaciones con personas en posiciones de poder superiores dentro de la empresa o la ciudad donde se habita. En otras palabras, pueden ayudar a ascender socialmente, a partir de una lógica de integración.

En la lógica de los signos, como en la de los símbolos, los objetos ya no están vinculados en absoluto con una función o una necesidad *definida*. Precisamente porque responden a algo muy distinto que es, o bien la lógica social, o bien la lógica del deseo, para las cuales operan como campo móvil e inconsciente de significación.

¿Qué entendemos por joven?

Esta ha sido conceptualizada “como una capa social que goza de ciertos privilegios, de un periodo de permisividad que media entre la madurez biológica y la madurez social”⁸² A este periodo de gracia, se le ha denominado como moratoria social, que resulta un privilegio para aquellos que “pertenecen a sectores sociales relativamente acomodados, que pueden dedicar un periodo de tiempo al estudio –cada vez más prolongado, postergando exigencias vinculadas con un ingreso pleno a la madurez social: formar un hogar, trabajar, tener hijos”⁸³ En este sentido, en este trabajo el concepto de joven no hace referencia al grupo etario, si no a una condición social que permite aplazar las exigencias propias de la vida adulta en el mundo occidental.

⁸²MARGULIS y URRESTI, Op. Cit, p. 4

⁸³MARGULIS y URRESTI, Op.,Cit.,p.4

¿ABUNDANCIA EN COLOMBIA?

La pregunta ¿Qué usos hacen del endeudamiento algunos profesionales en Cali, en la organización de su vida económica?, remite a tres ámbitos sociales relacionados: el mercado laboral, el mercado de bienes y servicios, y el sistema financiero. Estos ámbitos han sufrido profundas transformaciones asociadas a un proyecto político y económico que se materializó en el marco jurídico del Estado Colombiano a comienzos de los años 90, a través de un conjunto de reformas legislativas que tuvieron como finalidad abrir y adaptar la economía nacional a las lógicas del mercado internacional. Estas transformaciones han posibilitado las condiciones para que en Colombia se desarrolle una *sociedad de consumidores*⁸⁴ y para aumentar el número de elecciones a las que se ve enfrentada la gente en su vida cotidiana. La ley 50 de 1990 y más tarde la ley 789 del 2002, *flexibilizaron* el mercado laboral permitiendo a las empresas establecer contratos de trabajo a término fijo por periodos inferiores a un año, reducir las indemnizaciones por despidos sin justa causa, implementar diversas formas de subcontratación, etc. Según Alberto Corchuelo⁸⁵

El Código Sustantivo del Trabajo que regía en Colombia en los primeros años de la década del ochenta, contaba entre sus principios rectores la estabilidad del trabajo. Para ello no sólo establecía una serie de indemnizaciones para despidos sin justa causa sino que limitaba la posibilidad de contratar a término fijo. Adicionalmente, para aquellos trabajadores con diez o más años de antigüedad, el Código, al establecer la cláusula del reintegro para despidos sin justa causa, consagraba, más que la estabilidad, la inmovilidad para este tipo de trabajadores

Por el contrario, con la ley 50 de 1990 se introducen elementos legales que facilitan la inestabilidad y la incertidumbre en las trayectorias laborales, al punto que hay quienes sostienen que en la actualidad “*la idea de un trabajo para toda la vida aparece como una referencia del pasado*”⁸⁶. Esta reforma implicó:

⁸⁴Según Bauman, la sociedad de consumidores es aquella en donde la integración social se logra a través de la capacidad y voluntad de consumir. (BAUMAN, Op. Cit., P.44)

⁸⁵CORCHUELO, Alberto. El proceso de apertura Colombiano y la transformación de las relaciones laborales. Boletín Socioeconómico, CIDSE, Universidad del Valle 1993. P.43-56

⁸⁶BERMÚDEZ, Rosa Emilia; FERNÁNDEZ, Lelio; VAN DER HUCK, Felipe. *Trabajo, identidad y carácter*. Colección: El sur es cielo roto. CIES. Universidad Icesi 2007. P.7.

a) La eliminación de la retroactividad de las cesantías, que pasa a su liquidación definitiva cada año, cuyo valor se deposita a nombre del trabajador en un fondo de cesantías, con rendimientos por lo menos iguales a la tasa de captación de dinero del sector financiero; b) la eliminación de la acción de reintegro; c) la supresión de la pensión sanción (la acción de reintegro y la pensión sanción) eran protección contra el despido de trabajadores con más de diez años de antigüedad; d) la redefinición de las condiciones de remuneración al establecer el “acuerdo libre entre partes” sobre los factores que constituyen el salario; e) la legalización de la contratación a término por periodos menores a un año y el establecimiento de la jornada alternativa de 36 horas a la semana sin recargos por trabajo nocturno, festivo o dominical (aunque con descansos compensatorios remunerados para estos últimos), en especial para las nuevas empresas que operan en forma continua; f) creación del “salario integral” para quienes devengan diez o más salarios mínimos legales entre, otros”⁸⁷

En este sentido, la flexibilización del trabajo en el plano jurídico colombiano ha implicado el tránsito de un régimen laboral caracterizado por la búsqueda de estabilidad a largo plazo, a otro basado en la incertidumbre y el riesgo. Como anota Beck, “*la flexibilidad también significa una redistribución de los riesgos, transfiriéndolos del Estado y la economía al individuo*”⁸⁸; o en palabras de Boltansky y Chiapello, “*logra trasladar sobre los asalariados, así como sobre los subcontratistas y otros prestadores de servicios, el peso de la incertidumbre del mercado*”⁸⁹. En efecto, un marco legal y económico que facilita e incentiva el remplazo de personal, ya sea por necesidades de reestructuración empresarial, introducción de nuevos profesionales calificados, de tecnologías automatizadas, formas de producción orientadas a la demanda y de diversas modalidades de subcontratación, ponen en entredicho la permanencia continua y regular en el mundo del trabajo. De tal modo, los riesgos propios de la competencia en los mercados nacionales e internacionales y las formas de gestión para optimizar la productividad del trabajo, son susceptibles de recaer en mayor grado sobre los individuos de las organizaciones.

Se distinguen dos tipos de flexibilidad. Una interna y otra externa. La interna implica un “*cambio en la organización del trabajo y de las técnicas empleadas*

⁸⁷ESTRADA, Jairo. *Orden Neoliberal y Reformas estructurales en la década de 1990, un balance desde la experiencia colombiana*. En: Revista Ciencia Política, No.1., Universidad Nacional de Colombia, 2006 p. 141-178

⁸⁸BECK, Ulrich. *La sociedad del riesgo global*. Siglo XXI editores, 2002. P. 18

⁸⁹BOLTANSKI, Luc y CHIAPELLO, Ève. *El nuevo espíritu del capitalismo*. Ed. Akal S.A, 2002. P.300

(polivalencia, autocontrol, desarrollo de la autonomía, etc.). Asignación a los operarios de tareas de control de calidad⁹⁰. La externa implica la

“organización del trabajo denominada en red en la que las empresas «esbeltas» encuentran los recursos de los que carecen a través de una subcontratación abundante, así como mediante una mano de obra maleable en términos de empleo (empleos precarios, interinos, trabajadores independientes), de horarios o de duración del trabajo (tiempo parcial, horarios variables)”⁹¹

Esta última forma de flexibilidad ha crecido en Colombia con la proliferación en las últimas dos décadas de las cooperativas de trabajo asociado, reglamentadas por la ley 79 de 1988 y el decreto 468 de 1990. En las cooperativas, a pesar de formar parte del sector formal, los aportes a seguridad social están totalmente a cargo de los asociados, así como su afiliación a las cajas de compensación familiar (mientras lo permitan los estatutos de las cooperativas). En estas, es manifiesta la autorresponsabilidad de los individuos en la gestión de los riesgos inherentes a su existencia vital: la vejez, la enfermedad, el retiro del mundo del trabajo, y demás.

En el caso de los asalariados, una proporción de los aportes al sistema de seguridad social son pagados por la empresa contratante y otra por los empleados. Estos aportes son de carácter obligatorio y van dirigidos a salud, pensión y riesgos profesionales. Antes de los años 90 (entre los años 50 y 90) este sistema operaba de manera similar, pero con algunas diferencias fundamentales. Aunque los empleados del sector formal privado y público cotizaban una porción de sus ingresos para salud y pensión, estos recursos eran manejados por dos instituciones públicas que monopolizaban el sistema: el Instituto de Seguros Sociales y las Cajas de Previsión. En los años ochenta, ambas instituciones “*alcanzaban a cubrir en conjunto cerca del 22% del total de la población del país y aproximadamente el 50% de la población laboral que tenía un patrono y estaba obligada a afiliarse a dichas instituciones*”⁹². Por otro lado, existía un subsistema público encargado de brindar servicios de salud a la población no afiliada, constituido por la red hospitales públicos que cubría el 45% de la población “*dejando cerca de un 25% de los habitantes sin acceso real a los servicios de salud*”⁹³. Este subsistema era financiado principalmente por el Estado y por recursos provenientes de los impuestos nacionales al consumo de licores, tabaco y juegos de azar. Por su parte, la fracción de

⁹⁰BOLTANSKI y CHIAPELLO, Op. Cit., p. 300

⁹¹Ibid, p. 300

⁹²MORALES, Luis Gonzalo. El financiamiento del sistema de seguridad social en salud en Colombia. Naciones Unidas, Cepal. Santiago de Chile, 1997.

⁹³ Ibid, p.15

“la población de mayores ingresos atendía sus necesidades de salud en el sector privado, ya fuera a través de la contratación de seguros o planes de prepago privados, o pagando directamente los servicios en el momento de requerirlos. Los planes de medicina prepagada, comprados directamente u ofrecidos por ciertas empresas a sus empleados, experimentaron una notable expansión desde mediados de los 80. Se estima que cerca del 10% de la población accedía directamente a prestadores privados”⁹⁴

De lo anterior vemos que a pesar de las claras deficiencias en cobertura y de que hubiera instituciones privadas que ofrecían servicios de salud y aseguramiento, los aportes de los empleados públicos y privados eran manejados por instituciones públicas. Los usuarios no podían elegir entre diversas opciones de afiliación al sistema de seguridad social y el Estado era el responsable por aumentar la calidad y cobertura del mismo. Esto cambia con la introducción del artículo 49 en la constitución de 1991, que permite que agentes privados también participen en el sistema de seguridad social, de forma descentralizada, o en otras palabras, que puedan recibir los aportes que establece la ley para todos los asalariados en el país. Con la ley 100 de 1993 esto se reglamenta instaurando el régimen contributivo al cual aportan obligatoriamente los trabajadores del sector formal y aquellos grupos de población con capacidad de pago. También se instaura el régimen subsidiado, al que ingresan los sectores sociales que por sus condiciones socioeconómicas no tienen capacidad de pago. Los afiliados al primero, “*tienen la libertad de escoger cualquier institución que obtenga certificación oficial como Empresa Promotora de Salud –EPS*”⁹⁵ ya sea privada, pública o comunitaria. Esto ha implicado la proliferación de un gran número de ofertas de seguros de vida, modalidades de ahorro pensional y de medicina prepagada de carácter privado, a los cuales pueden acceder los individuos de acuerdo con su capacidad adquisitiva. Es decir, hay un mercado fragmentado, diferenciado y competitivo de ofertas contractuales para hacerle frente a los diversos riesgos de la existencia vital como la vejez, la enfermedad, los accidentes, etc. En general las mejores ofertas son las más costosas, de modo que la lógica que opera no es tanto la de ciudadanos con el derecho de reclamar protección, sino la de clientes que por su propia voluntad escogen entre las opciones que más les apetezcan o logren acceder.

⁹⁴ ROCHA, Anderson. Antecedentes hitóricos de la seguridad social en salud.

⁹⁵ AHUMADA, Consuelo. *Política social y reforma de salud en Colombia*. En: Revista Papel Político. No 7. 1998. P. 9-35.

La transformación del sistema de seguridad social en Colombia, es un ejemplo de cómo gracias a las reformas estructurales de los años 90, los ciudadanos ven aumentadas sus posibilidades de elección, a través de una lógica de mercado. De acuerdo con Zigmunt Bauman⁹⁶, *la ausencia de rutina* y un *estado de elección permanente* “*constituyen las virtudes esenciales y los requisitos indispensables para convertirse en auténtico consumidor*”⁹⁷. Este estado de elección permanente se profundizó en Colombia gracias a la liberalización de la economía nacional.

Según José Guillermo García⁹⁸, entre 1990 y 1998 las importaciones en el país se multiplicaron por 3⁹⁹, esta vez no articuladas al crecimiento de la producción como había ocurrido tradicionalmente mediante un modelo mixto de sustitución de importaciones, sino del consumo.

“Entre 1992 Y 1997 se produce un crecimiento fuerte de las importaciones totales que pasan de un índice de 106 en 1991 a 333 en 1997. Los efectos de la apertura y la revaluación son mucho más fuertes en el caso de los bienes de consumo que registran un crecimiento desmesurado al pasar de 100 a 479 respectivamente, mientras que los bienes de capital aumentan a 378 y los bienes intermedios a 268. No obstante, es bueno observar que este dinamismo no está sustentado productivamente en un índice de crecimiento proporcional de las exportaciones”¹⁰⁰

Según Corchuelo¹⁰¹, con la apertura comercial se dio una *gran expansión y diversificación del consumo interno*, en donde resultaron favorecidos especialmente los bienes de consumo duradero (como automóviles), que reportaron tasas de crecimiento del 15% anual.

“De esta manera, el proceso de apertura, el mayor grado de exposición del consumo de los hogares a toda esa amplia y sofisticada gama de bienes transados en el mercado mundial, provocó una gran expansión y diversificación del consumo interno”¹⁰²

⁹⁶BAUMAN, Zygmunt. *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Ed. Gedisa, 1999.

⁹⁷Ibid, p.54

⁹⁸ GARCÍA, José Guillermo. *Liberalización, cambio estructural y crecimiento económico en Colombia*. Cuadernos de Economía. No 36. Bogotá 2002. P- 189-244.

⁹⁹Ibid, p.211

¹⁰⁰Ibid, p.268.

¹⁰¹CORCHUELO, Alberto. *El proceso de industrialización colombiano en las primeras fases de la apertura*. Documentos de trabajo. CIDSE. Universidad del Valle. Cali, 1994.

¹⁰²Ibid, p.9

Este aumento de las mercancías que ingresan al país ha sido acompañado de un aumento progresivo de servicios de entretenimiento, que van desde una amplia gama de ofertas gastronómicas, hasta una gran diversidad de planes turísticos y de actividades lúdicas, distribuidos espacialmente en las ciudades¹⁰³. También, de servicios tecnológicos como la conexión a internet desde 1994 y más tarde, la masificación de la telefonía celular, con su variedad de planes de pago y de privilegios. Todas estas ofertas de consumo tienen la característica de sustentarse en el principio de la libertad de elección. Zygmunt Bauman, sostiene que

“la libertad de elección es la vara que mide la estratificación en la sociedad de consumo. Es, también, el marco en que sus miembros, los consumidores, inscriben las aspiraciones de su vida: un marco que dirige los esfuerzos hacia la propia superación y define el ideal de una “buena vida”. Cuanto mayor sea la libertad de elección y, sobre todo, cuanto más se la pueda ejercer sin restricciones, mayor será el lugar que se ocupe en la escala social, mayor el respeto público y la autoestima que pueden esperarse: más se acercará el consumidor al ideal de la buena vida. La riqueza y el nivel de ingresos son importantes, desde luego; sin ellos, la elección se verá limitada o directamente vedada. Pero el papel de la riqueza y los ingresos como capital (es decir, como dinero que sirve ante todo para obtener más dinero) ocupará un plano secundario e inferior, si no desaparece totalmente de las perspectivas de la vida y sus motivaciones. La importancia principal de la riqueza y el ingreso reside en que abren el abanico de elecciones disponibles”

De acuerdo con lo anterior, el ejercicio de la libertad de elección, es decir, la libertad de consumir, dependen de las posibilidades de acceso al dinero. Entre más dinero se tenga, mayor será la posibilidad de elegir y de lucir los signos de demarcan cierto lugar en el espacio social. En una sociedad estructurada de esta manera, el endeudamiento a través del crédito resulta ser un mecanismo ideal para aumentar las posibilidades elección. No en vano, las reformas anteriores también fueron acompañadas de la liberalización del sistema financiero, a través de la ley 45 de 1990.

Entre los años 70 y 90, *“el sistema financiero colombiano era bastante limitado, operaba bajo un esquema de banca especializada –según en el tipo*

¹⁰³En Cali desde los años 80 empiezan a construirse centros comerciales: Unicentro 1980, Cosmocentro 1981, Holguines Trade Center 1992, Chipichape 1995, Palmetto Plaza 2004, etc. y los hipermercados (La 14, Carrefour, Makro, éxito), como lugares especiales donde consumir y socializar.

de financiación-, *había muy poca diversidad en las operaciones, estaba altamente sobrerregulado y se restringía la entrada de nuevas instituciones, lo que reducía la competencia*¹⁰⁴. Existían las corporaciones de ahorro y vivienda -CAV- que servían al sector vivienda, constructores y compradores de vivienda, las corporaciones de financiamiento comercial –CFC, los bancos, que servían al comercio, las corporaciones financieras y la industria, y el sistema de ahorro Upac. El sistema era bastante fragmentado aunque relativamente homogéneo.

“las tasas de interés eran reguladas y sólo a finales de los ochenta se vieron parcialmente desreguladas; [...] la inversión estaba sujeta a una fuerte regulación y a obstrucciones que impedían acceder de manera sencilla al mercado financiero; [...] se impedía intervenir en los mercados de divisas, de crédito y de capital extranjero”¹⁰⁵

La escasa competencia implicaba un mercado financiero relativamente homogéneo a pesar de la fragmentación. A comienzos de los años 80, 15 bancos ofrecían tarjetas de crédito¹⁰⁶. Durante esta década se constata una expansión de esta modalidad de crédito en el país. Desde 1983 hasta 1988, se aprecia que el volumen de crecimiento de crédito a través de tarjeta se multiplicó por casi 20, “esto es un crecimiento de 1.983%”¹⁰⁷. Pese a esto, el número de personas con tarjetas en el país llegaba a 856.212. Al año 2010 este número superaba los 8 millones de usuarios. Esto muestra una expansión sin precedentes del crédito para el consumo en el país, que viene dándose desde comienzos de los años 80.

Con la promulgación de la ley 45 de 1990 “*se abandona el esquema de banca especializada y se da paso al esquema de banca universal regulada. Las medidas tomadas permiten la existencia de un holding -filiales y matrices- con reglas que facilitan la entrada, salida, transformación, fusión y disolución de sociedades financieras*”¹⁰⁸. Lo anterior permite a cualquier institución financiera diversificar sus operaciones, participando en “*la propiedad de entidades orientadas a la gestión de portafolios, a actividades fiduciarias, a la administración de pensiones y cesantías, y a la venta de seguros y corretaje*”¹⁰⁹. Además se liberan los controles al ingreso de la inversión

¹⁰⁴GARAY, JorgeLuis. *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. [En línea] 1998 [Citado 2–May-2012]. Disponible en internet: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industriatina/050.htm>

¹⁰⁵ Ibid, p.

¹⁰⁶ DELGADO, Luis Fernando. Evolución de la operaciones de tarjetas de crédito : su magnitud y su importancia. Revista: Banca y Finanzas No 6. 1988. P.25

¹⁰⁷ Ibid, p.25

¹⁰⁸ GARAY. Op., Cit.

¹⁰⁹ ASOBANCARIA. *Reforma financiera en Colombia, algunas reflexiones*. Boletín: La semana económica. No 564. 2006.

extranjera, se privatizan diversos bancos estatales y se da un proceso de concentración bancaria que actualmente permite considerar este sector como un oligopolio controlado por el grupo Aval, Bancolombia, Davivienda y el banco BBVA.

PROFESIONALES ¿UN SECTOR PRIVILEGIADO?

Los profesionales y el sistema bancario

Como vimos una de las primeras secciones de este trabajo, en Colombia la “probabilidad de acceder a un crédito depende en gran medida de las características socioeconómicas de los hogares”¹¹⁰ Por características socioeconómicas se entiende niveles de ingreso o capacidad para generarlos en el tiempo, nivel educativo e inserción al mercado laboral. Sin embargo, estos factores sólo son determinantes en la medida en que indican la capacidad de las personas de generar ingresos futuros, de modo que no sean *sujetos riesgosos* para las instituciones bancarias a la hora de otorgarles préstamos. En este sentido, la decisión final de otorgar créditos recae en los establecimientos financieros, los cuales seleccionan en base a dos criterios esenciales: la historia crediticia del interesado en el crédito y que éste pueda dar cuenta de los dineros que recibirá en el futuro para responder por sus obligaciones como deudor. En otras palabras, las características socioeconómicas son como cartas de presentación o filtros que aumentan la probabilidad de acceder a créditos con instituciones bancarias formales. Nosotros diríamos, la probabilidad de que algún banco acceda a prestar dinero. Lo anterior nos da pistas de cómo el sistema bancario discrimina a qué sujetos otorgar crédito y a cuáles no. En esta medida, el segmento de los profesionales insertos en el mercado laboral y con ingresos fijos mensuales relativamente altos, es un sector apetecido por las instituciones financieras para ofrecer créditos de diversa índole.

Lo anterior es importante si se tiene en cuenta el boom que ha vivido el sistema financiero Colombiano en los últimos diez años. Por ejemplo en Cali, entre los años 2006-2010 el número de personas con tarjetas de crédito aumentó en 169%, en Bogotá 146% y en Medellín 416%¹¹¹. En una gráfica observable en la página web de Fenalco que muestra la evolución del número de tarjetas de crédito en Colombia entre los años 2002-2010¹¹², vemos que en el año 2002 había 1.911.104 tarjetas, mientras que en el 2010, 8.240.506. Estas cifras revelan que hubo un aumento del 331.19%. Aunque no se encuentran datos que muestren tendencias crediticias de la población profesional, ni que distingan frecuencias de uso y modalidades de crédito usadas según las

¹¹⁰ MURCIA, Andrés. Op. Cit., p.28

¹¹¹ ASOBANCARIA, 2011

¹¹² Ver enlace web: <http://www.fenalco.com.co/tarjetas>

profesiones, es importante plantear un panorama de la situación de este sector social en Cali.

Profesionales en Cali

En este apartado argumentaré que sector de los profesionales representa un conjunto importante en la dinámica socioeconómica Caleña.

En un estudio financiado por la Universidad Javeriana y la Universidad Autónoma de Cali llamado *Dinámica del mercado laboral profesional. Un análisis en el área metropolitana*¹¹³, los autores muestran, a partir de datos obtenidos de la Encuesta Continua de Hogares¹¹⁴ realizada en el año 2006, unos indicadores interesantes para describir la dinámica del mercado laboral de profesionales en el área metropolitana de Cali-Yumbo y para construir un modelo “que permita calcular la probabilidad de que un profesional este desempleado”¹¹⁵.

Observan que la fuente predominante de empleo profesional es el sector privado (53% para el 2006), con una disminución en el sector público (15% a 2006), donde el 90% de los profesionales firmaron contrato escrito de vinculación laboral y de éstos, el 72.7% tiene modalidad de contrato a término indefinido en contraste con el 23.2% a término fijo. De hecho observan una tendencia de crecimiento de la contratación a término fijo (de 17.6% en 2001 a 23.2% en 2006) y una disminución del contrato a término indefinido (de 80.1% en 2001 a 72.7% en 2006). Hallan también que para el 2006, aproximadamente el 63.4% de los profesionales trabajaban en empresas de más de 11 empleados, es decir pequeñas, medianas y grandes empresas, mientras que el 36.6% trabajan en microempresas (20.9%) o de forma independiente (15%). Muestran que la tasa de desempleo de los profesionales desde 2001 a 2006 siempre fue inferior a la tasa de desempleo general. De este modo mientras que en el 2006 el desempleo era del 14.1%, la tasa de desempleo de los profesionales era de 7.7%.

Por otra parte, en la encuesta Nacional de Ingresos y Gastos¹¹⁶ encontramos unos datos que muestran una relación entre el nivel de estudios y los ingresos

¹¹³GIRÓN, Luis Eduardo; SÁNCHEZ, Holmes Hernán; VÁSQUEZ Martha C. y ÁNGEL, Leydi Viviana. *Dinámica del mercado laboral profesional. Un análisis en el área metropolitana Cali-Yumbo: 2001-2006*. En: Economía Gestión y Desarrollo. Cali (Colombia) N°. 6 15 - 38 Diciembre - 2008

¹¹⁴Encuesta Continua de Hogares, DANE, 2006

¹¹⁵GIRÓN, SÁNCHEZ, VÁSQUEZ, Op. Cit., p.15

¹¹⁶ Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos, DANE, 2006-2007

monetarios laborales mensuales devengados por la población ocupada en Cali-Yumbo.

Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos 2006-2007								
Cuadro 25.								
Distribución de ingresos monetarios laborales mensuales de los ocupados, según nivel educativo Cali								
Dominios de estudio y deciles de personas ocupadas	Total de ocupados		Total de ingresos monetarios laborales millones (\$)		Ingreso máximo (\$)		Ingreso promedio (\$)	
	Total	Cve	Total	Cve	Total	Cve	Promedio	Cve
Total ciudad	984 729	1.4	650 577	5.2	12 000 000		660 666	5.3
Ningún nivel	20 523	18.8	6 066	22.1	1 045 943		295 554	11.7
Primaria incompleta	88 166	9.9	31 008	14.8	5 000 000		351 702	11.1
Primaria completa	126 484	8.2	42 344	9.1	2 000 000		334 776	6.0
Secundaria incompleta	228 892	5.4	101 526	6.8	5 000 000		443 552	4.9
Secundaria completa	293 390	4.3	169 280	6.2	5 600 000		576 979	4.4
Universitaria o posgrado	226 701	8.0	300 354	12.4	12 000 000		1 324 890	6.7
Sin información	573	99.7	0	.	0		0	

Fuente: DANE – Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos 2006 - 2007

Vemos que aquellos que habían realizado estudios universitarios y de posgrado eran los que en promedio devengaban los mayores ingresos monetarios laborales mensuales, en comparación con quienes a lo sumo habían realizado la secundaria completa. Al mismo tiempo, si miramos el total de los ingresos obtenidos por el conjunto de los *profesionales*, encontramos que estos representaban el 46,17% de los ingresos totales obtenidos por todos los ocupados, es decir casi la mitad de los mismos. Esto es importante si consideramos que este grupo representa el 23.02% de los ocupados, es decir 1/5 del total de aquellos que trabajaron en Cali, según la encuesta.

Ahora bien, al considerar la distribución de los ingresos devengados por los jefes de hogar que son profesionales al año 2006, vemos que las mayores proporciones de éstos se concentraban en los rangos de ingreso de dos a menos de seis salarios mínimos, cifras que tienden a disminuir conforme van aumentando los rangos. En otras palabras, se observa una distribución salarial desigual dentro del segmento de los profesionales en Cali.

Hogares por nivel educativo del jefe		
Dominios de estudio y niveles de ingreso de la unidad de gasto	Universitaria o posgrado	distribución % de jefes de hogar profesionales frente a nivel salarial
Total ciudad	130417	100,00%
Menos de 1 salario mínimo	10831	8,30%
De 1 a menos de 2 S.M.	11537	8,85%
De 2 a menos de 3 S.M.	19809	15,19%
De 3 a menos de 4 S.M.	12424	9,53%
De 4 a menos de 5 S.M.	17619	13,51%
De 5 a menos de 6 S.M.	13265	10,17%
De 6 a menos de 7 S.M.	7292	5,59%
De 7 a menos de 8 S.M.	4516	3,46%
De 8 a menos de 9 S.M.	3659	2,81%
De 9 a menos de 10 S.M.	6323	4,85%
De 10 a menos de 12 S.M.	5725	4,39%
De 12 a menos de 15 S.M.	6437	4,94%
De 15 a menos de 20 S.M.	3669	2,81%
De 20 S.M. y más	3097	2,37%

Fuente: DANE – Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos 2006 - 2007 (cálculos propios)

Considerando que estas tendencias no han cambiado mucho en el corto plazo, concluimos varios puntos importantes: 1) De la población económicamente activa, la población profesional en Cali es aquella que devenga los mayores ingresos salariales mensuales, aunque la distribución salarial en la misma sea desigual. 2) Al mismo tiempo, se aprecian síntomas de una concentración del ingreso en la población ocupada de profesionales al respecto de la población total de ocupados. 3) El segmento de los profesionales parece ser el más dinámico laboralmente con tasas de ocupación que llegan al 90% y con tasas de desempleo inferiores a las de desempleo general. 4) Aunque prepondera la contratación de profesionales en el sector privado, con contratos a término indefinido, la tendencia lenta pero creciente de contratos a término fijo puede seguir en aumento.

En este sentido vemos que la población de profesionales representa un conjunto importante en la dinámica socioeconómica de la ciudad. También un nicho importante para el flujo del crédito en sus diversas modalidades. Sin embargo, hasta aquí hemos hecho referencia a éste únicamente como aquella fracción de la población económicamente activa que tiene estudios universitarios o de posgrado. Consideramos, siguiendo los planteamientos de

Portes¹¹⁷, que el conjunto de los profesionales en Cali hacen parte de las clases dominantes en la ciudad, es decir, tienen el control dentro del mercado capitalista de ciertos recursos claves que confieren poder, como el control de habilidades escasas de alto valor, control de habilidades subsidiarias, técnico administrativas; protección y regulación laboral y modo de remuneración. Según Portes los Profesionales son definidos como:

“trabajadores de élite con educación universitaria que son empleados por empresas privadas e instituciones públicas para ocupar posiciones administrativas de alta responsabilidad. No controlan grandes cantidades de capital ni dirigen a muchos trabajadores, pero derivan su ventajosa posición de los conocimientos que tienen, que son escasos en el mercado y que son requeridos por las empresas privadas y las entidades gubernamentales”¹¹⁸

Podríamos decir que otro recurso que le otorga poder a las clases dominantes y en este sentido a la clase profesional, es el acceso al crédito formal para usos diversos.

¹¹⁷PORTES, Alejandro. *El desarrollo futuro de América Latina. Neoliberalismo, clases sociales y transnacionalismo*. Colección En Clave de Sur. 1ª ed. ILSA, Bogotá D.C. Colombia, 2004, p.21-70

¹¹⁸PORTES, Op., Cit., p.27

¹¹⁸Ibid., p.25

RELATOS BIOGRÁFICOS – TRAYECTORIAS DE ENDEUDAMIENTO Y CONSUMO

Sara

Sara tiene 35 años. Nació en el seno de una familia humilde y móvil entre varios lugares de Cali y Bogotá.

“Nací en Cali. Los primero cinco años de vida los viví ahí, en la nueva floresta en un barrio popular. De los cinco a los diez viví en Bogotá. En Bogotá volteamos por varios lugares, también barrios muy pobres. Regresé a Cali a los once. Hasta los 18 viví en la nueva floresta tras la casa de mis abuelos y desde los 18 hasta los 25 en Villa del Prado. A los 25 me casé y me fui a vivir al Guabal. “Voltié” por el Guabal, el Dorado, Colón, he sido muy andariega. Fui a vivir a Bogotá otra vez como dos años. Regresé a Cali cuando me “divorcié” y hace tres años me volvía a radicar en Bogotá. En Bogotá ya vivo en un Barrio, pues cerca al trabajo, y ya ahí vivo actualmente”

Los años intermitentes que habitó en Cali, los vivió en el hogar de sus abuelos maternos, en donde estaban sus tías, primas y primos. Según ella no bajaban de “15 en la casa”. En Bogotá, por el contrario, vivió sólo con sus padres y su hermano en una casa ubicada a las afueras de la ciudad. Una zona rural. Su padre era maestro de obras de construcción y su educación llegó hasta terminar el bachillerato. Su madre también, pero se dedicó a las labores del hogar y la crianza de los hijos. Sus demás parientes tampoco habían realizado mayores estudios.

“En mi casa ha sido, peluquerías es lo que más se ha tenido. Siempre ha habido peluquería, en la casa de mi abuelo había peluquería, y digamos que la generación de mis tías siempre han sido amas de casa, mantenidas por sus esposos y las que son madres solteras se dedicaron al tema de la peluquería”

No obstante, su generación representa un cambio: “*la generación que seguimos si somos todas estudiadas y estudiados*” con excepción de algunos primos que cursaron sólo bachillerato. Desde pequeña Sara fue buena estudiante. Le gustaba el estudio porque era brillante para las matemáticas y siempre le fue muy bien. En la zona rural de Bogotá hizo la primaria en un colegio privado y religioso, becada por su buen rendimiento académico. A

pesar de la precariedad de las condiciones económicas de su familia, siempre se preocuparon por brindarle estudio a ella y a su hermano. Incluso, a su padre le *“gustaba mucho comprar libros y enciclopedias”* y les decía de vez en cuando que lo único que podía *“darles era estudio, nada más”*. En Cali estudió en un colegio privado ubicado en el centro de la ciudad. En sus palabras *“nada del otro mundo”*, colegios para gente de estratos uno y dos.

El criterio en que basaban sus gastos en el hogar era el de *“necesidades básicas. Se compraba lo que se necesitaba ya”*. primaba más el criterio del precio y de la utilidad, que el de la calidad o la marca. En su casa jamás se planeaban las compras porque su papá, quien era el que mantenía el hogar, ganaba dinero semanalmente y los gastos siempre estuvieron supeditados a las necesidades del presente. En esta medida, en su familia no se ahorra. En su infancia no recuerda que le hayan comprado muchas cosas para su recreación o para vestir

“digamos que en la niñez no porque pasamos muchas necesidades pero en la adolescencia, tenía familia en estados unidos que era la que nos suplía como el tema de los regalos. Nos mandaban muchos juguetes ropa, zapatos. Digamos que no era necesario en mi vida sino que nos enseñábamos a que ya llegaban como por arte de magia”

A los 17 años de vida, sale del colegio y entra a estudiar en la Universidad del Valle. Su pretensión era estudiar ingeniería industrial pero no quedó: *“no pasé nunca el examen”*, dijo. Entró entonces a estudiar matemáticas puras. A pesar de haber ocupado el primer lugar en sus dos primeros semestres y de ser premiada en esta carrera, nunca pasó a ingeniería industrial. Al segundo semestre se retiró, luego de caer en bajo rendimiento académico por primera vez en su vida *“entonces decidí no seguir en univalle porque me sentí rechazada digámoslo así”*

Para ese entonces, la universidad Santiago de Cali abría una carrera

“muy nueva, era administración de empresas con énfasis en la formación de empresarios y era de día, todo el día. Y mi mejor amiga, ella asistía a una iglesia cristiana y estaba saliendo de estudiar y se iba a meter a esa, entonces nos pusimos a hablar un día y dijimos “ah metámonos”. Yo no tenía la plata. En ese tiempo, yo era novia de un primo de ella, el que fue mi esposo y único amor toda mi vida y él fue el que me ayudó. Me ayudó a conseguir la plata. Me ayudó con el crédito. Logramos sacar el crédito en Icetex y empecé a estudiar”

Más adelante profundizaremos más en esta experiencia de crédito con el Icetex. Por ahora, basta decir que al graduarse, entró a trabajar en una empresa grande que operaba en la ciudad: Rica Rondo.

Trayectoria laboral y de endeudamiento

La vinculación de Sara en una empresa grande de la ciudad, que más tarde por procesos de fusión y adquisición haría parte de una multinacional, ha sido un factor determinante en su trayectoria de endeudamiento. Ella entró a trabajar en Rica Rondo en el año 1998 mientras terminaba su último semestre de administración de empresas en la universidad Santiago de Cali. Lleva 14 años en la empresa y ha sido testigo de los cambios que ha sufrido por diversos procesos de fusión y adquisición.

“En ese tiempo se llamaba Rica Rondo, una empresa de carnes frías, hoy se llama Alimentos Cárnicos, que es del grupo Nutresa. Pero la trayectoria de la empresa que la han fusionado, la han comprado, hoy estamos ahí”

“rica atravesó una situación muy difícil muchos años. Primero se fusionó con Noel la adsorbió, luego a Noel lo compró la compañía nacional de chocolates entonces otra absorción. Luego en la compañía nacional de Chocolates, Noel era dueño de Senú, pero la compañía tenía dueño también a Suizo, entonces pasaron a unir todas esas empresas pequeñas en una sola. Eso fue lo último en el 2007, no sé qué más venga”

Lo anterior da cuenta de un contexto laboral caracterizado por la posibilidad de ser despedida en cualquier momento, debido a diversos procesos de reestructuración empresarial. Pese a estos procesos donde “*echan gente*”, ella ha permanecido vinculada desde el año 1999 con contrato a término indefinido. Esto le ha permitido ascender a un cargo gerencial donde gana aproximadamente 3 millones de pesos mensuales, lo cual permite ver una trayectoria de trabajo relativamente estable en el tiempo y de ascenso lento. Aun así, ella expresa su condición de asalariada, al mencionar que su permanencia en la empresa no depende del todo de su voluntad y su buen desempeño, sino de diversas fuerzas que hacen que “*uno no tenga nada fijo*”:

“Digamos que yo siempre he sido muy buena trabajadora, me he esforzado en estudiar y en ir creciendo en la empresa, de pasar de ser supernumeraria, pasé a ser auxiliar contable, pasé luego a analista de balance y ya de analista de balance me saltaron a ser jefe que es lo

que soy hoy en día, y me he preparado para eso. Pero *estable digamos que uno no tiene nada fijo*. Uno trabaja al día como tiene que trabajar y ya”

Su ingreso al mercado laboral coincide con su matrimonio a la edad de 25 años, con el único amor de su vida y de quien se separó algunos años después. Él le ayudó económicamente en la consecución de un crédito con el Icetex para pagar el primer semestre de matrícula universitaria en la Santiago. Esta deuda constituye la primera experiencia crediticia de Sara y su propósito está ligado a un tema de socioeconómico. Es una deuda de la cual ella se apropió y pagó combinando recursos provenientes de diversas fuentes. Durante el periodo de sus estudios profesionales, ella cuenta lo siguiente:

“me gané la beca todos los diez semestres y tenía crédito en el Icetex, entonces qué hacía. Entre lo que me daba la universidad que era el 75% y lo del crédito que era el 70%, refinanciaba los semestres uno a otro y lo demás lo dejaba para libros y otras cosas y trabajé adicional, conseguía trabajo en espacios, porque todo el día tenía que estudiar desde la mañana hasta la noche y había espacios en que no podía trabajar, digitando trabajos en frente. Entonces me cruzaba rapidito en la universidad ayudaba a digitar e iba a clase. Así me financié mi carrera y terminé”

Como obtenía becas que pagaban el 75% de sus matrículas, ella sólo tenía que pagar un 25%. Esta proporción la financiaba con los recursos que le daba el Icetex que correspondían al 70% del pago de cada semestre. En esta medida, usaba sólo un 25% del crédito y el otro 25% se lo devolvía al crédito con los recursos provenientes del mismo. Su deuda semestral era sólo del 25% de la matrícula. Sin embargo es hasta que entra a trabajar en Rica Rondo que logra pagar la totalidad del mismo, a partir del uso de sus cesantías. Como vemos el manejo de esta deuda implicó un ajuste de su vida, obligándola a buscar trabajo para costearla. Tenía entonces que mediar su tiempo entre el estudio y sus actividades para hacer dinero. Ella trabajó digitando monografías, al tiempo que era ayudada económicamente por su novio y su padre. Al parecer nunca gastaba más de lo que tenía y siempre en cosas que estrictamente necesitara como materiales de estudio.

“Pues la verdad yo no he sido de ropa y esas cosas, no. Pero era importante el tema de los libros, porque en ese tiempo no había acceso a internet de pronto como lo hay hoy entonces le tocaba a uno fotocopiar el libro o comprarlo para leerlo, entonces en ese tiempo pues, yo creo que eso ahora ha cambiado. Hoy en día lo que hay que tener es tecnología, la

tablet por ejemplo lo que está ahora de moda, tener un buen tema de internet, entonces le cambian a uno las formas de consumo”

Esta forma de consumo está delineada por una racionalidad estratégica, que aplaza el placer por la obtención de mayores recompensas en el futuro y que se desenvuelve en un contexto de escasos recursos. Más tarde, a sus 25 años, ingresa a trabajar en Rica Rondo, se casa y se va a vivir con su esposo, pasando por diversos barrios de estrato 2: el Guabal, el Dorado, Colón. Al principio del matrimonio cambia su estilo de consumo y la forma en que maneja su dinero.

“Él y yo siempre teníamos la misma idea de no tener casa, ni comprar cosas, pero sí de comer rico pasarla bueno, cine, saliditas, el paseíto, yo sigo esa filosofía. Ahorrábamos mucho o no ahorrábamos mucho sino que nos absteníamos de comprar cosas de marca o yo en mi caso, y de cosas... que el florero. A mí entre menos tenga una casa mejor. Esas cosas no me gustan. Yo creo que tengo el mismo comedor hace unos 15 años más o menos, porque a mí eso no, yo no mantengo en mi casa entonces para qué, como hay gente que si le gusta comprar cosas”

Vemos algo curioso y es que el tiempo que comparte con su esposo no lo describe como el momento de creación de una familia, sino como un momento para *pasarla bueno*, para acceder a ciertos placeres, postergando la edad de procreación y la construcción de un hogar fijo a largo plazo: compran pocos objetos para llenar y decorar el hogar, se abstienen de comprar cosas de marca como ropa u otros objetos, para más bien gastar en servicios, en consumos efímeros que los llenan de experiencias que ambos comparten en la ciudad y que resultan significativas en su relación sentimental. Esta *filosofía*, como la llama Sara, ese impulso a llenar la vida de experiencias placenteras y compartidas, los llevaron a una crisis económica que Sara enfrentó luego planeando sus *“compras con lista en mano y valor”*. Aquí, cuando habla de compras, se refiere al mercado, a los productos de limpieza y de alimentación. *“Entonces yo me iba a mercar con lista en mano y calculadora, con el presupuesto, como soy numérica, lo hacía exacto y tenía que alcanzarme de ahí”*). ¿Sin embargo cómo se produjo la crisis? Esto es algo en lo que no se profundizó en la entrevista. No obstante, un fragmento nos da una pista, que tiene que ver con el uso de 4 tarjetas de crédito que fueron llegando a su vida matrimonial sin que las buscaran:

Sara: “estuve un tiempo donde tuve casi 4, cuando estuve casada, lo que hacíamos era hacer avance en una para cubrir la otra. Eso llega un punto en que se te derrumba y te absorbe por completo. Digamos que en ese tiempo era más la necesidad, que es lo que te digo que tuvimos

una crisis en el matrimonio, pero cuando las entregué fui saliendo una a una y no me quedé sino con la chiquita. No volví a tener tarjeta de crédito. Y la grande que era de City Bank que era como de 5 millones, cuando se venció la mandé a bloquear, ya no la tengo, no tengo cupo ahí”

Juan: ¿por qué tenían 4?

Sara: Porque por mi trabajo me habían dado una de Davivienda, luego vino Bancolombia y me ofreció otra, al fin nos fuimos quedando con ellos y lo que hacíamos era para mercar para comprar para no sé qué.

Juan: nunca fue que ustedes la buscaran por su lado.

Sara: no, siempre me la ofrecían.

Lo anterior refleja un comportamiento muy característico de los bancos en Colombia en los últimos años, en donde una de sus estrategias de mercadeo es ofrecer servicios financieros como tarjetas de crédito, a aquellos que entran a laborar en el mercado de trabajo. Al parecer las empresas facilitan el acceso a las bases de datos de nómina. Por otra parte, sin especular sobre las razones por las cuales estaban gastando más de lo que podían pagar y en qué cosas estaban haciéndolo, aunque ella menciona que *para mercar y pasarla rico*, lo cierto es que de acuerdo con Sara, ellos estaban financiando los pagos de tarjetas de crédito con otras tarjetas, lo que finalmente terminó por absorber sus ingresos. Sus cupos eran grandes (al menos la del City Bank), lo cual permite deducir una trayectoria de uso del crédito sin moras, pero al mismo tiempo, una capacidad de endeudamiento superior a lo que devengaba ella sola y quizá también, a lo que devengaba junto a su esposo. Al parecer estaba asumiendo los gastos del hogar pues *“mucho tiempo del año permanecía sola”* ya que su esposo tenía trabajos fuera y arribaba de forma *“intermitente”*. Incluso, cuenta que luego del divorcio se hizo cargo de algunas deudas que habían hecho juntos y que solucionó a través de un cambio en su forma de gasto que consistió en planificar sus compras *“con lista en mano”*, como vimos más arriba. Estas deudas al parecer representaron un gasto prioritario, que llevaron a Sara a ser minuciosa, organizada y reflexiva sobre la forma en que consumía y destinaba el dinero proveniente de su sueldo y del crédito. El hecho de *“ser numérica”* de haber estudiado administración de empresas seguramente le facilitó esta forma de manejo del dinero. En ese momento, ella actúa de forma estratégica en cuanto se aísla del ambiente y establece un plan de acción calculando sus acciones y sus implicaciones económicas, independientemente de sus deseos y aspiraciones.

A pesar de haber resuelto su situación y haber quedado sólo con la tarjeta con un cupo de 800 mil pesos, de las 4 que tenían, su esposo se había llevado una de sus tarjetas *“la gastó y no la pagó. Entonces a mí me reportaron, estoy reportada. Yo no quise pagar eso por dignidad. Yo en el sistema crediticio estoy reportada y no me dan crédito afuera. Llevo 4 años”*. Sobre esta deuda, ella comenta que ha estado haciendo una reclamación con el banco pero que no le interesa pagar. Al insinuarle que una situación de estar reportado en datacrédito sería angustiante, ella dijo: *lo que pasa es que el sistema financiero te va llevando a lo que quiere, alinearte, si vos te desalineas entonces te salis, no, vos no te moris por eso. Hay otros mecanismos. Están los fondos de empleados, otro tipo de cosas que puedes hacer”*. Esto último refleja una percepción del sistema bancario como un sistema opresivo del cual ella se ha liberado. Esto no sería posible sin la existencia del fondo de empleados de la empresa, que le da la posibilidad de endeudarse a pesar de que su historia crediticia está ennegrecida por esa resistencia a pagar una deuda adquirida por su ex marido.

Aunque no menciona si el momento de crisis comentado anteriormente lo pasó con su esposo en Bogotá, en donde vivió dos años de su vida matrimonial, lo cierto es que el momento de su divorcio si lo vivió en la capital. De ahí, ella vuelve a Cali, en donde vive un buen rato. Sobre este periodo, Sara menciona que vivía en una habitación con una prima de una forma muy austera:

“Ella alquiló una habitación y yo vivía ahí perfecto, un closet una cama, un televisor y ya, no ni televisor tenía. Llevaba una vida tranquila equilibrada, económicamente muy tranquila, por lo que te digo, a mí no me gusta tener cosas”

Luego, vuelve a Bogotá en donde reside actualmente desde hace tres años. Su separación así como esa transición a vivir sola, particularmente en Bogotá, ocupando una posición de ejecutiva, ha estado acompañada de cambios en su estilo de consumo.

“Cuando me separé no, y ahora no yo compro simplemente si me gustó lo compro, si tengo el modo lo compro en ese instante y si no no. Porque ya no concino, no mantengo nada en la casa, pero si tengo otra filosofía de compras muy distinta. Por ejemplo si puedo darme el gusto me lo doy. Ropa si no he cambiado mucho, no he sido de marcas, pero ahora sí, si veo unas botas que me gusten así no las necesite, simplemente pasé y me gustaron, voy y me las compro y ya. Antes era la necesidad que tenía que cubrir. Ahora me doy gusto. En ese tipo de cosas”

Esta expresión “*ahora me doy gusto*”, que Sara decía con complacencia al momento de la entrevista, dice que actualmente no compra cosas basándose primordialmente en un criterio de *necesidad*, de placer y de liberación: es amplia consigo misma, se consiente, se mimosa. Ahora no tiene problema en comprar objetos costosos mientras le brinde una emoción, una sensación de gozo y tenga los medios para pagarlos, es decir, efectivo. Ella es plenamente consciente de este cambio de orientación. Si bien antes compraba cuando necesitaba las cosas

“Ahora no. O sea ya no existe esa necesidad, compro es por gusto que es distinto. Es distinto decir que voy a comprar los zapatos porque estos ya no dan más no, a mí ya no me pasa eso, ya compro porque paso y digo “ve están bonitas o están de moda mañana voy a comprarme esas botas que salieron nuevas” o esa ropa voy a ver la colección por decir, porque yo no compro ropa de marca ni en sitios exclusivos compro en el Éxito, porque es que uno pa trabajar qué se va poner a meterle marca. En lo que sí le meto es en la ropa interior”

Como vemos, Sara no le da mucha importancia a las marcas, es decir a ese tipo singular de signos que se presenta a los demás, por ejemplo en el trabajo, con excepción de la ropa interior. Está más interesada en cierta retribución emocional y estética que le puedan proveer sus consumos. De hecho, ella se refiere a aquellos que compran cosas de marca como unos *otros*, cuyo comportamiento explica a partir de su procedencia y clase social. Además ve este comportamiento como algo irracional.

“[...] De acuerdo al nivel social, hay gente que se mete en cosas que no debiera, meterle a una blusa por ejemplo 400 mil pesos cuando yo sé, vos la mirás y la podés conseguir en un éxito a 40 mil. Eso es para gente que la marca es muy importante. Yo me meto a san Victorino a comprar, que es el centro pues de Bogotá. Por ejemplo a mí me gusta la ropa hindú. En un almacén como centenario una blusa de esas te puede costar 80 o 90, allá la consigue en 24 mil la misma blusa. La misma marquilla, la misma, todo es traído porque esa ropa es traída, no es de acá. Pero obviamente en un negocio donde tienen que sostener unos costos fijos y una cantidad, te cobran esta vida y la otra. Entonces eso depende de lo que la gente quiera, y si la marquilla la pudieran llevar por fuera y mostrar, pues”

Esa indiferencia ante las marcas para mostrar públicamente, aunque no tanto para su uso íntimo y el énfasis en el gusto, el placer y la experiencia vivida, nos permiten ver una forma de consumo *para sí*, que le brinda la sensación de una liberación, de ser dueña de su destino y no más, de un criterio de gasto que la

constrañe a pesar de poder acceder a una diversidad de experiencias por su condición económica. Aunque su libertad sea sólo para elegir qué consumir, este acto constituye para ella un acto de emancipación. También una forma de consumo bastante individualizada y que no se ve a futuro como parte de un proyecto. De hecho, al preguntarle si se consideraba de la misma condición social que muchas de las personas con las que trabajaba, ella dijo que no: *“No yo nunca me he considerado como de nivel alto. No yo creo que yo soy medio más bien bajo”*. Esto muestra una trayectoria de ascenso socioeconómico sin *enclasmiento*¹¹⁹. Es decir, sin la apropiación de unas prácticas y unas propiedades que simbolizan la pertenencia a una clase social superior a la suya de nacimiento. Sin embargo, tampoco actúa y porta las marcas propias de su origen social. Su resistencia a ostentar visiblemente objetos de marca, que la distinguen fácilmente como perteneciente a un nivel de ingresos altos en el espacio social, es un indicador de este ascenso sin *enclasmiento*. Por otro lado, al menos en la compra de ropa, los lugares donde lo hace como San Victorino, muestra una racionalidad que optimiza su dinero reduciendo el nivel de sus gastos, pero obteniendo la misma retribución emocional por el consumo. En este caso, ropa hindú. Algo interesante es que ella es consciente de que este tipo de ropa es más cara, por los costos inherentes al sostenimiento de un almacén, en un centro comercial, que en un local en el centro, y no tanto por criterios de originalidad de las prendas o de distinción de lugares correctos o incorrectos en dónde comprar.

Al preguntarle si en la empresa se sentía presionada ante la mirada de los otros a comprar ciertas cosas, dijo:

“mirá yo pues que me obliguen a comprar como en ropa o en cosas no. Sabes en qué si siento presión social que podíamos decir, en el tema de las salidas. O sea cuando a uno le dicen “vamos a celebrar cumpleaños” hay que dar la cuota y hay que ir y el regalo y ese tipo de cosas que ponen una especie de presión. Y no lo digo tanto por mí sino por la gente que no gana de pronto el nivel de uno, pero igual se meten en el tema y en el rollo porque hay que ir, y no hay que pasar pena en una oficina, me parece que sí genera ese tipo de cosas”

El sostenimiento de las relaciones sociales en la empresa está atravesado por la capacidad de compartir consumos y regalos en fechas especiales y en salidas. En esta medida, estas compras se inscriben en una lógica de integración y de comunicación. En el relato de Sara asistir a los cumpleaños y compartir un regalo o no asistir, parece marcar el grado de sociabilidad dentro

¹¹⁹ BOURDIEU, Pierre. La distinción: criterio y bases sociales del gusto. Ed: Taurus. 1998

de la empresa, especialmente porque son actos panópticos o visibles a todos los asistentes.

Por otro lado, la *filosofía de darse gusto*, es manifestada por Sara con más fuerza, a través de dos *pasiones* en sus consumos: comer y viajar. A la primera accede a través del efectivo proveniente de su sueldo y a la segunda, mucho más costosa y la cual supera sus posibilidades económicas, a través de préstamos con el fondo de empleados de la empresa.

“Comer rico, en eso si le meto lo que sea, lo que quiera, si el plato me gusta y el restaurante, Usaquén, que me sirvan un Sushi bien preparado así cueste el plato, en eso si me gusta gastar la plata”
(Entrevista Sara)

“actualmente compro todo en efectivo, en débito pues porque no tengo tarjeta de crédito, porque como soy compradora compulsiva de las cosas que me gustan. Pero lo que es crédito como tal, lo uso más para viajar”

Como habíamos visto antes, Sara sólo tiene una tarjeta de crédito con un cupo pequeño de 800 mil pesos. Ésta sólo la usa para pagar cuentas y compras por internet o en sus viajes, para situaciones de emergencia económica (necesidad de efectivo) o asistencia médica gratuita en el exterior. De modo que en su cotidianidad mensual, casi todo lo financia en efectivo. Cuando hace compras con la tarjeta generalmente las pone a una cuota, las paga y luego vuelve y saca. Sin embargo, sus viajes siempre los financia con crédito del fondo de empleados de la empresa. Cuando le pregunté a cuánto ascendía su deuda, dijo: *Por ahí yo creo que 40 millones*. Esta es una deuda grande considerando que su sueldo es de aproximadamente de 3 millones de pesos. El fondo le descuenta automáticamente una cuota mensual de su salario, de acuerdo con el monto de su deuda y el tiempo al cual haya extendido el pago de la misma. A su vez, le descuenta automáticamente una cuota de ahorro.

“por ejemplo tengo 15 millones de pesos ahorrados y una deuda de 40. Actualmente la deuda de 40 está a 5 años, porque lo que voy moviendo es que la cuota no me quede más de 500 en cada quincena. Si yo tuviera hoy los 40 pagaba los 40 hoy y ya. Me pueden dar mi plata y me retiro y chao. Ya que me echen”

Al preguntarle si sabía cuándo se saldaría toda su deuda dijo

“5 años. Es lo que tengo en el horizonte de tiempo. Unas terminan antes, 5 o 6 meses antes y otras se corren tres meses pero eso es lo que está ahora en el horizonte de tiempo”

Las deudas que adquiere en el fondo no se acumulan sino que son cobradas por separado, de ahí que unas se cancelen antes que otras. Por otro lado, Sara ha establecido un tope de lo que puede pagar de cuotas mensuales (500 mil pesos) para que le quede libre un millón de pesos en efectivo de cada quincena. También es consciente del tiempo que le tomaría pagar su deuda de no continuar tomando créditos (5 años) y del riesgo que implica que la despidan. Esto parece mostrar un manejo de la deuda bastante controlado y premeditado. Al preguntarle si alguna vez se había visto en dificultades con el pago de la misma, contó lo siguiente:

“si claro, a uno le pasa. A veces en el tema de viajar entonces digo voy a ir a tal parte porque si me iba para Cartagena sola, me iba con Julián y a Julián lo echaron del trabajo, entonces me tocó cambiar los planes y dije no me llevo a mi papá y mi mamá, ¿de dónde saco la plata?, entonces fui y me endeudé 7 millones de pesos para llevármelos en ese viaje. Eso no estaba presupuestado. Cuando llegué en enero estaba volada, me estaban descontando casi 700 cada quincena, entonces dije no, no me está quedando la plata porque a mí me tiene que quedar fijo libre un millón cada quincena fijo. Y hay una cantidad de deducciones de retención, de salud, de pensión, es una cantidad de cosas a tomar, entonces volví hice todo el análisis y dije no, tiene que ser así.

De la cita anterior vemos varias cosas: la certeza de los recursos del fondo de empleados le permite acceder a ciertos consumos costosos de una forma no muy planificada o premeditada. En este sentido, no tiene que preocuparse por ahorrar para acceder a estos. Esta certeza es posible por su vinculación laboral. A su vez, ella no parece inquietarse por el hecho de endeudarse a pesar de su condición de asalariada, sino por el hecho de que las cuotas del endeudamiento no le dejen al menos un millón de pesos cada quincena, de modo que el endeudamiento es parte de su estilo de vida. Este límite, es un principio organizador de sus solicitudes de crédito. Para mantener este nivel ella tiene dos vías: una es el refinanciamiento, endeudándose para pagar otras adquiridas anteriormente, reduciendo las cuotas mensuales con la prolongación de las mismas en mayores plazos de tiempo. La otra, es mantener un monto de deuda constante para el cual se le descuentan 500 mil pesos mensuales de su sueldo a 5 años. Este monto es el de 40 millones de pesos, que actualmente tiene. Así, mientras ella paga la deuda, lo que ésta disminuye por motivo de sus pagos, es lo que se endeuda de nuevo. Las dos vías anteriores le permiten tomar crédito sin preocuparse sobre la marcha, aunque de formas diferentes. La primera cuando se pasa del límite de los 500 mil pesos, es decir, cuando entra en “crisis”; a posteriori: *“Cuando veo que se me está pasando, refinancio*

deuda, me endeudo pago una dos y saco". En la segunda, ella se endeuda aproximadamente lo que haya disminuido la acumulada por motivo de sus pagos mensuales. Disminución que ella intuye y puede constatar conforme pasa cierta cantidad de tiempo. Esta forma de ordenar sus cuotas es anticipada e implica constreñimientos en la adquisición de deuda. Como en general usa el crédito del fondo para viajar, el cual es un consumo sin proyección a futuro y en el cual se gasta grandes cantidades de dinero, no para comprar cosas que la amarren a un lugar determinado, ni para suplir antojos cotidianos, los montos que toma en préstamo son relativamente similares, tanto en cantidad, como en su distribución temporal (vacaciones), de modo que no necesita estar revisando su estado de cuenta rigurosamente con el fondo. Esto le permite tomar decisiones poco planificadas. Sin embargo, cuando se excede, vemos que hace un pare y elabora un plan o *presupuesto* para refinanciar sus deudas, que elimina una vez formulado. Ella expresa que no lo sigue al pié de la letra, pero lo cierto es que no se permite ser una persona morosa. Para elaborar el presupuesto ella dijo:

"yo cojo sumo, yo tengo más o menos claro cuánto me gasto. Hago un presupuesto. Lo hago para proyectarme pero lo borro, no es que lo siga. Me molesta seguir los patrones, nada que me encasille. A veces me atraso en el arriendo. Por ejemplo y vos lo ves, yo estoy reportada y me importa un...no soy de esa línea, yo no puedo con ese tipo de cosas que me esquematicen y me encasillen. A veces llega el arriendo y yo digo, nooo, pago el interés. Ya sé por el contrato a qué tengo derecho, sé cuánto me puedo demorar, mi tope es el 5 de cada mes, digo lo pago el 15, 10 días, hago la cuenta financieramente y le pago a la señora del arriendo con intereses y ya"

De acuerdo con lo anterior ella juega entonces con los plazos que le permiten los contratos que tiene. En el caso del arrendamiento, el contrato le permite pagar un tiempo después. Tiempo que algunas veces aprovecha para capitalizar o solventar otros gastos urgentes, así se atrase un poco. Por otro lado, el presupuesto lo hace

"para proyectar mi flujo de caja, pero no lo sigo al pie de la letra, no puedo (risas) tengo que reconocerlo. Fui más esquemática casada y creo que por ese clic que hice cuando me divorcié rompí con ese esquema, dije no, no vuelvo a eso. Siento que la vida es más de...Por decirlo, ahora tenía un viaje a china 5500 dólares hice cuentas. No me dieron el permiso. Me hubieran dado el permiso estaría endeudada con 11 millones de pesos más. Porque es que la vida es eso, son decisiones y oportunidades ya"

Esta última frase *porque es que la vida es eso, son decisiones y oportunidades ya*, es complementaria de aquella que dice *ahora me doy gusto*. En éstas se nota el énfasis en el presente como el momento en donde se desarrolla la vida, el momento en donde hay que aprovechar, sin posponer, las ofertas interesantes que brinda el mundo, las oportunidades de conocer, de gozar, así se tenga o no el dinero para acceder a éstas. El endeudamiento claramente le permite acceder a Sara a estas ofertas de un mundo abundante que se desborda en su experiencia presente. La posibilidad de viajar, conocer y probar una gran diversidad de experiencias a nivel global a través del turismo, es una de las ofertas que más la seducen, que dinamizan su uso del crédito. Por esta línea, para sus viajes se endeuda una cantidad específica de dinero que usa en su totalidad *“por ejemplo para el viaje al sur me fui con 2500 dólares exacticos y regresé con 100, porque fue un billete que no me recibieron, me tocó ir a la casa de cambio a que me lo cambiaran porque tenía un rotico, tenía una puntica rota entonces sino me lo hubiera gastado”*. Además presupuesta los montos exactos que requiere para hacer visitas a lugares emblemáticos: *todo lo que hay allá lo tengo que hacer. No es que vaya y mire, que no pude entrar, no yo si presupuesto eso y los viajes si los presupuesto exactos, porque agendo tiempo y plata. Como uno viaja con la plata en efectivo*. El dinero sobrante (el cual está previamente presupuestado), lo usa para *“comer, probar de todo; me gusta pasear y me gusta comprar cosas para mí, para ponerme y lo que esté de moda, es como eso”*. Por otro lado en sus viajes hace una distinción. Si va de *economía de guerra* o si va con un plan *todo incluido*:

“Si no va todo incluido, si no he pagado algo muy fino y voy de mochila, es economía de guerra, es un Mac Donalds, es un Burger King, la cosita en la esquina o un atún y galletas y chao. Pero si ya pagué el todo incluido pues es comer todo lo que dan, pero consumo los paseos, todo lo que hay allá lo tengo que hacer”

“mochiliando pues arrastrada, dormir en hostales con 7 personas que no conocés, usar un baño pa 14 por ejemplo, como también viajar super full con todo incluido. Esto lo hago ahora, desde hace 4 años que fue cuando me divorsié. Mi vida fue muy distinta antes. Me fui sola para el sur. Chile, Argentina, Brasil, Uruguay a mochilear. Es una experiencia muy diferente”

De nuevo aparece la experiencia del divorcio como un hito que marca un cambio en su estilo de relacionarse con las propuestas de consumo que ofrece el mercado. Por ejemplo 3 días después de la entrevista, tenía programado un viaje a New York que le salió de forma inesperada debido a varios factores que confluieron al tiempo para que esta posibilidad se le presentara como una *oportunidad a no desaprovechar*. Su mejor amigo de Bogotá que viajaba a la

ciudad norteamericana con su madre le preguntó si tenía parientes que los pudieran recibir. Ella le respondió que sí, a lo que su amigo le replicó invitándola a venir con ellos. Como ella no tenía visa, él le envió el formulario para su obtención. *“me hizo diligenciar el formulario saqué ese día los 140 dólares y pagué, me presenté a los 15 días, me la dieron de una, sin pedirme un papel ni nada y ese mismo día compré el tiquete”*. El tiquete lo compró con una promoción que le llegó, en donde tenía que poner 24 mil millas acumuladas:

“Ese viaje salió así como te digo de repente, me dan el alojamiento cero pesos y compré el tiquete con millas y me salió en 300 mil pesos porque ese día llegó una promoción, 24 mil millas para ir a Nueva York ida y vuelta y yo tenía 22 mil, me tocó comprar 2 mil. Donde no hubiera me hubiera salido a 100 mil y me costó 300 mil. Ya me voy para Nueva York a conocer y de paso de chopng”

Sumado a lo dicho, como recibió una bonificación dijo:

“estoy guardando 5 millones de pesos y me los voy a llevar para gastármelos en ese viaje exclusivamente. Estoy pensando en endeudarme otro poquito y traer algunas cosas y si me va bien en eso hacer otro viaje el otro semestre”

Lo dicho anteriormente refleja un cierto tipo de racionalidad en sus consumos que no se proyecta hacia el futuro. Entra una bonificación y dada la oportunidad, la casa a vuelo de pájaro con este dinero y otros. Sin embargo es una persona que en general ha usado sus cesantías para financiar estudios posteriores a su pregrado, cada 5 años. Así pues:

2004 inicié mi especialización, y ahí si entré a Univalle. Hice mi especialización en finanzas, y la empresa me ayudó pagó la mitad, el resto lo pagué yo con cesantías y luego terminé en el 2005 y ya ahorita que estoy haciendo mi maestría hace un año. He tenido como ciclos de 5 años de esperar para estudiar ha sido por el uso de las cesantías, más que otra cosa

La maestría que inició en el 2011 es en *pensamiento estratégico y prospectiva*, en la Universidad Externado de Bogotá. *“La empresa me está dando el 40%. Es una maestría costosa en una muy buena universidad, entonces mis cesantías, lo que guardé durante estos años lo usé para pagar”*. Esto último da indicios de que su trayectoria laboral va seguir aunada a la empresa donde ha laborado durante 14 años, dando cuenta de una inserción de largo aliento pero que no le despierta ninguna identificación singular.

Mateo

Mateo nació en Cali hace 28 años, es decir en 1983. Su familia materna vino de Buga y se instaló en la ciudad hace 40 años. Su familia paterna es Bogotana. Sus padres se conocieron, se casaron y se divorciaron en Cali. Esto último, cuando él apenas tenía cuatro años de nacido. Es hijo único y toda su vida la pasó al lado de su madre hasta que murió cuando él tenía 26 años. El contacto con su padre fue muy esporádico. Tal vez esto explique en parte su ausencia permanente en el relato biográfico de Mateo. La madre hizo, en palabras suyas, una carrera *intermedia*, no profesional de higienista oral en la Universidad del Valle luego de terminar sus estudios de bachillerato. Esto le permitió encontrar un trabajo estable en el seguro social hasta el momento de su retiro. Su padre no realizó más estudios luego de graduarse del colegio. Trabajó un tiempo en el sector público en el área de *impuestos nacionales* y actualmente maneja un taxi. “*Él no ha tenido digamos que una tendencia de trabajo así como si la tuvo mi mamá que fue en el seguro social, única empresa, mujer, sindicalizada*”. Cuenta Mateo que en su infancia “*vivía en Chiminangos, que es un barrio estrato dos*” en un apartamento propio que le heredó su madre al morir.

Según él, por ser hijo único y además el único nieto de su familia paterna y materna cuando era chico, fue objeto de muchas *condescendencias* en relación con sus caprichos. Reflexionando al respecto dijo: “*parte mi carácter fue formado a base de caprichos*” y también de atenciones y regalos que él no escogía. Por un lado, cuando era un niño sus demandas eran atendidas con cierta facilidad dentro de las posibilidades económicas familiares y del contexto donde habitaba, pero además le llegaban atenciones de otras partes sin él buscarlas. Experimentaba su mundo como un lugar generoso y voluntarioso con él, incluso en condiciones de escasez. Por ejemplo narra que las compras en su casa se basaban “*básicamente, de acuerdo a la necesidad [...] muchos gastos, muchos consumos como los del hogar eran por necesidad. Pero había demasiado consumo en caprichos. O sea, por ejemplo, yo veía que mi tía Alba gastaba mucha plata en alisarse el pelo*”. Cuando habla de consumos por necesidad se refiere al mercado, al consumo necesario para la subsistencia, pero también para darse gustos.

Su madre y su tía siempre se preocuparon por darle la vida que no les había tocado a ellas. Por ejemplo su madre tuvo que trabajar para pagar sus estudios en medio de diversas dificultades, en una época en donde había cogido fuerza la titulación profesional como medio de ascenso social. Hubo entonces un empeño en que Mateo accediera a una educación de mayor calidad a la que ellas habían accedido para que lograra acceder a niveles socioeconómicos

superiores. Tenían en mente la educación como *“un medio para ser exitoso, como una garantía. Porque además se hicieron así, ellos se hicieron así. Vivieron el momento en que el mercado dejó de valorar tanto lo empírico y empezó la titularización a cobrar importancia”*. Este énfasis se nota en su trayectoria educativa. Luego de estudiar en una humilde escuelita en el barrio *San Cayetano, por San Antonio arriba*, en donde él era el *niño rico del salón* porque su lonchera era muy buena respecto a la de sus otros compañeros y porque *todo era muy barato*, pasa al Hispano, un colegio admirado por sus tías por aparecer en el periódico con los mayores puntajes del Icfes y en el cual Mateo empezó a chocar con la realidad de las diferencias de clase. En el Hispano él era pobre, *las concepciones de belleza eran otras*, todo era distinto, más *sobrio*, más costoso. Su madre se endeudaba no más que para que Mateo pudiera estudiar en un colegio y en una universidad de nivel socioeconómico superiora sus posibilidades de pago: *“mi mamá con cierto sentido también un poco arribista y con las ganas de que Mateo se codeara...entonces siempre hubo mucha...ella siempre prestaba mucha plata a la cooperativa. Y creo que a los bancos. Para pagar una cosa, luego la otra, luego esto, luego los uniformes, los libros”*. De acuerdo con esto, el endeudamiento que se vivía en el hogar era por necesidad o para superar las barreras del nivel socioeconómico en que se hallaba.

Estudió en la Icesi economía y negocios internacionales, aun cuando *“el olor de la élite, de la exclusividad que fue Icesi en sus inicios, si me entendés. Entonces digamos que yo todavía hacía parte de un grupo selecto de Cali”*. Una universidad donde encontraba compañeros con un consumo *“altísimo, o sea, compañeros que mantenían en el casino, o sea pa’ mi eso era inconcebible, ¿cómo se iban a gastar la plata en el casino marica? Perdían, un millón, tres millones, cuatrocientos, ochocientos, quinientos”* y en dónde se hizo amigo de algunas personas provenientes de Nariño, Cali y otros lugares.

“con ellos fue bacano y digamos que con ellos, me encontré. Que fue distinto, pero...aunque el estilo de consumo de acá era mucho más exigente, digamos que ellos estaban en un nivel donde podían hacerlo, pero no les interesaba. ¿si me entendes? Entonces las exigencias no eran muchas, sin embargo estaban. Para mí, digamos, dentro de mis posibilidades de consumo eran más limitadas que las de mis amigos”

De acuerdo con lo anterior, Mateo habitó desde una temprana edad en espacios sociales donde gran parte de las personas con que interactuaba mantenían niveles socioeconómicos superiores al suyo. En otras palabras ha vivido la desigualdad en su experiencia cotidiana, hallando su procedencia social y su vida en tensión con las demandas que en éstos se exigía para la

integración. Demandas que en gran medida tenían que ver con el acceso a diversos consumos.

Trayectoria laboral y de endeudamiento

Hay un hecho estructural muy importante en la experiencia crediticia de Mateo: su inserción laboral. Ésta le permitió generar ingresos mensuales de forma regular, convertirse en un sujeto al cual los bancos les atraía brindar sus tarjetas de crédito, y relacionarse con el fondo de empleados de la empresa, lo cual le permitió prestar grandes sumas de dinero. Él entró a trabajar en Rica Rondo, una empresa grande que aún opera en el área de Yumbo pero con otro nombre y haciendo parte del grupo Nutresa. Esto le permitió devengar un salario mensual regular y en aumento, hasta alcanzar un monto aproximado de 3 millones de pesos. Empezó trabajando como practicante en el área de gestión humana en el año 2006 con un sueldo de 730.000 pesos mensuales. En los años siguientes, ascendió laboralmente hasta alcanzar el puesto de coordinador del área, donde llegó a devengar 2 millones 800 mil pesos. Su contrato para ese entonces era a término indefinido, a pesar de que luego perdiera su empleo debido a una reestructuración del área donde trabajaba.

“empecé a ganarme un...luego 800, luego 900, luego 1´100.000. y cuando estaba en 1´100.000, me nombraron coordinador. Y los coordinadores se ganaban 2´800.000. Pero a mí no me podían subir el sueldo de una, entonces me iban a subir el 10, luego el 10, hasta que en algún momento de la vida tome”

La plata que inició a devengar mensualmente implicó cambios en sus consumos y en su vida económica a nivel familiar. Para ese momento tenía 24 años de edad.

“Por ejemplo los domingos empezamos a almorzar en la calle. Entonces con mi familia íbamos todos, entonces yo compraba ya. Además empecé a...como tenía plata, ya me empezó a dar pena. Yo decía hijueputa, no aquí hay que aportar en la casa. Entonces empecé ya...a aportar y fuera de eso, ya luego...nos cambia...ah bueno, digamos que empecé a aportar, pero también tenía mucha plata pa mí, para la gasolina del carro, para mis cosas de aseo personal, por ejemplo, ya imposible pedirle a mi mama que me comprara desodorante, gel, shampoo, ¿si me entendés? Cuchillas de afeitar...aunque ella llegaba con...ella iba a merca y llegaba con eso.

¿Si me entendés? Ya había otros gastos adicionales. Por ejemplo, condones”

El estatus del trabajo y la independencia económica le asigna responsabilidades sociales a los individuos en las sociedades modernas, vinculadas con el ingreso pleno a la madurez social¹²⁰. En su narración aparece esta transición como algo no buscado por él mismo, sino como una exigencia en relación con su familia, luego de conquistar el estatus de asalariado. Empieza a constituirse como una vergüenza el hecho de que sus parientes paguen todos sus gastos cuando él ya tiene los medios para costearlos, luego de realizar una carrera profesional, a pesar de que su madre parece no importarle su sostenimiento.

“empezó una transición rara porque ya como que yo trabajaba, empecé a ganar plata, pero a mí en la casa no me cobraban nada. Entonces ya empecé a tener plata pa mí, a comprarme mis cosas, no sé que, a comprarle cosas a mi mama, era muy raro porque mi mamá me decía. Ve, tengo plata. Eso es muy raro marica, porque como que una persona...además yo ver a mi mama que siempre me había alcanzado de plata, me decía hola, tengo plata... ¿yo que no he pagado? Y yo me puse a analizar y es que ya no me daba. ¿Si me entendés? Era muy raro, yo me reía, yo nunca le dije nada a ella. Como será que una vez me decía ¿usted necesita que le preste plata? Porque yo jueputa tengo que pagar esto, no tengo plata, me van a pagar tal día. Hice un comentario así, pero no era porque la necesitara, sino porque me había azarado. Pero lo tenía resuelto. Mi mama me dijo: ¿necesita que le preste plata? Yo tengo plata para prestarle...y yo no mami, tranquilo. Tranquilo, y me la paga cuando quiera. ¿Si me entendés? Y yo no, luego a la semana. ¿Quiere que le preste plata? Y yo no mami porque yo no necesito. Porque ella tenía plata. Además como ella tenía cáncer. Entonces cada vez ella fue empeorando, y sus posibilidades de relación con el medio, fueron decreciendo, entonces ya casi no salía, entonces tampoco gastaba. ¿si me entendés? Entonces le quedaba digamos que plata para cubrir solamente las deudas que tenia. Que le decían por...de la pensión”

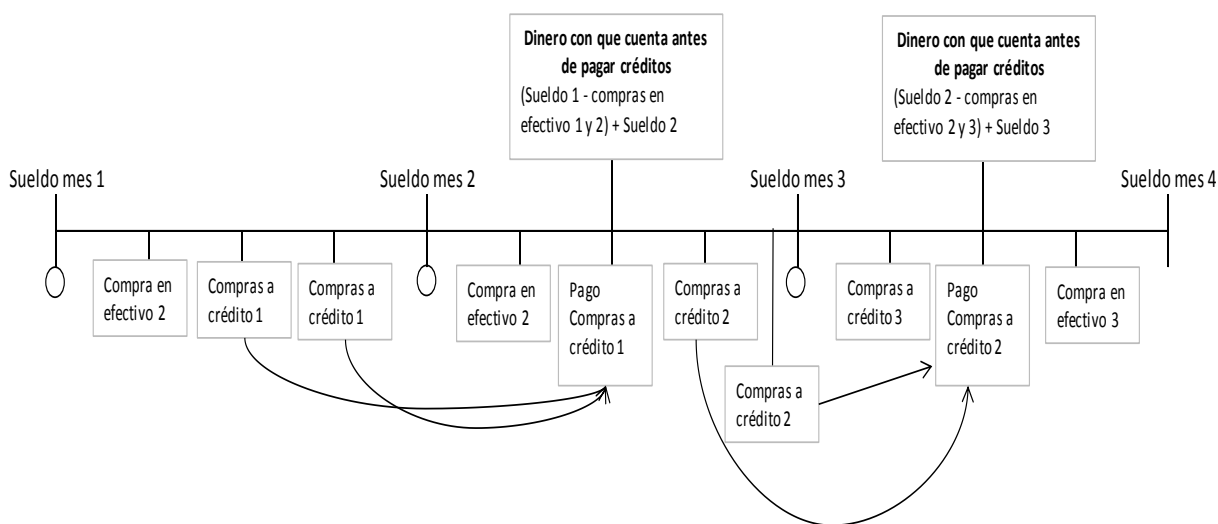
Esta plata no provenía solamente de su salario sino también de tarjetas de crédito. Cuando él entra a trabajar en Rica Rondo, el City Bank le ofrece su primera tarjeta de crédito sin que él mismo la buscara. Cuenta que empezó a *“mandar las cosas a una sola cuota, pero siempre con la concepción de que yo me podía endeudar más porque ya tenía garantizada una entrada.* En ese

¹²⁰ Margulis y Urresti. Op.cit., p.4

momento, el hecho de tener la certeza de recibir regularmente un salario gracias a su vinculación laboral, le daba seguridad para endeudarse. La necesidad de seguridad para poder pagar es un rasgo transversal en su relato cuando se refiere a la forma como se aproxima al crédito, particularmente porque para él ha sido fundamental tener una historia crediticia imaculada. Cuando le pregunté si siempre había sido consciente de la *importancia de ser buena paga*, él respondió: “*Siempre, o sea yo me podía quedar, es más podía quedar sin tener con qué ir a rumbear, pero la tarjeta de crédito era siempre lo primero que pagaba*”. De alguna forma esto describe un usuario cauteloso, que le rinde cuentas al sistema para obtener beneficios a en el futuro, como ampliación de cupos, acceder a otros tipos de crédito, tener una vida crediticia presentable ante los bancos¹²¹. Por otro lado y siguiendo su narración, en aquel momento, la confianza que ganó para lanzarse al ruedo del consumo crediticio debido a la certeza de su sueldo, fue reforzada por un “efecto mágico” que se alcanza a apreciar en su relato y más tarde, al descubrimiento del fondo de empleados de la empresa:

“Entonces me empecé a endeudar pero las compras con tarjeta de crédito vos no las ves reflejadas sino al final del mes, porque uno empieza a hacer, “yo difiero estos 40 mil pesos a 2 cuotas está bien, esto a una cuota, a una cuota” cuando me llega de una, claro un millón de y pico, es coger el sueldo y pagarlo para pagar la tarjeta”

El efecto mágico consistía en que la tarjeta de crédito le producía la sensación



¹²¹Por ejemplo decía:Entonces digamos que yo decía, bueno no sé cuándo vaya a necesitar un préstamo algo, yo necesito que los bancos me abran las puertas, mi vida crediticia no se puede empañar jamás” (P.)

de no estar gastando. De hecho él no percibía materialmente cómo se le agotaba el dinero, hasta que de súbito aparecía el monstruo alimentado de pequeñas deudas que se llevaba casi todo su salario. Lo anterior parece dar a entender que en un principio, los efectos de sus compras a crédito lo cogían un poco por sorpresa. La fragmentación temporal de las mismas respecto de su pago material en efectivo, sumado al hecho de que no llevaba presupuestos o anotaciones claras de sus deudas, tal vez incidieran en este efecto. Sin embargo, él encuentra ahí una cierta lógica para endeudarse, un cierto *saber hacer* con el crédito que le ha servido para varios propósitos que ha aprendido con en el tiempo. Lo que él describe que hacía era lo siguiente: gastaba a crédito en el presente sin quedarse sin efectivo gracias al aplazamiento de los pagos a una cuota, para después pagarlos con dinero del sueldo devengado en el mes de tales gastos y del mes siguiente. Eso sí, cuando le tocaba pagar las deudas, se le iba gran parte del sueldo inicial, aunque sin pagar intereses. Gráficamente este comportamiento parece sucederse de la siguiente manera:

Lo anterior, dice él, le permitía mantener dinero en efectivo¹²². También, consumir con mayor comodidad y seguridad dado que no requería cargar dinero, y *sobre todo el tener vida crediticia*. Es decir, ganar calificación ante el sistema bancario o las centrales de riesgo, para obtener beneficios en el futuro, como el acceso a préstamos más grandes.

“Entonces digamos que hay una opción y es compre todo con tarjeta y mándelo a una cuota. Gana allí, digamos que gana calificación, porque ganas calificación en las centrales de riesgo y además de que tenés tu vida crediticia digamos es más seguro que pagar en efectivo. Digamos vos pagas con tarjeta de crédito a una cuota y digamos, vos nunca sabes cuándo necesites una inversión grande, podés pedir cupos, créditos grandes, que fue lo que luego me sirvió para cambiar el carro. La vida crediticia que tuve con las tarjetas de crédito fue lo que me permitió luego, que me prestaran, imagínate, 22 millones de pesos.”

Esto refleja un uso del crédito atravesado por una racionalidad de proyección, pero bajo una lógica táctica. Su propósito de mantener una vida crediticia

¹²²En este sentido, quedarse sin efectivo representaba una angustia y un riesgo. El crédito le permite no quedarse sin efectivo hasta cuando ya está próxima la fecha en que le van a pagar. Era un mecanismo que aminora las angustias y el riesgo.

“siempre he tratado de no quedarme sin efectivo. Siempre trato de tener efectivo, poco pero tenerlo. Por qué, porque yo veía que mi mamá a veces recibía el sueldo y lo pagaba todo, yo decía ¡jueputa cómo vamos a vivir! Si me entendés, cómo va a ser de ahora en adelante, ya lo pagó todo marica, se tiene que volver a endeudar no hay de otra. Entonces digamos que yo eso nunca lo quise hacer. Cuando tenía efectivo yo lo que trataba era de pagar para poder disminuir siempre mis cuotas y siempre quedar con plata” (Entrevista Mateo)

intachable para ganarse una reputación que le permitiera acceder a créditos mayores, no hacía parte de un plan al cual sometiera su voluntad durante un periodo de tiempo. No constituía un objetivo sino un principio que no podía romper y al cual se enfrentaba a partir de tanteos y predicciones en una temporalidad del presente, como veremos más adelante.

Postular este principio para manejar su dinero plástico no lo blindaba contra posibles crisis de liquidez, especialmente luego de obtener un total de 4 tarjetas de crédito; 2 con el City Bank con cupos de 4 millones cada una y 2 con Bancolombia, con cupos de 2 millones, para un total de 12 millones de posibilidades de deuda con tarjetas.

En esta medida, ¿Qué límites establecía para endeudarse y gastar dinero en efectivo en el presente? En algún momento de la entrevista le pregunté si planificaba sus gastos o hacía presupuestos y él respondió que “*No. Nunca llevé un presupuesto, sino todo era como mental, o sea, tengo esto, tengo tal plata, no sé qué. Algunas cosas decía: luego miro como lo pago [...] Habían cosas planeadas como había otras que...jueputa, ¿Cómo la pago? Bueno luego lo resuelvo*”. Esto nos dice que no hacía una planificación sistemática y estrictamente ordenada de sus gastos, sin embargo, lo que hemos visto hasta ahora es que había construido un orden basado en ciertas certezas que preveía en el futuro y en la naturaleza de sus consumos. Sobre esto último, en un punto de la entrevista Mateo dice:

“Hay gastos que dependiendo de la disponibilidad de efectivo los mandaba a crédito, pero siempre dije que cuando una comprara la remesa, entendida remesa como las cosas que vos necesitas para el hogar, comprar tu comida con tarjeta de crédito, estás tocando fondo marica. Pero por ejemplo ropa o cosas así que yo decía, lo puedo pagar a crédito, lo hacía”

Desde su óptica, recurrir al crédito para solventar consumos necesarios para la subsistencia era estar en crisis, *tocando fondo*. De modo que aquello que gastaba en efectivo mensualmente, luego de independizarse, eran primordialmente consumos de manutención. Esto no le acaparaba todo el salario. Sin embargo, el dinero sobrante no lo gastaba sino que lo mantenía mientras accedía a otros consumos mediante la tarjeta de crédito, que como vimos más arriba le servía para varias cosas. Un límite que aparece entonces, es que las cuotas de los créditos no podían comerse una porción o la totalidad de aquella parte de su salario que le servía para costear su manutención mensual. ¿Sabía él cuando detenerse en sus consumos crediticios para no poner en riesgo esta porción? Esta pregunta no fue formulada en la entrevista, pero podemos inferir que la respuesta no es del todo afirmativa o negativa,

particularmente porque su orden obedecía más al *tanteo* que a un límite formalmente establecido. Él podía ser perfectamente consciente de a cuánto equivalía la porción sobrante de su salario luego de su manutención y endeudarse por esa cantidad. Sin embargo, si se pasaba del monto, podía fragmentar más los pagos extendiendo el número de cuotas en el tiempo, haciéndolas más pequeñas. Además, en caso de quedarse sin dinero para pagar sus tarjetas, tenía la opción de tomar crédito con el fondo de empleados de la empresa para refinanciarlas.

“en la empresa estaba el fondo de empleados, el fondo de empleados nos prestaba a muy baja tasa, entonces digamos que yo veía personas que debían 40, 50, 30 millones de pesos en el fondo y que se ganaban la mitad de lo que yo me ganaba y que lo podían pagar”

Aunque para que le aprobaran préstamos en el fondo debía tener ahorrada cierta cantidad de dinero en el mismo y que se lo aprobara un comité encargado, éste resultó ser, entre otras cosas, el *plan B* que le podía ayudar a pagar sus créditos con los bancos en caso de crisis como le ocurrió en un par de ocasiones.

“tuve como dos momentos de crisis, pero no lo fueron tales porque digamos que, fueron crisis que yo dije, en cualquier momento pueden pasar de esta forma y siempre tuve el plan B, lo que pasa es que la idea no es llevar el plan B. Entonces yo siempre pude ir al fondo, hice una compra de cartera, cubrí acá, me castigué en intereses, aplacé porque sabía que con lo que iba a recibir [...]”

La certeza de su sueldo, la posibilidad de refinanciar créditos con los bancos extendiendo y disminuyendo las cuotas mensuales, y de utilizar los recursos del fondo de empleados (aunque supeditado a su nivel de ahorros en el mismo), le daban una confianza de liquidez que le permitía no llevar un control estricto sobre sus cuentas, a pesar de gastar más de lo que devengaba mensualmente, como veremos más adelante. Le permitía no mantener una vigilancia rigurosa sobre sus usos del crédito, no llevar presupuestos, ni restringir en gran medida sus impulsos de consumo. Por ejemplo, al preguntarle por qué se endeudaba más con tarjetas de crédito que con el fondo de empleados, sabiendo que la tasa de las primeras (2.7%) eran mayores que las del segundo (0.8%), dijo:

“Por dos cosas. Uno, porque el fondo de empleados no tiene tarjeta de crédito. Y la tarjeta de crédito te sirve para hacer compras por impulso de alguna forma. Entonces yo no podía llamar al fondo de empleados a que me dieran... ¿si me entendés? Porque eso era un comité que te

aprobaba el préstamo...segundo, el fondo del préstamo del fondo de empleados dependía de la plata que yo tenía ahorrada. Entonces no siempre tenía cupo para hacer el préstamo”

Mateo usaba más frecuentemente sus tarjetas de crédito basado en criterios que no son precisamente económicos. Aparte labrarse una trayectoria crediticia, comprar con mayor comodidad, etc., la posibilidad de expandir sus consumos en el presente *por impulso* y de librarse de ciertos procesos institucionales del fondo, superaban un criterio netamente económico basado en el costo de cada cual. Esta conducta a los ojos de la economía neoclásica resulta irracional, pues muestra un individuo que no maximiza sus recursos monetarios. Es un sujeto que privilegia el placer y la sencillez en los procedimientos, antes que amarrarse a criterios de maximización de beneficios.

Más arriba veíamos que llegó a usar el dinero del fondo de empleados como plan B para sortear dos crisis que tuvo con el pago de sus tarjetas de crédito. ¿Cómo usaba el fondo de empleados?

“cuando recibía una suma de dinero, le metía el ahorro del fondo y entonces yo podía prestar hasta tres veces lo que tuviera, entonces si tenía ahorrado seis millones de pesos, el fondo me prestaba dieciocho. Como mi deuda ya iba en dieciocho millones...ah pero además dependiendo del tiempo, la deducción también puede ser digamos, 500.000 pesos. Si esos 500.000 pesos más las otras deducciones que me hacía la compañía por pensión, seguridad social, y por un restamos que tenía por la compañía, no podían pasar el 50% de mi sueldo, o sea había unas restricciones muy puntuales. Entonces los préstamos del fondo eran en momentos que podía hacer el préstamo, y en algunos momentos, tuve que pedir excepción. Una vez tuve que decir. Mire, con esto me tienen que prestar 3.2 veces lo que tengo. Pero necesito que me aprueben esto. Y con eso tengo que salir de deudas, si. Demuéstrelo. Mire, le traigo el soporte de que pague esto, esto y esto. Bueno, si es así, si. Me daban la autorización, y lo podía hacer

Lo anterior indica que si alguna vez ahorraba o recibía alguna suma de dinero extraordinaria por motivo de primas o alguna bonificación, la metía al fondo de empleados para poder endeudarse y obtener recursos tres veces más grandes. En la cita anterior de su relato se observa cómo manejó una crisis de sus tarjetas de crédito y el límite al cual permitía que llegaran las cuotas que le cobraba el fondo, es decir el 50% de su sueldo. Si bien este límite lo tenía claramente definido, su forma de mantenerlo no obedecía a un proceso de planificación de sus gastos. Por tratarse del fondo tenía una cierta maniobrabilidad como el refinanciamiento aplazando más el tiempo de pago y

disminuyendo las cuotas. Sin embargo, en el caso de las tarjetas de crédito y de su salario, él reflexiona en algún momento de su relato sobre la razón por la que le costaba tanto ceñirse a un esquema de consumo ordenado. Según él esto obedecía a un deseo que no había podido cumplir, que era darse la vida que no se había podido dar cuando estaba en la universidad. Una vida de acceso a diversos placeres de consumo y de diversión.

“Lo que pasa es que como viví tan de cerca el tema de estar urgido de plata, primero por la vida de mi mamá, luego por la vida de mi tía y luego por mi propia vida, creo que de alguna forma, cuando ya tenía la posibilidad de darme la vida que no me pude dar cuando estaba en la universidad me excedí. Porque vos crees que ganarte tres millones de pesos es mucho y no lo es. No lo es cuando tenés que pagar 300 mil pesos de carro, 500 mil pesos de arriendo, cuando tenés que pagar más o menos 350 o 400 mil pesos de gasolina porque andás mucho, cuando tenés que pagar además de eso la tarjeta de crédito porque comiste por la noche un sábado, más lo que almorzaste el domingo y una comida y un almuerzo en un buen sitio más o menos entre 35 y 40 mil pesos, entonces eso semanalmente, más la muchacha que va a la casa y te hace el aseo, entonces ya 3 millones no es nada, pero cuando vos lo empezás a recibir pensás que podés pagar todo eso, y no hay un límite claro donde vos decís hasta aquí puedo, es difícil establecerlo”

El salario y el crédito le permiten acceder a un mundo de abundancia añorado y al cual no había podido entrar de lleno por sus limitaciones socioeconómicas. Cuando finalmente lo logra, no se contiene, se abandona a las posibilidades de consumo que parece permitirle su condición económica, aparecen nuevas necesidades que antes no tenía. Necesidades que hacen parecer sus recursos insuficientes frente a la abundancia. Parece la experiencia de una persona pobre. ¡3 millones no es nada! Sus gastos mensuales eran bastante altos.

“yo pagaba arriendo, pagaba empleada, pagaba mi carro, el sostenimiento del carro, pagaba tarjetas, pagaba la universidad, pagaba mis gustos, si me entendés, comía en la calle, todavía tengo afiliación al Body Tec y eso implica un gasto adicional, iba mensualmente una vez donde mi médica no por estar enfermo sino por hacerme mantenimiento, pues medicina preventiva. Mi médica a veces me decía necesito verte durante dos semanas porque se te está alterando tal cosa. Yo iba y cada cita con ella eran 50 mil pesos”

Además compraba ropa y rumbeaba

“mucho. La plata que yo me gasté en rumba...además porque como yo tomaba tanto, yo siempre dejaba el carro, entonces yo me iba en taxi y yo vivía en Nápoles. En total en una noche, si algún amigo o mi novio no tenía plata yo lo invitaba entonces podía gastarme 100 mil pesos en una noche, 70 mil pesos en una noche, más salir a comer después a rumbear, si íbamos a motelear, o sea que los gastos eran altos dependiendo del parche en el que anduviera”

Se gastaba “unos 800 mil pesos entre rumba y placeres. Entre rumbear, comer un poco en la calle”. Con sus amigos del trabajo iban a “comer todos los fines de semana por fuera. Eh...son como 150.000 pesos solamente en la comida”

En estas lógicas de consumo, el mundo organizacional no puede dejarse de lado dentro de la experiencia de Mateo. Por la empresa donde trabajó él llegó a estar en espacios y situaciones a los que no hubiera podido acceder de otro modo, como por ejemplo una fiesta para 500 personas de 50 millones de pesos, con “con todos los detalles de un club, con cosas que le permitan a la gente sentirse atendida. Vos eso de tu plata no lo haces ni pal putas, pues o sea, si lo podrías hacer pero necesitas una buena plata”. También participar en reuniones en el Club de Ejecutivos de Cali, donde le dieron a probar un plato fino: el carpaccio

Entonces lo pedí, y yo vi que mucha gente lo comió y yo me lo comí pero yo no había caído en cuenta que eso era...cuando yo empecé a sentir, yo como que, ¡qué es esta mierda! Entonces digamos que yo nunca me hubiera expuesto a eso, a saber que es un carpaccio, si yo no hubiera estado en la empresa. Yo nunca hubiera conocido por ejemplo

Aprende entonces a comer platillos de alta cocina, a frecuentar restaurantes exclusivos y a acceder a un mundo vivido por personas de niveles socioeconómicos superiores.

Entonces vamos a comer por ejemplo, no sé, a Platillos. Entonces con la empresa era fácil porque uno pedía de todo y que los conozco, no sé qué...el prosciutto que venden en *Platillos*...podemos darle una cena muy bacana cuando venga el gerente de no sé qué, porque a él le encanta por ejemplo el *risotto*...ah no pero el *risotto* es muy rico en Carambolo, vamos allá, lo llevamos para *Tentenpie*, y así empecé a conocer restaurante, entonces ya el fin de semana quise ir a comer a un restaurante. Entonces ese nivel de vida empieza generarte unos gastos, y cuando menos pensás, ganarte tres millones no te sirve para mierda

Además estaban los viajes como personal ejecutivo, que le permitieron acceder a un mundo de comodidades en hoteles y a las salas VIP de los aeropuertos por ser viajero frecuente. En estos espacios logra apreciar que la gente asume unas posturas diferentes a las que logra apreciar en su entorno cotidiano, personas que *“llegan personas con un lenguaje... pero son cosas que las llevan porque la organización se los permite, porque si no estuvieran en la organización, no lo podrían hacer. Porque son muy caras”*

Estas experiencias van configurando nuevos deseos que contrastan con la vida cotidiana de Mateo. Deseos de pertenecer a estos espacios de lujo, elegancia y distinción.

“Entonces el hecho de poder vos ir a exponerte allá y vivirlo, te lleva a que cuando volvas a tu vida cotidiana, digas bueno, yo quiero ir al club de ejecutivos con mis tías. Ah, marica, tengo que afiliarme. ... me sale como en diez millones de pesos poder ir allá. Jueputa ¿qué hago?, ¿Será que los consigo? Entonces voy a conseguirlos porque...para no depender de la empresa”

Toda esta vivencia en la empresa termina el 15 de noviembre de 2011. Su salida de la empresa él la vio venir luego de que nombran a una compañera de trabajo suya como jefe del área. En el relato de Mateo esta compañera promovida a jefe aparece como una persona con autoridad para reestructurar su área de influencia como le pareciera más conveniente. Por la relación que él había mantenido con ella antes de su ascenso, él sabía, que lo iba a echar a él. Entonces cuando supo su nombramiento empezó a organizarse en su parte económica: *“conseguí un empleo en la Unicatolica y empecé a dar clases. Y así digamos que empecé a tener otros recursos”*

Cómo sabía que estaba endeudado con el fondo de empleados, aunque no por cuánto, su angustia fue bastante importante. Podía quedar sin empleo y con una gran deuda. Entonces fue a preguntar al fondo como estaba su situación.

“me senté con la niña de nómina y le dije si a mí me sacaran cuánto vale mi indemnización, cuánta plata, me dijo 13 millones de pesos. Yo cuánto debo, debo 12. Buff, eso me dio una tranquilidad, la hijueputa. Dije ya, fuera de eso tengo ahorrados 8 y en el otro fondo tengo 4. Dije no, si me llega a pasar eso tengo plata para poder pensar ¡y pasó!, si me entendés, pasó

Esta ruptura implicó un cambio drástico en su ritmo de consumo, al punto de mudarse a vivir con una de sus tías. Aún conserva las 4 tarjetas de crédito. Dijo: *“No las he querido cancelar porque tenerlas allí me da vida crediticia. Es*

bueno tener un perfil [...] !cuando tenga una necesidad!, imagínate que yo quiera comprar una casa una chimba y necesite el apoyo del banco” Actualmente está haciendo un MBA en administración en la universidad ICESI. Su futuro se lo imagina en un apartamento propio y sencillo “comiendo, vistiéndome bien, pudiéndome mover en el carro, teniendo gasolina”.

Lina

Lina tiene 32 años. Nació en Cali y ha vivido toda su vida en la ciudad con excepción de 6 meses que los pasó en Barcelona, en el año 2008. Con su familia o sin ella¹²³, siempre ha vivido en barrios de estratos 4 y 5. Su infancia la vivió en el barrio Vipasa y luego en los Álamos, y a la edad de 12 años se mudó con su familia a una casa ubicada frente a una de las tantas calles que atraviesan el barrio la Flora. Ella es la hija mayor de una familia compuesta por sus padres y sus dos hermanas. *“Yo soy la mayor. La otra...tenemos una diferencia de dos años, la del medio, o sea ella actualmente tiene 30 años y la menor yo le llevo diez años, tiene 22”*. Su padre estudió dos semestres de medicina, pero se retiró al saber que ella iba a nacer y empezó a trabajar en la empresa de importaciones de su progenitor. Su madre terminó sus estudios de secundaria, para luego dedicarse tiempo completo al hogar y a la crianza de las tres niñas. En este sentido su padre siempre se encargó de la manutención del hogar, ganando el suficiente dinero como para habitar en lugares de estrato 4 o 5, mantener la nevera y alacenas abundantes en víveres, implementos de aseo y darse el lujo de decir que *“en el lenguaje de la familia nunca hubo el “no hay”* (Entrevista).

“Pues digamos que la parte del mercado, nosotros siempre íbamos con mi papá y mi mamá. Y hacíamos mercado cada quince días, por lo general en almacenes de cadena como La 14. Y digamos que siempre era... pues mi papá no se preocupaba porque...por cuanto fuese a costar el mercado, sino pues: ¿Qué necesitan? Y pues, lo que uno quisiera...pues tanto de aseo como de comida”

¹²³Lina cuenta que a los 28 años se fue a vivir sola pero que regresó a los 32, dos meses atrás de esta entrevista. Esto ha sido así, por que recibió en su casa el bebé de una tía hermana de su mamá: *“ella tenía problemas con el esposo y no sé qué...entonces un día se fue y me dejó al niño. Y eso fue hace...él tenía nueve meses, ahora tiene dos años y medio. Entonces digamos que por el tiempo y todo me queda más fácil acá porque mi mamá me ayuda, lo recoge, o sea, también te cambia completamente las responsabilidades”*

Su padre, que trabajaba en el área comercial del negocio, así como su tío, quien tenía un perfil más administrativo, ganaban dinero por comisión, aunque de forma regular: *un promedio mensual de ingresos*". Esto le permitía armar viajes familiares cada seis meses a *"San Andrés, Estados Unidos... si siempre viajábamos, y con él viajábamos mucho también, así fuera aquí que nos fuéramos en carro a la costa, pero siempre él nos paseo mucho*. También, estar afiliados a un club del norte de la ciudad: primero el club La Rivera y luego al del Deportivo Cali; pagar colegios (en el caso de Lina La Presentación del Aguacatal), clases de tenis por la tarde en el club de La Rivera, los fines de semana darles plata a las hijas *"para salir con amigos, comprarles ropa cada tres, cuatro meses"*, etc. Por esta vía, su padre jamás ahorra, aunque tal comportamiento no constituyó un impedimento para que ella si lo hiciera con eficacia

"Mi papá nunca ahorra. Él nunca ha sido un hombre de que yo le vea un hábito de ahorrar...nunca. Nunca, nunca, nunca. Digamos, yo no sé de dónde aprendí a ahorrar, porque digamos que nunca lo vi. De hecho por ejemplo, si uno es organizado económicamente, y entra en una crisis, digamos de una manera, que puede uno tener un colchón. Pero él no, él siempre, si le llegan diez pesos, se gasta diez o veinte. Pero nunca ha sido de guardar plata"

A su vez, él tampoco se endeudaba, con excepción de un crédito de vivienda a 15 años con el que compró la casa familiar en la Flora, no por un deseo propio, sino debido a la insistencia de su esposa, la madre de Lina. A excepción de este crédito todo lo pagaba en efectivo ya que *"nunca le gustaron y de hecho él dice que los bancos son unas ratas, que abusan de la gente y digamos que en cierta medida tiene la razón. Y mi abuelo también fue así"*. Por otro lado, la importancia que le daban al dinero en su hogar no sólo se reflejaba en sus gastos de consumo, sino también en la búsqueda de realizar otros negocios para ganar más plata"

Por otro lado, en su hogar operaban ciertos criterios rutinarios para las compras del mercado, además de la abundancia. Era casi *natural* que compraran embutidos, enlatados, elementos de aseo, de marcas de larga data en la ciudad o como les llama Lina, de *marcas tradicionales* como Fruco, Colgate, Rica, etc.

Lina inicia a usar dinero de manera autónoma durante su época escolar, luego de cuarto de primaria, ya que su padre le empieza a dar mesadas hasta su época universitaria. Aunque no profundizamos en cómo manejaba este dinero, ella dice que parte de su mesada la ahorra: *"Digamos que en el bachillerato, yo ahorra lo que él me daba pues porque él nos daba, digamos que buena*

plata, entonces uno obviamente no se gastaba todo eso". Incluso, comenta que a sus 16 años, con el dinero ahorrado compraba dulces para revender, de forma que no tuviera que estar pidiendo plata en su casa. Lo anterior, bajo una lógica de hacerla rendir en el tiempo, para usarla en salidas u otras compras sin la mediación directa de sus padres. Durante este periodo, a la edad de 13 o 14, inicia su contacto con el mundo de las marcas y las modas, así como sus diferenciales de distinción simbólica.

"En el colegio... por ejemplo los Tennis que marca Nike o que si salían los siete cámaras entonces uno también quería tener los siete cámaras. Sí, ese tipo de cosas. O que los pisahuevos. De pronto que el Walkman, cuando estaba la moda del Beeper, que en esa época no existían los celulares, entonces que el Beeper y la que tenía el Beeper era la más pues... entonces sí uno en el colegio se fija mucho en eso y se deja llevar digamos por ese tipo de cosas"

"Y en ropa si, después de cierta edad, ya uno se fija en las marcas. Que si está de moda Americanino, pues Americanino, o Chevignon o Diesel y uno si se deja llevar por esas cosas"

Por otro lado, el inicio de los periodos académicos, representaban otra serie de consumos, en los cuales había un grado alto de libertad de compra, dentro de unos parámetros específicos como la lista de útiles escolares que *"eran también un montón de cosas. Que maletín nuevo. Cada que cambiábamos de año era maletín nuevo, los zapatos nuevos, marcadores nuevos, la caja de colores grande nueva"*. Estos gastos adquieren la fuerza de la costumbre y parecen haberse naturalizado en su experiencia, la cual sólo podía ser cuestionada por una crisis económica importante, como la que sufrieron años más tarde. Lo mismo sucedía con sus compras de cada *tres o cuatro meses* y de navidad. Su padre les daba la plata en *efectivo* a cada una para que la gastaran a su antojo: *"por ejemplo en diciembre nos decía eso: usted tiene tanto, usted tanto, usted tanto y ya nosotras íbamos y comprábamos nuestra ropa. Por lo general íbamos a Chipichape"*. Iban con su madre, pero ellas tenían un alto grado de decisión sobre sus compras *"Nos acompañaba mi mamá pero pues o sea nosotras administrábamos la plata y decidíamos en que los... si yo quería unos tenis o quería unos jeans o una blusa, yo tomaba la decisión de qué quería"*.

Como hemos visto, nunca, hasta sus 22 años, momento en el cual su padre atravesó una crisis económica, su familia pasó necesidades. Antes de esta crisis, parte de sus antojos y de sus hermanas, eran suplidos tranquilamente. En las navidades los regalos de parte de su abuelo paterno, de sus abuelas y demás parientes brillaban por su abundancia.

“Y yo también recuerdo que digamos en diciembre a nosotros nos daban muchísimos regalos que bicicletas, a mí me compraron una vez un carro con motor. Entonces las bicicletas, si nos compraban a las dos, entonces las dos bicicletas...primero fue todoterreno, contra pedal, luego tuvimos unas todoterreno. Que la grabadora, nos regalaban ropa, relojes, mi papá viajaba y nos traía pues de los viajes ese tipo de cosas, juguetes. Mi papá le regalaba a mis primos enciclopedias, ropa, entonces siempre fue como abundante en ese sentido. Y en los mercados también. Nosotras metíamos que el Milo, que el jamón, todo lo que se nos ocurriera. El no hacía sino pagar”

En la época de crisis mencionada, que duró “*más o menos 5 años*”, su abuelo paterno fue quien se hizo cargo de su familia. Él trató de suplir “*las necesidades básicas: el estudio, la casa que no se había terminado de pagar, pues la alimentación*”. Esto representó un cambio en sus estilos de consumo familiar. Aunque no pasaron hambre, ni tuvieron que mudarse, dejaron de gastar en viajes y en compras suntuarias. Para ese entonces ella había entrado a estudiar administración de negocios en la Universidad San Buenaventura, pero decidió retirarse debido a la crisis. Empieza a trabajar en un empleo temporal durante 6 meses hasta que decide estudiar publicidad en la Academia de Dibujo Profesional. De acuerdo con ella, la escogencia de esta carrera técnica profesional, al igual que la de administración de negocios no obedeció a un proceso reflexivo, informado y planeado. Para la administración de negocios dice:

“pero eso fue más que uno se mete en el cuento de lo que hace el papá, y entonces busca como seguir la línea del papá. Entonces digamos que la decisión fue más como por eso y que muchas veces uno sale del colegio y no sabe ni qué es lo que quiere”

“yo me matriculé hasta con mi mejor amiga en la Universidad. “Ay, ¿qué vamos a hacer?”. Y fuimos las dos juntas a averiguar, entonces... pues como que no fue una decisión a conciencia sino que más. Digamos por el negocio familiar, y por las amigas, y porque esta se fue también para allá”

En este caso, las percepciones sobre el trabajo de su padre, el hecho de que cursar estudios universitarios se le presente como una transición natural e inevitable, pero no como un proceso encaminado a constituirse como un sujeto, hace que no dimensione su trascendencia en la trayectoria profesional. No logra contar con un *lugar propio* desde donde pensar su ingreso a la vida

universitaria y lo que hace es *coger al vuelo las posibilidades de provecho*.¹²⁴ Esta es claramente una lógica táctica, pensada desde una lógica de integración, no sólo al negocio paterno sino a las demandas del mercado laboral.

En el caso de la publicidad expresa:

“Pues conocí a alguien que estudiaba publicidad, me contó qué era, no sé qué, entonces como que me gustó y me metí a estudiar en la Academia de Dibujo Profesional. Ahí terminé, hice el diplomado en diseño de páginas web”

Más que la proyección en la fabricación de sí misma como individuo, es el gusto y la atracción en el presente, los que la orientan en la escogencia de esta carrera. Una atracción desarrollada por el relato de un otro que no era ella misma a través de un ejercicio de levantamiento de información y de reflexión. Sin embargo, aquí ocurre un proceso de subjetivación, de emancipación de la trayectoria para la cual se creía predestinada, la cual consistía en seguir los pasos de su padre o hacer una actividad que le permitiera lograr una fácil integración al mercado laboral. El gusto e imaginarse a sí misma haciendo algo relacionado con la publicidad, van por la vía de esta lógica.

Trayectoria laboral y de endeudamiento

Al graduarse en el 2004, 3 años después de entrar a la academia y a la edad de 25 años, su padre le ofrece trabajar con él en el negocio familiar construido por su abuelo paterno. Ella accede y permanece algunos años hasta que por tensiones con su tío (quien era socio en el negocio) renuncia, para luego continuar con una trayectoria de trabajo marcada por la inestabilidad y el cambio. Finalmente, a sus 30 años entra a trabajar en Confandi en donde ha laborado hasta el presente:

“yo me gradué y me dijo: ¿Quiere trabajar conmigo? Pero mi papá trabaja con importaciones y yo: ‘bueno’, o sea, era como parte administrativa, ahí duré más o menos otros cuatro, cinco años pero digamos que el negocio es familiar. Mi abuelo falleció y está a cargo de mi papá y de mi tío. Pero tuve unas diferencias con mi tío entonces yo dije: no, yo me voy. Ahí me salí. Estuve como seis meses sin trabajar y posteriormente conseguí un trabajo en Seguros La Equidad. En la parte

¹²⁴De Certeau, Op. Cit., p.42

comercial, y de ahí salí para... bueno tuve otro trabajo ahí como dos o tres trabajos como informales por decirlo así...”

En los empleos temporales que estuvo antes de ingresar a Seguros La Equidad, siempre devengó menos de un millón de pesos. Por esa época, de los 25 a los 28 años, aún vía con su familia, la cual solventaba sus gastos de manutención. Su dinero lo usaba

“pa’ bobadas. Que pa comprar el secador, que pa’ comprarse la ropa, digamos entre comillas cosas banales. No tanto en pensar en por ejemplo: “Me voy a comprar una casa, me voy a comprar un carro, ¿sí? Como cosas más trascendentales, no Eran pues las pendejadas que uno se antoja. Y además digamos porque aquí en la casa de mi papá no me decían “tiene que dar tal cosa”, no”

Un año antes, a la edad de 24 años había sacado una tarjeta de crédito en el banco AV Villas, con ayuda de su padre y de una amiga de su hermana que trabajaba en una de las sedes del banco. *“Mi papá me la sacó a través de la empresa de él. Pero desde ahí he tenido muy buen manejo y de hecho por ejemplo yo tuve primero con AV Villas y esa la tuve casi ocho años”*. Esta tarjeta fue buscada por ella porque

“no tenía experiencia y digamos que, ah bueno, había una amiga de mi hermana que trabajaba en AV Villas y pues fue a través de ella que se metieron los papeles y todo. Y pasó. Y la otra si fue que ya me la ofrecieron por la cuenta de nómina y entonces que me compraron cartera y sin cuota de manejo entonces no pues de una”

La tarjeta le permitía hacer compras sin recurrir al proceso de pedir dinero a su familia. Le daba una sensación de independencia económica así no fuera realmente independiente de sus padres. Esta era pagada en parte por su familia y en parte por ella. Por otro lado, aunque no profundizamos en los consumos a los que accedía a través de su tarjeta en este periodo de su vida, puede decirse de acuerdo a lo visto, que gastaba en diversión, en ropa, en restaurantes, en *bobadas*. Sólo más tarde, cuando entra a trabajar en La Equidad Seguros y se va a vivir sola y por sus propios medios a la edad de 28 años, es que cambia esta lógica de consumo.

“Ya cuando uno sale de la casa es que obtiene uno una madurez al nivel de la administración del dinero, de organizar lo que vos tenés de ingreso y lo que te podés gastar y digamos que en ese sentido he sido muy organizada, en cuanto a obligaciones financieras, he tenido un buen comportamiento [...] Cuando me fui a vivir sola. Pues digamos que antes

cuando pensé en irme a vivir sola si me tocó decir: “bueno, yo me gasto esto, entonces puedo irme a pagar esto de arriendo, entonces puedo gastarme esto en comida, ta, ta, ta, ta. Entonces empieza uno a organizarse, a administrar el dinero.”

La emancipación del hogar y el ingreso a la vida adulta o *madurez social*¹²⁵, implicó cambios en su estilo de consumo. Desde este momento, y con la consciencia de unos recursos que no superaban el millón 500 mil pesos y unos consumos que se le presentan como obligaciones mensuales (arriendo, mercado, pago de servicios, de tarjeta de crédito, etc.) o cuyo aplazamiento implica una serie de consecuencias sociales sobre su experiencia (pasar hambre, ser reportada como morosa, ser expulsada del lugar arrendado, etc.), empieza a planificar rigurosamente sus gastos a través de presupuestos escritos:

“Sí, yo por lo general, decía: “En un mes, estos son mis gastos, y tengo esto de margen que me queda digamos libres, puedo hacer esto, o puedo hacer lo otro. Pero digamos siempre me gusta como sentarme y escribir”

Con esto distinguía el dinero que debía destinar obligatoriamente a ciertos consumos y el sobrante que podía usar como se le viniera en gana. Además también empieza a planificar de forma que pudiera, en ciertos aspectos, conciliar su estilo de vida en el hogar paterno, con las restricciones a las que se ve enfrentada por su independencia económica. Antes no hacía esto.

“no se fijaba en cuánto valía el mercado porque el papá era el que pagaba. Cuando uno sale si tiene que mirar cuál es tu capacidad, hasta dónde podés llegar. Pero también si uno está acostumbrado a cosas buenas, pues entonces tiene que saber cómo llevar un balance entre esas dos cosas. Entre qué es lo bueno y que no te pasés de tu presupuesto. Pero digamos que no... a mí me gusta darme gusto, por ejemplo en comida, no... pues pienso que uno tiene que darse gusto en la comida y de pronto si querés... por ejemplo si yo quiero estudiar, entonces tengo que sacrificar otras cosas. Ya no puedo salir tanto, o...sí, mirar que tenés que recortar para poder estudiar. Es como priorizar”

Lo anterior también implicó que empezara a juzgar sus consumos pasados como una pérdida de dinero, como gastos que dificultan la vida adulta e independiente, la cual, siguiendo su relato, está atravesada por consumos útiles para desplazarse y habitar.

¹²⁵URRESTI y MARGULIS,

“Por ejemplo, al principio, yo antes rumbeaba muchísimo. Jueves, viernes, sábado, domingo, más o menos todos los días, entonces digamos que mucha de la plata se le va a uno en esas pendejadas. Y cuando me fui a vivir sola yo: “Hijueputa, toda la plata que tiré”. Porque es que en trago es tirarse la plata y era pa que tuviera un carro. Entonces ya uno como que... pues es una madurez también de impulsos. Pero son cosas que te sirven. No es lo mismo vos estar en tu casa que lo tengás todo a que ya te salgás y empecés a crear conciencia de eso”

Aquí se juntan dos lógicas de acción, una estratégica y una de integración. Al preguntarle si esta transición la había llevado a una crisis que la hiciera reflexionar sobre su forma de gastar, ella explicó que no, debido a su experiencia laboral en la empresa familiar, donde aprehendió a llevar cuentas monetarias y cierto orden de gastos, balanceando ingresos con gastos. Durante este periodo, trabajaba en La Equidad Seguros. Ahí Bancolombia le ofreció otra tarjeta de crédito. La llamaron, le propusieron que le compraban las deudas que tenía en su tarjeta de AV Villas y que no le cobraban cuota de manejo. Ella le propuso a AV villas que no le cobraran esta cuota, pero como no aceptaron, accedió inmediatamente a la propuesta de Bancolombia: *“de AV Villas me fui porque yo les solicité que no me cobraran cuota de manejo, me dijeron que no, entonces me fui para Bancolombia. Y cuando me iba a ir, ahí sí me dijeron: “Ay no venga que sí, no.” Y yo: “chao”*. Esto muestra cierto poder de negociación de Lina como individuo, frente a las instituciones bancarias que operan como prestadores de servicios financieros y que a pesar de su grado de concentración en el país, compiten entre sí. Este poder se da mediante una trayectoria regular de uso de crédito, una historia crediticia inmaculada y estar devengando un sueldo mensual que sea posible corroborar por las instituciones financieras.

Los bancos y otras instituciones que ofrecen préstamos están al asecho de nuevos clientes asalariados a quienes seducir para que adquieran préstamos de diversa índole. El día anterior a la entrevista, la habían llamado del City Bank a ofrecerle una tarjeta de crédito. *“Es tenaz, y de todo lado te llaman y te dicen, venga que yo le... “¿cuánto le está cobrando él?, al uno tal”*. Ella no aceptó, pero ahora por teléfono es posible realizar una serie de trámites contractuales. A su vez, obtener tarjetas de crédito en almacenes de cadena y en bancos es muy sencillo. Revisan en datacrédito la historia crediticia de la persona y confirman que esté devengando un sueldo mensual. Lo demás es firmar.

“Que me ofrecen un crédito de libre inversión por tanto que no sé qué. Un día fui a Falabella y me dijeron venga que es que la tarjeta, que ya la

conocen que no sé qué y yo: “no”. “Deme los datos que en cinco minutos le tenemos la tarjeta”. Y yo bueno, le di los datos, dos referencias, llamaron y a los cinco minutos me llegó un mensaje que subiera por la tarjeta. Entonces eso así se ve como fácil pero obviamente ellos se cuidan mucho y miran qué tan juicioso sos pagando”

Al preguntarle por los usos que hacía de su tarjeta, dijo que con ésta ha comprado más que todo electrodomésticos como equipo de sonido, televisor LCD, DVD, un kit de secador y plancha, para poblar su hogar. También *“a veces ropa. Y en diciembre que uno se endeuda que pa’ los regalos”*. Cuando recién se emancipó de su casa paterna, usó la tarjeta de AV Villas para comprarse una nevera. *“Por ejemplo, el primer mes, no tenía nevera. Entonces me tocaba comprar la comida del día. Ahí no tenía por ejemplo, digamos lo que costaba toda la nevera, entonces con la tarjeta”*. En esta situación, el crédito le ha servido en la construcción de su hogar de una manera veloz y sin mayores restricciones a su presupuesto mensual.

Por otro lado, continuando con su trayectoria laboral, de La equidad Seguros, entró a trabajar en una empresa de motos que quiebra en algún momento, 6 meses antes de ingresar a Comfandi. Estos meses de desempleo representaron para ella la primera crisis económica que ha tenido en su vida independiente. Ella sorteó esta crisis con una indemnización que recibió tras el cierre de la empresa y con la forma como de ahí en adelante presupuestó sus gastos

“Y a mí me indemnizaron. Entonces lo que a mí me dieron entre sueldo, liquidación, todo... peor también me ayudó fue el orden. Me alcanzó justo para abastecerme durante esos seis meses, y ahí preciso, entré a trabajar en Comfandi. Pero si fui muy cuidadosa en que me llegó la tarjeta y tengo que pagar esto. Y no gastarme más de lo que podía. O sea, más de lo estrictamente necesario”

La pérdida de su empleo implicó que disminuyera su uso de la tarjeta aunque no los pagos de las cuotas anteriores. Las usaba *“muy poquito porque digamos que en ese sentido el panorama es incierto y vos, listo, tenés una plata pero no te la podés gastar de una porque vos no sabés qué va a pasar”*. Aun así, sus formas de uso de la tarjeta en su vida independiente, siempre ha sido muy planificada: por lo general no se ha endeudado a más de *seis cuotas*; siempre ha establecido un límite al cual pueden ascender las mismas revisado los extractos de crédito; jamás ha copado los cupos de sus tarjetas, en donde la de Bancolombia llega a los 2'100.000; cuando usa las tarjetas, hace cálculos de acuerdo al monto de su compra y al monto de su deuda observada en sus extractos de crédito. Al respecto dice: *“Yo sé que si yo difiero una... si yo*

compro 150.000 diferido a tres cuotas, pago 50 mensuales. Y sé que puedo pagar hasta 200.000 por ejemplo. Entonces sé hasta dónde puedo comprar". También, a pesar de no saber la tasa de interés de sus tarjetas, conoce a cuánto ascienden en promedio los recargos en los extractos: "Es muy poquito. De interés podés pagar 10.000 pesos, 11.000 pesos. Y como no pago cuota de manejo, entonces... digamos que en ese sentido vos tenés comodidad de que no tenés los 400.000 ya para sacarlos de una, entonces los diferís a tres meses y lo pagás cómodo". Al preguntarle si establecía tiempos para realizar sus compras y cubrir sus gastos, explicó que dividía las quincenas por el pago de cada tarjeta "en la quincena del 15 pago la tarjeta de Falabella, y hago mercado por ejemplo. En la quincena del 30 entonces pago la tarjeta de Bancolombia, sí, yo divido como los tipos de gastos para que no me quede todo en una quincena para pagar, sino que yo ya sé en qué quincena pago una cosa y en qué quincena pago otra"

Lo anterior ha sido así aún en los últimos dos años cuando ingresa a Comfandi y permanece hasta el presente. En este trabajo desempeña varias labores, propias de un trabajador polivalente, por un salario de un millón 800 mil pesos mensuales.

"pues digamos que el cargo actual que yo desempeño tiene tres frentes, por decirlo así. Uno es en la parte de mercadeo, que es estrategias comerciales, otro es publicidad que es el manejo de plan de medios, de presupuestos y ejecución y control de ese presupuesto, y el otro es servicio al cliente. Yo manejo el módulo de servicio al cliente del departamento y lo direcciono, entonces tengo que sacar informes de satisfacción, hacerle seguimiento, entonces digamos que a grandes rasgos ese es"

En esta caja de compensación familiar, su contrato siempre ha sido a término fijo. Al principio a tres meses, luego a un año. De alguna manera, la incertidumbre de la permanencia en el empleo ha incidido en su forma planificada de acercarse al endeudamiento.

Entonces digamos que ahí también me fue bien porque las personas que trabajan ahora nueva, le hacen a tres, seis meses, y yo ya digamos con ese contrato completaría ahora si el año y medio con ese contrato. Entonces de ahí en adelante ya me siguen es haciendo a un año. A término fijo

A pesar de esta conformidad con su trabajo actual, la imagen de su futuro la pinta con un mayor salario mensual. Es interesante ver en su relato un momento en donde se da cuenta de que su nivel de estudios ha sido una

barrera para aspirar a cargos con mayores grados de remuneración. Cuenta que cierta vez, en un lugar de Comfandi donde publican ofertas de trabajo salió un trabajo de ejecutivo de mercadeo. Ella revisó las funciones que debía desempeñar y se dio cuenta que es todo lo que actualmente hace. *“el salario eran dos millones ochocientos. Pero por no ser profesional en mercadeo, no podía aplicar. O sea, la experiencia la tenía, todo. Lo único era el cartón. Y mi jefe me decía: “ ¿vivo?”. Entonces yo no...ya, tengo que estudiar. Pero de alguna manera, un prerrequisito es que siempre tengas tu cartón”*. Desde este momento ha estado contemplando seriamente la idea de cursar una carrera profesional en mercadeo para *complementar* lo que ha hecho hasta el presente, que es trabajar principalmente en el área de estrategias comerciales. Pero además, para

“mejorar digamos ingresos o tener mejores aspiraciones laborales. Lo estoy haciendo más por ese sentido, porque pienso que también me ha motivado mucho mi jefe que digamos me dio la oportunidad de hacer la carrera y de darme a conocer en el departamento, en la misma empresa no solamente en el departamento de vivienda, entonces pienso que es como el cuarto de hora que tengo que aprovechar si quiero tener una mejor calidad de vida y de aspirar a otras cosas”

Su proyecto de estudiar mercadeo se basa en el apoyo de su jefa, quien le da esperanzas de ser vinculada durante mucho más tiempo en la caja de compensación y en la barrera que implica para su ascenso económico el tener un título técnico y no profesional. La mitad del costo de la carrea la pagará su papá y la otra, ella con sus cesantías. Este choque con la estructura del ámbito laboral en donde se imponen barreras por el grado de titulación, la ha hecho reflexionar sobre sus hábitos de gasto, por ejemplo, en relación con el uso que le daba a sus cesantías:

Antes, a mí me liquidaban de algo y yo de una las sacaba y me las gastaba en pendejadas pero no sabía el uso digamos...para qué son las cesantías. Precisamente es para el tiempo que estás sin trabajo, estás cesante, o que querés estudiar o que querés comprar vivienda y eso lo aprende uno ya digamos más con el tiempo.

Lo anterior ha representado un cambio para ella. Actualmente se proyecta a 5 años teniendo una casa y un carro a *“un mediano plazo. Pensar en el chiquito también, en darle su educación, pues que no le falte digamos su alimentación, su recreación, y su en la medida se puede seguir estudiando, digamos especializaciones o algo así, pues también me gusta”*

Actualmente que vive en su hogar paterno ella se encarga de pagar “*la administración, el teléfono, la parabólica, y el internet*”. No le ha gustado nunca hacer compras por internet porque le da miedo, desconfía, porque no hay nada que acredite que realizó un pago *A vos te ha salido supuestamente un número ahí pero ¿y qué? No tenés un soporte que acredite eso y a mí me ha pasado chicharrones con pagos*. Este afán de acreditación de garantía.

Actualmente sus consumos oscilan entre comidas en restaurantes ya que le *gusta comer rico, darse gusto*, las cuales paga con tarjeta débito o en efectivo. Además acostumbra a pasear con su familia, ir a cine, irse al kilómetro 18 a tomar sancocho los domingos. No hace otras actividades porque el trabajo no le deja tiempo:

Yo entre a las 7:30 y supuestamente salgo a las 5:00 pero nunca salgo a las 5:00. Sino que a veces, antes de salir a vacaciones por ejemplo, salí a las 10:00, 11:00 de la noche. Tenía que entregar un trabajo y no dormía. O sea, es muy pesado. Los sábados supuestamente es hasta el mediodía pero a veces me toca irme a un pueblo, a visitar salas de venta y 5:00 de la tarde. Entonces digamos que prácticamente el día que yo tengo de descanso es el domingo”

Oscar

Oscar estudió publicidad, pero jamás ejerció su carrera como tal. Vive en su casa materna en la cual ayuda con los gastos mensuales. Actualmente, a partir del conjunto de sus relaciones sociales, ha podido generar altos ingresos con un negocio propio de decoración de interiores¹²⁶ y vendiendo cuadros que él mismo pinta. Además es el gerente de una pequeña empresa familiar conformada por 7 socios, siendo él el segundo hijo de uno de ellos. En este trabajo gana un poco menos de un millón 500 mil pesos mensuales. Sin embargo, dado que él mueve las cuentas de la empresa, moviliza grandes proporciones de los ingresos operacionales a través de su cuenta de ahorros en el Banco de Bogotá. Esto, le ha permitido granjearse el reconocimiento por parte de los gerentes de algunas sedes de dicho Banco en la ciudad. Además usa crédito desde hace varios años, por lo que el cupo de una de sus tarjetas asciende a una cifra que superan los 25 millones de pesos. Al preguntarle por las cosas que ha comprado con crédito, dijo que “*vehículos cuando las cuotas*

¹²⁶ Para la decoración de interiores, cuenta él que subcontrata la mano de obra. Él se encarga de los diseños y de controlar los acabados de la obra.

de interés son bajas, las cuotas mensuales no son tan altas, lo he hecho . En este caso, ha usado una modalidad de crédito habitual en los concesionarios o compraventas de carros, que es el crédito de vehículos. Al preguntarle si lo hacía con créditos de libre inversión, explicó que no ya que en

“los créditos de libre inversión las tasas son más altas por que los bancos no sabe en qué vas a invertir y que riesgo podas tener con lo que vas a invertir o sea que son más altas las tasas. En cambio con los vehículos, las tasas son más bajas, porque ellos no pierden nada, porque cuando vos tenés un crédito ellos lo pignoran a nombre de ellos, ellos tienen la prenda sobre el vehículo, o sea que si vos te atrasas, ellos cogen el vehículo para ellos, lo rematan y recuperan su plata”

Esta apreciación refleja un alto conocimiento de algunas de las modalidades de crédito existentes en el mercado financiero. Además da cuenta de una racionalidad que no deja escapar detalles a la hora de tomar decisiones de compra y que juega con las condiciones del mercado a partir del examen de información financiera. Sabe por qué es menos riesgoso un préstamo de vehículo que un crédito de inversión y por tanto, porqué es menos costoso. Él acostumbra a cambiar de carro casi cada dos años, luego de vender el que tenía en un principio. Con el dinero recibido por esta venta paga una parte del nuevo vehículo y lo demás lo cubre a crédito.

pero siempre los créditos que he hecho por vehículo no superan los dos años. O sea, dos años, tres años, y cuando vos lo haces te quedan cuotas, y los montos que he usado no son muy elevados. Hay gente que compra un carro al 100% del valor del carro y le quedan cuotas altísimas. Yo digo, bueno, un ejemplo: “Tengo quince millones de pesos en mi banco, yo no me quiero gastar esos 15 millones, pero entonces hago un crédito de vehiculó por seis millones. Entonces yo lo hago por seis y entonces lo primero que yo hago es decirle: “Bueno, yo voy a prestar a usted seis millones de pesos, en cuanto me quedan las cuotas mensuales? Entonces, ahí te dice: “No, te quedan cuotas de 250.000, 300.000 pesos”. Uno dice: “Bueno, es muy fácil pagarlo”. Y ahí podés empezar a pagar. Obviamente al final has pagado...si le prestaste seis millones, pagas como millón y medio o un poquito más de intereses, o sea estás pagando como siete millones, pero...pero...pero es más fácil muchas veces comprar a crédito cosas que vos no tenes. Hay un dicho que dice que el que no se endeuda, nunca tendrá nada, pues, nunca se arriesga, no va a tener nada, pues... mucha gente se ha arriesgado con el crédito, no ha podido

pagarlo y por eso vienen los embargos, que le quitaron el carro, que esto y lo otro.

Por otro lado, también ha usado tarjetas de crédito, entre las cuales parece conocer una gran diversidad: La tarjeta credibanco del Banco de Bogotá, la Diners de Davivienda, American Express de Bancolombia, la Black de Mastercard y la Signature de Visa.

“Otros créditos que he hecho es las tarjetas de crédito, más que todo cuando voy a hacer una compra grande, o sea muchas veces yo tengo la plata y prefiero comprar con la tarjeta de crédito a una cuota, ¿qué pasa con esto? con esto me estoy ganando un mes de interés, o sea un mes sin intereses, estoy trabajando con la plata del banco y a su vez me estoy ganando los puntos que me da la tarjeta que es plata acumulable cuando lo redima para alguna cosa”

Aquí está hablando de una tarjeta especial con un cupo muy amplio

Las tarjetas que tengo yo ahorita son unas tarjetas que son black. Las tarjetas black son unas tarjetas que son muy especiales, no las tiene todo el mundo. Eh, se las dan a clientes premier, clientes muy especiales. Porque hay la tarjeta clásica, la oro, sigue la platino y de ahí sigue la black, la que yo tengo.

En la cita anterior vemos cómo la tarjeta *Black* en la narración de Oscar es un objeto que provee distinción: se le dan a *clientes muy especiales*. Ésta resulta ser la cúspide de una serie de tarjetas ordenadas de forma ascendente de acuerdo con los cupos y privilegios que traen para sus usuarios. Al preguntarle cómo adquirió esta tarjeta explicó que por su puntualidad a la hora de los pagos. Por ser *un buen cliente*:

“a vos el Banco, cuando vas manejando, vos no le decís al Banco: “Ay venga, voy a pedir una tarjeta de credito”. Ellos empiezan por abajo. Ellos te empiezan a dar una tarjeta de un millón y medio. Vos empezas tu manejito, pues, de tu tarjeta. Ellos ven que vos la has movido bien, has pagado tus cuentas, entonces te dicen como una...eh...? como se dice? Cuando a vos te dicen: “Este man es buen cliente. Te damos una tarjeta de más crédito”. Entonces te suben a tres, vos empezas a mover esa tarjeta y ven que no te has atrasado en una cuota; entonces en el transcurso del tiempo he llegado a tener tarjetas que yo no necesito pedir las. Yo tenía primero una “Clásica”, me dieron una “Gold”, la dorada, ya después viendo mi manejo me dijeron: No, le vamos a dar una “Platino” que es mejor, y ahorita me llegó la “Black”,

que son muy buenas pero nunca les dije: “Vea señor del Banco, yo quiero tener una tarjeta “Black””. Simplemente por mi buen manejo y por ser buen cliente, me llegó. Esa tarjeta no le llega a todo el mundo, pero me llegó a mí”

Él presenta en su narración esta ampliación de sus cupos como algo ofrecido por los bancos debido a su limpio historial crediticio. Además por ser un usuario constante de servicios financieros. Este ascenso en el relato de Oscar da la impresión de ser una recompensa. La posibilidad de endeudarse más, de consumir en mayor volumen, incluso de invertir en algún negocio se le presenta como un premio y como una marcación que le brinda prestigio. Para aquellos que reconozcan esta tarjeta, resulta un signo de distinción importante, haciendo percibir a su portador como una persona con amplias posibilidades de consumo. Incluso él tiene amigos que tienen esta tarjeta *“y la usan demasiado, o sea hacen compras inmensas. A toda hora mantienen comprando pero es gente que tiene como pagarlas, ¿me entiendes? Entonces hacen compras de 10 millones, 20 millones y a 3 cuotas y pagan”*. Esto nos permite pensar que tal vez Oscar consume y se aproxima al crédito a través de una lógica de integración. Por ejemplo cuenta que el manejo del dinero y del crédito lo ha aprendido a través de su experiencia personal, su curiosidad y el contacto con los amigos: *“yo creo que uno va aprendiendo como a manejar su dinero, Eh...uno va aprendiendo cosas pues porque...eh...porque uno investiga o los amigos le cuentan o te dicen: “Ve, tal cosa”. O con los créditos cuando te dicen: “Ve el banco tal está prestando una tasa más bajita que ésta”...entonces esas cosas con las que incentivan a que la gente invierta con créditos”*.

Por otro lado, en el manejo de la tarjeta Black ha desarrollado una *estrategia*: aplaza el pago de consumos o gastos altos a una cuota, es decir, para pagar al mes siguiente. De esta manera gana puntos por el uso de la tarjeta, gana un tiempo para pagar el saldo y no paga intereses por el crédito adquirido. Paga a lo sumo la cuota de manejo, la cual es compensada por los puntos acumulados. Es por esto que las compras que hace con esta tarjeta son compras grandes.

Entonces, compras, supongamos, voy a comprarme un televisor, un ejemplo, el televisor vale dos millones de pesos, entonces yo lo pago con la tarjeta de crédito a una cuota, eh me gano ese mes de no pagar plata ni me cobran por que la compra es a una cuota, no le pago intereses al banco y al mes siguiente lo pago, entonces me gane un mes y me gane los puntos que me genera la tarjeta por compras, entonces la final del año ya he acumulado muchos puntos y hago una compra grande, un ejemplo, por lo regular siempre viajo, entonces compro los pasajes con la tarjeta, entonces cuando ya compro los

pasajes, todas esas cosas, los tiquetes, el hotel, entonces le digo al banco que quiero redimir los puntos, entonces ellos me dicen “usted tiene X cantidad de puntos que equivalen a un millón, un millón de pesos”, entonces yo les digo: “bueno, coja esos puntos y abónemelo a la deuda de la tarjeta”, y entonces eso esa es plata que yo me gano”

Como él lo explica, los puntos le suman una especie de ahorro que puede utilizar para pagar otros gastos con la tarjeta sin endeudarse. En su caso, por lo general los usa para viajar. Sin embargo, estos también pueden ser redimidos en objetos que los bancos ofrecen cada cierto tiempo y cuya información se encuentra disponible en internet. La consciencia de estos puntos la obtuvo al observar en los extractos de la tarjeta en donde se nombraba su existencia. Luego, le preguntó al gerente de una cede del Banco de Bogotá: *“yo le comente: “Estos puntos”, me dijo: “Vos los podés redimir”. Hay gente que usa tarjeta de crédito para comprar tiquetes y te dan millas también o millas pero eso es cuando vos tenes arreglado una vaina de millas. Hay gente que compra los tiquetes con coso y Avianca te da millas y lo podés cambiar por tiquetes, pero eso ya es diferente”*. A partir de ahí ha seguido mirando a través de la página web del banco, los objetos intercambiables por los puntos.

Por otro lado, para realizar préstamos importantes con esta tarjeta, él explica que debe tener la seguridad de que le entrará algún dinero o que tiene el dinero necesario para pagar la deuda, ya que *“vos no podés gastar más de lo que vos tenés, si yo me gasto un millón, es porque en el banco tengo dos millones de pesos y sé que puedo responder con esa tarjeta”*. Este parece tener la fuerza de un principio moral. Un principio de un consumidor racional y planificador de sus usos del crédito y que es consciente del riesgo que entraña endeudarse sin la certeza firme de que podrá pagar. Incluso en algún momento hace una defensa de las tarjetas de crédito aduciendo que lo que hay son malos usuarios: *“las tarjetas son muy buenas, cuando vos sabes manejarlas. Cuando vos no sabes manejarlas y te enloqueces comprando cosas, llega un momento en que vos compras y compras y no tenes como pagar entonces te vas ahorcando, ahorcando y ahí es donde te meten a datacredito, te dañan tu crédito, tu historial en la banca”*. Según él un mal usuario es aquel que se endeuda más de lo que puede pagar. Aquel que deja manchar su historial de crédito¹²⁷. Oscar es precisamente lo contrario. Como cuenta a continuación

¹²⁷En un momento de su relato hizo una descripción detallada del proceso que se vive para ser reportado por un banco a Datacrédito y su consecuencia inmediata: que no le presten más plata para comprar. “obviamente a vos te reportan en datacredito porque cuando usas una tarjeta de crédito y no pagas una cuota mensual, bueno no pagó. Te llega un aviso de segunda cuota, y ya si no pagas la segunda cuota, ya ellos te reportan,

“lo he hecho, sabiendo que tengo una seguridad de que me va a entrar una plata porque ya hice un negocio y porque ya está hecho pero hay gente que dice: “uy me va a entrar una plata, voy a hacer esto” y resulta que el negocio se le daña y ya después no sabe cómo...cómo cubrir esa deuda que le hizo, o sea yo... yo lo hago cuando tengo mucha seguridad o porque tengo una solvencia mensual o un salario o una entrada y yo digo: “bueno, yo puedo ir pagando de aquí esto, esto, esto”. Siempre que la utilizo es o sea, con la cabeza, pues fría, diciendo: “yo puedo hacer esto”, no porque voy a hacerlo y de pronto al otro mes me va a entrar y puedo conseguir, no. O sea, es, una tarjeta de crédito es algo bueno, pero tiene un doble filo, ¿entendes? Que vos tengas la manera de cubrir las cuotas o también pueda que no lo podas hacer”

Oscar maneja varias tarjetas de crédito. Las más grandes, que como hemos visto las utiliza en compras costosas, las usa esporádicamente cuando tiene la solvencia económica suficiente para hacerle frente a la deuda. Tal solvencia depende, en los últimos dos años, de los contratos para remodelar casas y apartamentos que establece con conocidos de sus amigos y hasta con sus propios amigos. Por otro lado, las otras tarjetas las utiliza para comer y para suplir antojos en cualquier momento. Tiene tres tarjetas: una de Falabella, la tarjeta Black con el Banco de Bogotá y una tarjeta con Colpatria, que la sacó a través del supermercado Carrefour: *“Por lo menos yo tengo tarjetas que tienen unos cupos grandes, que esas casi no las utilizo, las utilizo de vez en cuando, y tengo tarjetas pequeñas que tienen cupos muy pequeños. Entonces esas las utilizo, pongamos...si voy a comer, pago con la tarjeta de crédito, si voy a un almacén y compro cosas poquitas pago con tarjeta de crédito”*. El uso de estas tarjetas está asociado a la posibilidad de hacer compras por capricho en cualquier momento que no se disponga de efectivo a la mano. Esto no implica que no tenga el efectivo en una cuenta o en algún otro lado. La cuestión es ahorrarse vueltas y trámites: tener comodidad. También, no quedar sin efectivo en el presente y hasta *“evitar andar con efectivo”*

“la gran ventaja es que una tarjeta de crédito es un crédito inmediato, vos tenés que estar yendo a un banco, meter papeles, necesito un crédito, no. Eso es como para emergencia o cuando vos tenes

te reportan en datacredito y eso, eso para mi si es como algo muy negativo para la persona que tenga créditos porque eso es como decir, hmmm, es como una tarjeta roja, cualquier solicitud que vas a hacer de vivienda, de cualquier cosa que vas a hacer, te miran datacredito y no, si apareces en datacredito ya vas a estar nulo, o sea, nadie te va a prestar plata porque si apareces como mal pagador, o sea, sos mala paga” (p.)

solvencia decís “voy a pagarlo con una tarjeta de crédito”. Muchas veces vos te quieres comprar unos tenis que valen un ejemplo doscientos mil pesos, entonces vos decís “Doscientos mil pesos pa sacar ya, “bueno no, no me parece”. Entonces uno dice “bueno, 200000 pesos en 10 meses son 20.000 pesos mensuales más intereses”. Entonces uno dice “póngalo a diez cuotas y vos vas pagando 20.000 pesos mensuales, que es más fácil sacar 20000 pesos mensuales que sacar 200.000 pesos de una.” Ese es el manejo que usa uno en las tarjetas.

Pero al mismo tiempo hay una racionalidad que aprovecha las facilidades de extender el pago de los consumos en el tiempo, como una forma de protección ante posibles crisis económicas:

“Si, o sea paso por ese almacén y digo “uy tan bacanos esos zapatos, ve cuánto valen?”. “Tanto”, y yo digo “bueno en el momento no tengo plata, pero cuánto valen?” entonces por lo regular yo siempre...yo siempre...no me limito a decir a una cuota o dos cuotas. ¿Por qué? ¿Qué pasa? Yo digo “una cuota, así tenga la plata, yo sé que la cuota siguiente es el pago total”. Siempre digo yo “a doce cuotas”. Entonces yo pago una cuota o dos cuotas o si tengo la plata la pago de una al mes siguiente. Pero entonces yo me pongo a pensar que el día de mañana yo no tenga la plata, tengo doce meses pa’ pagar esa plata”

Al extender los pagos a 12 meses suceden varias cosas: las cuotas mensuales son más pequeñas y el lapso de pago es mayor, de modo que si queda sin dinero no redundan en un motivo de preocupación. De hecho no tiene que hacer vueltas de refinanciación y siempre tiene la opción de pagar la totalidad del crédito antes de que se venzan los plazos, como hace a menudo. Al preguntarle si alguna vez había tenido alguna crisis financiera respondió que no, particularmente porque nunca gasta más de lo que puede pagar. Antes bien generalmente paga sus deudas antes de tiempo. “*Muchas veces compro con la tarjeta de crédito y voy pagando mensualmente las cuotas. Si ya llega un momento en que yo diga “bueno ya estoy cansado de pagar esta”, llego y “tun” y cancelo totalmente la deuda. Esa es la ventaja de las tarjetas de crédito*”. Todo lo anterior, sumado a la forma cómo piensa el uso de su tarjeta de Falabella y de Colpatria, nos hace pensar en una forma de uso del crédito que busca sacar ventaja de los más minúsculos beneficios que provee el sistema. Esto lo hace siempre comparando diversas informaciones de precios para optimizar su dinero:

“Por ejemplo si yo voy a comprar, un ejemplo, Falabella tiene una cosa muy particular y es que si vos vas a comprar un producto y te dicen: “el

producto vale, un ejemplo, 60.000 pesos, por ejemplo si lo paga con su tarjeta CMR Falabella vale 40.000”. Entonces vos decís: “Bueno, lo compro a una cuota, me ahorro 20.000 pesos y en una cuota no estoy pagando intereses”, entonces te estás ahorrando una plata. O con la Colpatria que es la de Carrefour, ellos a veces hacen promociones que dicen:” Bueno un televisor vale un millón quinientos pero con tu tarjeta de Carrefour te vale un millón o trescientos, millón doscientos, entonces vos decís: “Bueno, vale la pena”, entonces lo compras a una cuota, te estás ahorrando la plata, y obviamente cuando vos, o sea es más que todo cuando vos decís: “Bueno, tengo la plata pa comprarme un televisor”, voy a ir a comprarlo y encontras esas gangas, con la tarjeta de crédito te estás ahorrando trescientos mil pesos, vos decís: “Bueno lo pago con la tarjeta de crédito, tengo la plata para el televisor, el próximo mes la pago”. Entonces ahí es donde uno sabe usar la tarjeta de crédito”

La tarjeta de Colpatria la obtuvo por el ofrecimiento que le hicieron de no pagar cuota de manejo por un año. De inmediato él pensó que apenas se acabara el periodo de la promoción, podía cancelarla sin problemas luego de haber accedido a crédito barato.

Colpatria, que me dicen: “Le damos esa tarjeta de crédito, y le damos cuota de manejo gratis por un año”. Entonces, ¿la estrategia mía cuál es? Digamos este año ya se me venció, me llego el cobro, y llame a la línea de cliente de ellos y les dije: “Mire, ya me llego cobro de cuota de manejo y la verdad yo no necesito esta tarjeta porque yo tengo mis otras tarjetas. La voy a cancelar”. Entonces me dicen: “No, no señor no la cancele, y viendo que usted es un cliente bueno, le vamos a dar otro año sin cuota de manejo, entonces yo les digo: “Bueno, dejémosla entonces”, porque yo puedo hacer mis compras y no tengo que pagar mensualmente cuotas de manejo, entonces tengo una tarjeta ahí que no me está generando pagos ni nada, simplemente estoy utilizando al banco.

Durante el año de la promoción él usó la tarjeta pagándola siempre a tiempo. Se convirtió en un *buen cliente*, lo que le dio poder de negociación¹²⁸ frente al banco cuando anunció su deseo de cancelarla. Ser

¹²⁸Otra experiencia de negociación que relata, fue cuando se atrasó en el pago de una cuota un día y le cobraron un monto alto de intereses. Él mando una carta y fue a decirles que no pagaría porque había pagado al día siguiente. Que si lo obligaban a pagar retiraba sus cuentas y servicios del banco. Esta amenaza le funcionó especialmente porque a través de sus cuentas mueve bastante dinero: “Entonces yo les dije Mire, sencillamente si ustedes me cobran esa plata, yo la pague, y les mande una carta diciéndoles Si ustedes no me reembolsan esa plata, por un día que me atrasé, sabiendo que yo soy un cliente muy bueno, yo retiro todos los productos del banco y

buen cliente además de darle poder de negociación ante algún funcionario de Colpatria con capacidad de decisión sobre la materia y de haber sido “merecedor” de la tarjeta Black, le ha posibilitado convertirse en una persona con cierta exclusividad frente al Banco de Bogotá. Esto, sumado a que a través de su cuenta mueve grandes sumas de dinero de la empresa familiar, le ha permitido además granjearse el reconocimiento por parte de los gerentes de algunas sedes de dicho Banco en la ciudad.

“yo llego al banco y no busco al secretario ni nada, sino que voy directamente donde el gerente y me siento a hablar con él y le digo: “esto, esto, esto”. Ya como uno es un cliente importante, a vos no te miran como: “Ve, ¿quién será este?”, “Vaya hablé allá”. No, vos tenés como una prioridad en el banco. Vos sos un cliente importante y vos...o sea, hay como un respeto porque no sos cualquier persona, o sea...entonces hay como esa cordialidad pues con el cliente porque uno es buen cliente”

Esta cordialidad ha llegado a convertirse en un asunto de intercambio de favores: *“Por lo regular siempre todos los gerentes se vuelven amigos de uno. Incluso con la blackberry, uno todo el día charla: “Ve necesito tal favor”, y te hacen los favores y todo eso. Ya se vuelve como algo muy...como “amistad” entre comillas”. Aunque no implica el establecimiento de una amistad íntima, establece unas relaciones sociales de las cuales ambos sacan provecho. Los gerentes, por las condiciones propias de su trabajo, necesitan cumplir metas “Ellos dicen: “Ve, pa’ diciembre tengo que cumplir una meta de tanto, ¿vos no tenés platica que me consignes para yo cubrir mi meta? Y uno dice: “Ah si, yo te hago el favor, y “tun”, uno les consigna”. Estas metas consisten en algunos casos en hacer que la gente maneje su dinero solicitando servicios bancarios. Por ejemplo “abris un CDT a un mes, dos meses, tres meses... entonces esa plata ya le entró al banco, entonces son metas que ellos cumplen de plata que les tienen que entrar o tienen que hacer metas. Entonces uno les colabora. Entonces el día de mañana uno necesita un favor, y te corren”.*

cancelo todas las cuentas, tarjetas, todo eso, y...a los tres días me respondieron que no, que disculpara y que obviamente no lo volviera a hacer cuando comprara a una cuota, a un mes, tenía que ser a la fecha estipulada. Pero no me lo cobraron, o sea, me reembolsaron la plata que había pagado, pero ahí es donde uno dice que muchas veces el cliente tiene la razón cuando la tiene que tener, o sea, los bancos muchas veces te atropellan porque vos no hablas. Pero cuando vos hablas y dispones tus cosas, a lo mejor muchas veces te escucha y decis Bueno, tiene la razón”

Por otra parte, cuenta Oscar que *“ahorita el Banco de Bogotá ha hecho unas oficinas que se llaman “Oficinas Premium”. O sea vos sos un cliente “Premium”. Esas oficinas son diferentes a todas las oficinas que vos conozcas de un Banco.. Una de estas está ubicada en Unicentro*

es una oficina que vos... simplemente vos entras, ya te conocen, o sea, vos no haces cola. Vos entras a una oficina, como decir a un gerente, hay dos cajeros en un escritorio, no (como) en el banco normal. Entonces vos entrás, te sentás, hacés tus transacciones y no tenes que hacer cola ni nada eso es como... o sea es un concepto muy diferente de un banco, ¿entendes?

Estas oficinas establecen una diferenciación entre clientes que sirve como un criterio de distinción. En estas la atención y el trato a las personas es más cómodo, más amable que en los sedes tradicionales de los bancos. El consumidor de amplios servicios financieros es un “merecedor” de estas atenciones bancarias, un consentido del sistema bancario.

CONCLUSIONES

A partir de los relatos inferimos que para los participantes de la investigación la abundancia o la experiencia de un mundo amplio en elecciones de consumo es vivida de diferentes maneras. Éstas son influidas por los marcos estructurales con los que interactúan en su vida cotidiana y que definen a cuánto dinero pueden acceder para hacerle frente. Por ejemplo Sara que ha trabajado de manera estable en una empresa grande del país y Mateo, quien trabajó temporalmente en la misma, no sólo han tenido acceso a un salario mensual relativamente alto, sino también al fondo de empleados de la empresa, el cual les ha permitido (le permitió a Mateo), endeudarse por montos que superan por mucho sus capacidades adquisitivas. En el caso de Sara, para viajar y comprar planes turísticos a diversas partes del mundo, y en el caso de Mateo, para cubrir los saldos de sus tarjetas de crédito cuando no podía pagarlas con su sueldo. Para ellos, ser profesionales ha resultado ser una condición estructural que les ha permitido, así fuera temporalmente en el caso de Mateo, acceder a ciertos recursos que les otorgan poder dentro del mercado capitalista. Aunque el sector de los profesionales no esté protegido y privilegiado en cuanto al régimen de flexibilidad laboral, Sara ha derivado privilegios como protección y el aumento de sus habilidades técnico administrativas gracias a la ampliación de sus estudios con ayuda de la empresa. También la posibilidad de obtener recursos extraordinarios vía cesantías y bonificaciones. Su caso, sin embargo, no contradice la afirmación de que en la actualidad *“la idea de un trabajo para toda la vida aparece como una referencia del pasado”*¹²⁹. Este postulado, Mateo lo vivió en carne propia. No obstante, su relato también da cuenta de cómo las organizaciones les presentan un mundo de consumos conspicuos a algunos de sus empleados, como la afiliación a clubes, viajes de primera clase, comidas suntuosas, etc., o en otras palabras, “aperitivos” del estilo de vida al cual están expuestos los altos ejecutivos de las empresas.

El caso de Lina contrasta con los dos anteriores y refleja el carácter privilegiado de aquellos que han recibido una titulación profesional. Su inserción laboral expresa los rigores del trabajo flexible contemporáneo y las barreras propias de aquellos que no tienen una titulación profesional. Como vimos anteriormente, ella tiene un título de técnica profesional en publicidad y por eso no pudo aplicar a un cargo con una remuneración mayor dentro de la caja de compensación familiar donde labora, a pesar de que éste implicaba las mismas funciones que desempeña actualmente. Sus trabajos siempre han sido

¹²⁹BERMÚDEZ, FERNÁNDEZ, VAN DER HUCK, Op., Cit., P.7.

temporales o a término fijo. En el presente, su contrato es a un año y gana 1 millón 800 mil pesos mensuales.

Por otro lado, algo que nos revelan los relatos, es que la abundancia no es la experiencia de una totalidad, si no de fragmentos de realidad que los individuos seleccionan por diversas razones y en periodos vitales determinados, en donde entran en juego sus historias de vida, sus concepciones sobre lo que es el buen vivir, el grado en que se dejan seducir por las ofertas del mercado y su integración a ciertos grupos y espacios sociales. En la actualidad, la abundancia para Lina, se encuentra en el proyecto de acceder a un apartamento y a algún carro en el mediano plazo. Para Oscar, en diversas mercancías que le provean de distinción simbólica en el espacio social, como un buen carro, tecnologías que estén a la moda, o, también, en servicios como el turismo, etc. Para Sara, la abundancia está en darse gusto comprando y accediendo a aquello que le provea alguna retribución estética o emocional. También en conocer diversas partes del mundo a través de viajes turísticos. Tanto para ella como para Oscar, las compras por impulso están a la orden del día. Lo mismo ocurría con Mateo antes de ser desempleado. Su dinero se fundía en rumbas, salidas a restaurantes, pagando arriendo, empleada, cuotas del carro, tarjetas de crédito, etc.

El endeudamiento entonces aparece como una pieza clave que permite superar en cierto grado las barreras del nivel de ingresos y del tiempo en el proceso de acumulación y consumo individual, pero también, labrarse una historia crediticia para que los bancos aumenten los cupos de endeudamiento a los que se pueda acceder; hacer compras en cualquier momento así no se disponga de efectivo; lograr comodidad a la hora de consumir; obtener beneficios del sistema (como en el caso de Oscar con su tarjeta Black); pagar otras deudas; etc. Con el crédito, no es necesario labrarse una larga trayectoria de ahorro para consumir y vivir experiencias, cuyo acceso está mediado por el dinero, como en el caso de Sara, la cual, gracias a los recursos del fondo de empleados, ha casado, a vuelo de pájaro, promociones turísticas costosas. También el de Mateo, con sus frecuentes salidas a restaurantes suntuosos de la ciudad, sus compras de vehículo y demás. Lina, con sus créditos para amoblar su hogar independiente. No obstante, el caso de Oscar difiere, ya que usa el crédito, no porque lo necesite para acceder a la abundancia, si no para obtener beneficios del sistema.

No obstante, el endeudamiento también constriñe, está sujeto a reglas muchas veces innegociables, obliga contractualmente a los prestatarios a cumplir ciertos plazos para pagar cuentas con determinados intereses que de no ser solventados implican sanciones o castigos específicos: ser reportado en datacrédito y no poder conseguir más préstamos en ningún lugar, ser

embargado, etc. En otras palabras el crédito es a su vez un mecanismo complejo, con su propia lógica, que puede conducir a la marginación social. Todos los entrevistados, le dan una gran importancia al cumplimiento del pago de sus deudas. Si bien a Sara le tiene sin cuidado estar reportada en Datacrédito, ella mantiene un orden de los créditos que obtiene del fondo de empleados, para no quedarse sin liquidez. Aun así, todos se las ingenian para financiar sus deudas. Mateo, a pesar de verse varias veces en crisis, es decir, sin la posibilidad de pagar sus tarjetas de crédito con el dinero de su salario, era consciente de la facilidad de adquirir dinero con el fondo de empleados para refinanciar deuda. Aunque su orden se basaba en el tanteo y en hacer rendir su efectivo en el presente, a través de una racionalidad táctica, lograba salir de aprietos en la inmediatez del presente. Lina, desde el momento en que se emancipa de su hogar paterno, organiza minuciosamente sus gastos a través de presupuestos mensuales. En ellos anota cuánto dinero puede permitirse pagar en las cuotas de sus tarjetas de crédito. Proyecta a futuro sus gastos. Oscar, sólo se endeuda con la certeza de poder pagar en el corto plazo sus deudas. Esto mantiene bajo control sus niveles de endeudamiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Encuesta Continua de Hogares, DANE, 2006
- Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos, DANE, 2006
- Reporte de Estabilidad Financiera, Banco de la República, 2011

- MURCIA, Andrés. Determinantes del acceso al crédito de los hogares colombianos. En: Borradores de economía, 2007. No. 449.

- GARCÍA, José Guillermo. *Liberalización, cambio estructural y crecimiento económico en Colombia*. Cuadernos de Economía. No 36. Bogotá 2002. P- 189-244.

- GONZÁLEZ, Mario Alejandro y LEÓN, Jhon Jairo. Análisis del Endeudamiento de los Hogares Colombianos. En: Borradores de economía, 2007. No. 452

- GÓMEZ, Rocío del Socorro y GONZÁLES, Julián. *Design: designar/diseñar el cuerpo joven y urbano Un estudio sobre la cultura somática de jóvenes integrados en Cali*. Informe Final Proyecto «Cuerpo Joven y Nuevas Ciudadanías». Universidad del Valle-Colciencias, Cali. 2002

- CORCHUELO, Alberto. *El proceso de industrialización colombiano en las primeras fases de la apertura*. Documentos de trabajo. CIDSE. Universidad del Valle. Cali, 1994.

- ALONSO, Luis E. *La era del consumo*. Siglo XXI, Madrid, 2005

- APPADURAI, Arjun. *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*, Grijalbo/Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (Conaculta), México.1991

- BAUDRILLARD, Jean: *La sociedad de consumo: sus mitos, sus estructuras*. Alcira Bixio Madrid: Siglo XXI, 2009

- BAUMAN, Zygmunt. *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Ed. Gedisa, 1999.

- BAUMAN, Zygmunt. *La sociedad individualizada*. Madrid. Cátedra. 2001.

- BECK, Ulrich. *La sociedad del riesgo global*. Siglo XXI editores, 2002.
- BERGER, Peter L.; LUCKMANN, Thomas. *La construcción social de la realidad* (1968), Amorrortu editores, Buenos Aires, Decimotava reimpresión, 2003.
- BOLTANSKI, Luc y CHIAPELLO, Ève. *El nuevo espíritu del capitalismo*. Ed. Akal S.A, 2002. P.300
- CONTRERAS, Lorena; DE LA FUENTE, Carla, FUENTEALBA, Jaime; GARCÍA, Alejandro Y SOTO, Mariam. *Psicología del endeudamiento: una investigación teórica*. Universidad de la frontera, Chile, 2006.
- DENEGRÍ, Marianela; AMAR, José; ABELLO, Raymundo; MARTÍNEZ, Marina. *La comprensión del funcionamiento bancario en la adolescencia ¿Crónica de un sobreendeudamiento anunciado?* Psicología desde el Caribe. Universidad del Norte. Barranquilla, 2001
- DENEGRÍ, Marianela; CABEZAS, Daniel; PÁEZ, Alex; SANHUEZA, Osvaldo; VARGAS, Mauricio; DÍAZ, Luís y SEPÚLVEDA, Jocelyne. *Actitudes hacia el Endeudamiento en Adolescentes de Educación Municipal y Particular- Subvencionada de la ciudad de Temuco*. Universidad de La Frontera. Temuco, Chile. 2010
- DE CERTEAU, Michel. *La invención de lo cotidiano 1. Artes de Hacer*. México, Universidad Iberoamericana, Bibliotecta Francisco Xavier Clavigero, 2000.
- DOUGLAS, Mary e ISHERWOOD Baron. *El mundo de los bienes. Hacia una antropología del consumo*, Grijalbo/CONACULTA, México, 1990.
- DUBET François, MARTUCCELLI Danilo, *¿En qué sociedad vivimos?* (1998), Buenos Aires, Losada, 2000.
- ECO, Umberto. *La estructura ausente*, (1968), Editorial Lumen, España, 1986.
- GARAY, Jorge Luis. *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. [En línea] 1998 [Citado 2–May-2012]. Disponible en internet: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/050.htm>

- MORALES, Luis Gonzalo. El financiamiento del sistema de seguridad social en salud en Colombia. Naciones Unidas, Cepal. Santiago de Chile, 1997.
- POLANYI, Karl. *La gran transformación: Crítica del liberalismo económico.* (1944), Madrid, La Piqueta, 1989
- RESTREPO, Eduardo. *Técnicas etnográficas. Borrador.*
- VILLARREAL, Magdalena, *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas,* CIESAS, México, 2004
- AHUMADA, Consuelo. *Política social y reforma de salud en Colombia.* En: Revista Papel Político. No 7. 1998. P. 9-35.
- DEVILLARD, Marie José. *Antropología social, enfoques (auto)biográficos y vigilancia epistemológica.* Revista de antropología social, año/vol. 013, Universidad Complutense de Madrid, España, 2004, p. 161-184
- DENEGRÍ, Marianela; MARTÍNEZ, Gustavo y ETCHEBARNE, Soledad. *La comprensión del funcionamiento bancario en adolescentes chilenos: Un estudio de psicología económica.* En: Interdisciplinaria, agosto-diciembre, año/vol. 24, número 002, Centro Interamericano de Investigaciones Psicológicas y Ciencias Afines, Buenos Aires, Argentina, 2007; p. 137-159
- ESTRADA, Claudia; DENEGRÍ, Marianela y HERRERA, María G. *La alfabetización económica, hábitos de consumo, actitud hacia el endeudamiento y su relación con el bienestar psicológico en funcionarios públicos de la ciudad de punta arenas.* En: MAGALLANIA, Vol. 39, número 1, Chile, 2011, p.83-92
- PORTES, Alejandro. *El desarrollo futuro de América Latina. Neoliberalismo, clases sociales y transnacionalismo.* Colección En Clave de Sur. 1ª ed. ILSA, Bogotá D.C. Colombia, 2004, p.21-70

ANEXOS

Formato de la entrevista

<p>Esta encuesta busca reconstruir la trayectoria vital de las personas en tres ámbitos: el familiar, laboral y el socioeconómico, en relación con el consumo y el uso del crédito.</p>
<p>Fecha:</p>
<p>Edad:</p>
<p>Trayectoria familiar:</p>
<p>¿Has vivido siempre en Cali? ¿Dónde has vivido?</p>
<p>¿Con quiénes vivías?</p>
<p>¿En qué trabajaban tus padres? ¿Eran profesionales? ¿Qué estudiaron?</p>
<p>¿Cómo te trataban tus padres cuando te antojabas de algo? ¿Qué te decían o hacían?</p>
<p>¿A tus padres les gustaba comprar muchas cosas? ¿Qué tipo de cosas? ¿Iban contigo?</p>
<p>¿En tu casa compraban basados en qué criterios? ¿La utilidad, la calidad, la marca?</p>
<p>¿Compraban muchas cosas de marca?</p>
<p>¿Cómo describirías la forma de comprar de tu familia? Planificada, desordenada, austera, ostentosa?</p>
<p>¿Llevaban cuentas, presupuestos, etc.?</p>
<p>¿Tus padres compraban todo en efectivo? ¿a crédito?</p>
<p>¿En tu casa ahorran? ¿te inculcaban el ahorro?</p>
<p>¿Tu familia pasó necesidades alguna vez?</p>
<p>¿Qué importancia le daban al dinero en tu hogar?</p>

¿Cuándo empezaste a pensar en la necesidad de hacer dinero?

¿Vivías en casa propia o arrendada? ¿En unidad residencial?

¿En qué estrato socioeconómico vivías?

Trayectoria educativa:

¿Estudiaste en un colegio público o privado? ¿Desde qué época y hasta cuándo?

¿Sabes las razones por las que te metieron a ese colegio?

¿Tu colegio era para personas de qué estrato socioeconómico?

¿En tu casa cómo sientes que valoraban la educación?

¿Cuándo estabas en el colegio, qué tipo cosas comprabas o te compraban?

¿Qué estudios universitarios, posgrado, especializaciones tienen? ¿Desde cuándo hasta cuándo?

¿Qué carreras definitivamente no hubieras estudiado?

¿Qué tipos de consumos eran importantes para ti en tu época universitaria?

¿Quién pagaba por estos consumos? ¿Cómo levantabas el dinero necesario?

¿Sentías que el dinero que te daban o hacías no era suficiente para tus necesidades?

¿Quién pagó por tu educación universitaria? ¿Cómo?

Trayectoria laboral

Temas: Flexibilidad laboral, percepciones sobre la estabilidad en el trabajo, relaciones sociales en el trabajo.

Empresa donde trabajan y lo que hace

¿Donde han trabajado y cómo ha sido el proceso de vinculación-desvinculación? (años trabajados en cada empresa, tipo de contrato)

¿Qué cargos han desempeñado?

¿Qué cargo y funciones desempeñan en su trabajo actual?

¿Sienten que sus trabajos son estables? ¿De qué depende esa estabilidad?

¿Contratos a término fijo o indefinido? ¿A cuánto tiempo?

¿Salario integral o salario con prestaciones sociales incluidas?

¿Problemas a la hora de los pagos como retrasos, pagos inferiores a lo acordado?

¿Tiene amigos cercanos en el trabajo? ¿Qué cargos ocupan?

¿Cómo son sus jefes y el trato con ellos?

¿Qué cosas veías que consumían tus compañeros? ¿Cómo vivían?

¿Qué consumos eran importantes en donde trabajabas para no pasar por un extraño?

¿Comprabas estas cosas? ¿Cómo?

¿Cómo hacías tus compras? ¿En momentos determinados? ¿Bajo qué criterios?

¿Han estado de acuerdo con el nivel salarial que han tenido de acuerdo a los trabajos que han desarrollado?

¿Creen que su nivel de ingresos actual es suficiente? ¿A cuánto asciende?

¿Emancipación del hogar?

¿A qué edad decidieron irse a vivir solos? ¿Por qué?

¿Cuáles han sido las ventajas y desventajas de vivir solos?

¿Están arrendando o han comprado casa, apartamento, etc.?

¿Cómo imaginas tu vida económica y de consumo a futuro?

¿Cómo te imaginas tu apartamento etc.?

Usos del crédito.

¿Tus compras las haces a débito, crédito, en efectivo?

¿Por lo general para qué usan el crédito? ¿En qué situaciones?

¿Cuando van de compras prefieren usar crédito o pagar en efectivo?

¿Hay compras o servicios para los que siempre usan crédito?

Se han visto en situaciones económicas donde se hayan sentido *obligados* a usar el crédito. ¿Cuáles?

¿Consideran que dentro de estas situaciones cabe también la *necesidad* de ciertos consumos como ropa, viajes, salidas a comer, rumbeo etc.?

¿Cuando compran algo a crédito reflexionan previamente sobre el monto aproximado de las cuotas a pagar y si serán capaces de pagar?

¿Hacen compras por internet?

¿Se sienten confiados usando el crédito?

Conocimientos de instituciones financieras

Instituciones de crédito a las que acuden. ¿Por qué? ¿Cómo llegaron a conocerlas? ¿A través de quienes? ¿Por fidelidad familiar?

¿Conocen otras instituciones de crédito y los servicios que ofrecen?

Conocimientos sobre el endeudamiento

¿Qué modalidades de crédito han usado? En qué consisten? (desde cuentagotas, pasando por créditos entre parientes, hasta crédito hipotecario, de consumo, comerciales, etc. A través de establecimientos financieros formales).

¿Reconocen las tasas de interés que se pagan de acuerdo con cada modalidad de crédito?

¿Cómo han aprendido estos conocimientos sobre el crédito? ¿A través de amigos, la carrera, internet, etc.?

¿Saben qué puede sucederles si no pagan a tiempo?

Tarjetas de crédito

¿Qué tipo de tarjetas de crédito tienen? ¿Por qué han seleccionado estas tarjetas?

¿Por qué tener más de una tarjeta? ¿Con diferentes instituciones?

¿Cuál es la tasa de interés para las tarjetas de crédito? ¿A cuánto ascienden las cuotas de manejo de las tarjetas?

¿A cuánto asciende el cupo que les han dado para el manejo de las tarjetas?
¿Siempre ha sido así? ¿Hicieron algo para que les ampliaran el cupo o fue impulsado por el banco, etc. Al que acuden?

¿Alguna vez han copado el cupo de sus tarjetas?

Pago de la deuda

¿A cuántas cuotas difieren los créditos generalmente? ¿Por qué?

¿Alguna vez no han podido pagar las cuotas? ¿Qué sucedió antes y después?

¿Han contado alguna vez a otras personas la forma en que han pagado ciertos objetos, viajes, etc.? ¿Si han comprado a crédito, lo han hecho explícito o lo ocultan?

¿Cuál es la mayor deuda que han tenido?

¿Siempre han tratado de mantener un nivel de endeudamiento específico? ¿en cuánto oscila?

Ir de compras:

¿Qué clase de objetos o servicios han comprado a través del crédito?

¿Destinan días especiales a ir de compras? ¿Todos los días? ¿Cualquier día que se encuentren con algo que les interese?

¿Qué sienten cuando compran algo? ¿Esta sensación es más placentera que cuando ya están usando lo que compraron?

¿Les importa el precio de lo que compran?

¿Qué lugares frecuentan corrientemente para ir de compras? (aquí tal vez convenga diferenciar tipos de objetos).

¿Qué los motiva a comprar?

Consumos:

¿Qué clase de ropa les gusta comprar?

¿Qué consumos consideran indispensables, prioritarios en su vida cotidiana?

¿Qué actividades consideran indispensables para sus vidas?

Relaciones con los gerentes, instituciones de crédito y personas que trabajan en éstas.

¿Cuándo hablas con tus amigos de lo que has comprado, comentas la forma como lo pagaste?

Entrevista a Sara

Juan: ¿A lo largo de tu vida dónde has vivido?

Sara: Nací en Cali. Los primero cinco años de vida los viví ahí, en la nueva floresta en un barrio popular. De los cinco a los diez viví en Bogotá. En Bogotá volteamos por varios lugares, también barrios muy pobres. Regresé a Cali a los once. Hasta los 18 viví en la nueva floresta tras la casa de mis abuelos y desde los 18 hasta los 25 en Villa del Prado. A los 25 me casé y me fui a vivir al Guabal. “Volteé” por el Guabal, el Dorado, Colón, he sido muy andariega. Fui a vivir a Bogotá otra vez como dos años. Regresé a Cali cuando me “divorsié” y hace tres años me volvía a radicar en Bogotá. En Bogotá ya vivo en un Barrio, pues cerca al trabajo, y ya ahí vivo actualmente.

Juan: en todo este tiempo ¿con quienes has vivido?

Sara: Pequeña viví con mis papás pero siempre tuve una vida en familia numerosa. Por ejemplo mis primeros años de vida donde mis abuelos, donde mis abuelos estaban mis tías mis primas, no bajábamos de 15 en la casa. En Bogotá fue más mesurado el tema, ya vivimos sólo los 4, mi papá, mi mamá y mi hermano, en la adolescencia volví a la casa de mis abuelos con todo el mundo, hasta que nos fuimos otra vez, a los 18 otra vez los 4 y a los 25 viví con mi esposo. Pero digamos que con mi esposo viví intermitente porque tenía trabajos fuera, entonces me enseñé a vivir sola. Mucho tiempo del año permanecía sola y actualmente vivo sola.

Juan: Cuándo hablabas de que en la casa de tus abuelos vivías con muchas personas ¿Siempre vivía esa cantidad de personas?

Sara: Vivíamos muchos porque éramos mis abuelos, eran dos tías con sus hijos, eran otras primas con sus hijos y había otra tía con todos su hijos. Entonces siempre había mucha gente en esa casa. Mientras ellos vivieron, ya cuando ellos murieron el tema se neutralizó y no quedaron sino tres tías con mis papás y ya.

Juan: ¿En tu familia tu papá y tu mamá eran profesionales?

Sara: no

Juan: ¿ellos qué hacían?

Sara: Mi mamá ama de casa, totalmente. Mi mamá si estudió y terminó hasta el bachillerato pero no hizo nada más, nunca trabajó. Mi papá no estudió, el fue maestro constructor. En eso se ha defendido empíricamente hasta hoy.

Juan: ¿él qué hacía?

Sara: dirigir obras, construir, hasta sabe hacer piscinas, sabe hacer de todo como un ingeniero.

Juan: ¿y tus demás familiares?

Sara: de los demás no. En mi casa ha sido, peluquerías es lo que más se ha tenido. Siempre ha habido peluquería, en la casa de mi abuelo había peluquería, y digamos que la generación de mis tías siempre han sido amas de casa, mantenidas por sus esposos y las que son madres solteras se dedicaron al tema de la peluquería. De ahí ya la generación que seguimos si somos todas estudiadas y estudiados, pero dedicados a empresas a carreras así.

Juan: ¿Cuántos son ustedes, los de tu generación o cuál era el discurso para que estudiaran?

Sara: Pues no sé, yo tengo primos que sólo estudiaron hasta el bachillerato como tengo primas que siguieron al mismo nivel. Digamos que con mi prima que es como mi hermana nos hemos impulsado la una a la otra como hemos dicho, pero siempre hemos tenido como meta estudiar. Eso ha sido algo muy mío también. Ella y yo somos las más estudiadas al nivel en que estamos.

Juan: ¿Consideras que ha sido una meta más bien personal que familiar?

Sara: Si porque si fuera por la familia me hubiera quedado en nivel de secundaria y en conseguir un buen trabajo de operaria me imagino.

Juan: ¿nunca te inculcaron el tema de la educación?

Sara: no ese es un tema mío. Ese lo tengo muy identificado que es mío.

Juan: ¿Cómo vos fuiste descubriendo que el estudio era una posibilidad de ascender?

Sara: Porque soy muy ñoña, soy nerd (risas), entonces me gustaba leer estudiar, me gustaban los números. Entonces siempre me gustó estudiar, es un tema mío.

Juan: ¿desde el colegio, desde cuándo?

Sara: toda mi vida he sido nerd, ñoña, es por eso.

Juan: ahorita voy a volver sobre ese tema pero antes dos puntos: a tus papás les gustaba comprar muchas cosas o cómo era el consumo en tu casa?

Sara: No, ya ves que fue como limitado. Yo no tuve una niñez muy, pues de pronto la situación económica muy límite. A mi papá le gustaba mucho era comprar libros y enciclopedias y creo que eso es lo que me despertó a mi ser tan ñoña o nerd.

Juan: ¿no había preocupaciones por comprar cosas de marca?

Sara: no, jamás, ni la tengo hoy en día.

Juan: ¿tampoco había como el deseo ni nada?

Sara: no, nunca nos enseñamos a eso.

Juan: ¿En qué criterios crees que basaban sus compras?

Sara: Necesidades básicas. Se compraba lo que se necesitaba ya.

Juan: ¿pero también de acuerdo a la utilidad, la calidad?

Sara: más la economía. Ahí garantizaba más el precio y punto.

Juan: ¿en tu casa planificaban esas compras?

Sara: No. Se vivía al día porque por la profesión de mi papá, la plata a conseguía cada ocho días, entonces no se planeaba nada.

Juan: ¿Pero de acuerdo con lo que recibía tu papá no se planeaba ningún gasto?

Sara: No así lo necesario y nada más. Cuando había más se compraba más, pero si había menos se ajustaba y ya.

Juan: y regalos, ¿te daban, eras consentida?

Sara: no. Digamos que en la niñez no porque pasamos muchas necesidades, pero en la adolescencia, tenía familia en estados unidos que era la que nos suplía como el tema de los regalos. Nos mandaban muchos juguetes ropa, zapatos. Digamos que no era necesario en mi vida sino que nos enseñábamos a que ya llegaban como por arte de magia.

Juan: ¿Cuando pequeña no eras caprichosa ni deseabas muchas cosas?

Sara: No porque por ejemplo donde vivíamos era como una finca en Bogotá en las afueras. Como una finca entonces era muy campestre, digámoslo así y muy pobre. Allá no había donde mirar que tuviera o no tuviera, si tenía la muñeca, era lo que llegaba simplemente. Mientras vos no tengas donde ver que te gestionen.

Juan: ¿Ahí estás hablando de qué año de qué época?

Sara: desde los 5 a los 10.

Juan: ¿en tu casa ahorran?

Sara: Bah, no creo. No la cultura del ahorro cero en nosotros.

Juan: ¿alguna vez se pasó necesidades?

Sara: Fuertes.

Juan: ¿eres hija única?

Sara: no con mi hermanito menor, tiene 4 años menos que yo. Mi papá se enfermó en un tiempo, como unos seis meses. Lo tuvieron que traer para Cali y nos dejaron solos y mi mamá se enfermó también entonces quedamos los dos con mi mamá solitos. Una niña de ocho años con un niño de cuatro años que era mi hermanito y mi mamá que no se podía parar de la cama. Mi papá estaba acá (en Cali), que lo tuvieron mis tías porque tenía una enfermedad muy grave. Le dio un herpes en las piernas a raíz de un accidente que tuvo en un río, otro familiar que se ahogó y que trató de rescatarlo, bueno eso fue todo un rollo familiar. Entonces se puso muy mal, mis tías lo trajeron acá a Cali para curarlo. Pero mientras eso, nosotros nos quedamos allá aguantando de las lindas. Durante tres meses, pues la recuerdo mucho porque fue una época muy crítica.

Juan: ¿Tú ahí empezabas a pensar como en la necesidad del dinero, la importancia del dinero?

Sara: pues mirá yo nunca he tenido como esa sensación. Pues que yo añorara, yo no era como consciente, digamos que el tema del dinero uno es consciente

ya cuando se lo gana (risas), cuando uno lo gana y lo trabaja. De resto estaba muy niña, para mí era pues simplemente mi mamá nos decía estamos en una situación estamos enfermos y ya, se pasó, pues se superó. De ahí fue que decidieron y nos trajeron para acá.

Juan: ¿tú en esa época empezaste a trabajar?

Sara: yo tenía más años no ocho sino 10, que a raíz de eso fue como a los 10 y medio que nos trajeron. Empecé a trabajar apenas salí, imagínate que ni siquiera cuando salí de estudiar, mi papá no tenía con qué pagarme la U yo me moví de todas las formas para conseguirme el crédito en Icetex, es decir yo misma me pagué la universidad. Estudiaba en la mañana y en la tarde trabajaba digitando ahí fue cuando empecé

Juan: ¿Cuándo saliste del colegio?

Sara: Después de los 18, cuando salí conseguí trabajo, y ahí estoy todavía, yo nunca más en buscado otro trabajo, ese ha sido mi trabajo los últimos 14 años.

Juan: Ha sido un trabajo muy estable.

Sara: pero porque lo he cuidado mucho (risas).

Juan: ¿las casas donde has vivido eran propias o arrendadas?

Sara: toda la vida hemos vivido de arriendo.

Juan: ¿puedes hablarme de tu trayectoria educativa en los lugares donde has vivido? ¿Estudiabas en colegios públicos, privados?

Sara: Cuando estudié en Cali hice sólo el jardín cierto, colegio privado. Cuando estudié en Bogotá, también fue colegio privado pero me gané una beca para toda la primaria, entonces digamos que...

Juan: ¿cómo te ganaste esa beca?

Sara: Siendo el número 1, ser tan nerd. Allá en ese tiempo había un programa de becas, eran unas monjas, donde me metieron en primero, pero sólo pude hacer hasta tercero porque nos cambiamos de zona en Bogotá, de una parte del sur muy muy lejos que es donde te digo que era como campestre y no alcanzaba a llegar al colegio, me demoraba dos horas y media en el transporte y una niña sola a los 7 años montando en bus pues como que eso generó un trauma. Sólo aguanté un año no más y mi papá me sacó y me metió en un colegio de ahí de la vereda, no era público era privado pero tampoco era nada del otro mundo y ahí terminé cuarto y quinto, y luego en bachillerato llegué a

acá (Cali), estudié en un colegio por el centro, nada del otro mundo tampoco privado.

Juan: ¿eran colegios siempre religiosos?

Sara: no. El de primaria si de monjitas, pues no así, habían unas monjas que eran las que manejaban pero habían profesores normal, pero ya de ahí en adelante no.

Juan: Ya eran de colegios laicos y...

Sara: normales

Juan: ¿cómo qué tipo de valores te inculcaban?

Sara: a no sí, los valores en Bogotá si digamos que la cuestión fue muy fuerte en ese tema. Si siempre fueron muy religiosos, católicos 100%, los valores de la honestidad sobre todo, responsabilidad, el hacer el bien al otro. Creo que son como los más rescatables.

Juan: ¿Sabes las razones por las cuales te metieron a estos colegios?

Sara: plata, creo que lo barato.

Juan: entonces te iba muy bien en las materias

Sara: si toda la vida. soy obsesiva con el perfeccionismo, creo que eso fue lo que me llevó a estudiar tanto.

Juan: ¿tu colegio era para personas de qué estrato socioeconómico?

Sara: uno, dos, yo creo.

Juan: ¿en tu casa cómo sientes que valoraban la educación?

Sara: Pues como a mi me iba tan bien, creo que eso les, pues siempre me apoyaron. Mi papá si nos decía "lo único que les puedo dar es el estudio, no más"

Juan: ¿Pero él si le veía una importancia?

Sara: si, y siempre la inculcó, en leer mucho y estudiar, porque cómo él no tuvo esa oportunidad en su vida, nos la inculcaba mucho. A mi hermanito si era el que le daban duro porque ese si salió malo para estudiar.

Juan: ¿vos qué le decías a tu hermano?

Sara: no, yo si no me metía en eso. Yo siento que estudiar es de cada uno.

Juan: ¿pero y quién regañaba más?

Sara: mi mamá y ellos cometieron un error con él y era compararlo conmigo. Así le cogió más aversión al estudio porque yo era la de mostrar, la de las medallas, entonces le cogió más aversión total.

Juan: ¿a vos nunca tuvieron que presionarte?

Sara: ni siquiera me ayudaban, nada, además porque no me gusta que me ayuden. Me enseñé así desde el jardín. Que mi mamá no me hiciera mis cosas ni me las tocara por lo perfeccionista que era.

Juan: En el colegio qué tipo de cosas comprabas o consumías?

Sara: para estudiar pues lo que mi papá nos compraba. Nunca me dieron la opción de escoger. Digamos que ya en el bachillerato si, pues me consentían a veces si me compraban cosas bonitas. Cuadernos cuando salieron los anillados y de estados unidos mis primos me mandaban muchas cosas de colores, de marcadores, pues eso, para estudiar.

Juan: pero no era que tú las pidieras.

Sara: No. Yo si no he sido como, pues no lo fui porque no habían los mecanismos, como que fui muy consciente de la realidad. Ahora si me doy el gusto que quiero pero en ese tiempo no.

Juan: ¿y entonces luego entraste a la universidad y la universidad la pagaste tú?

Sara: La universidad empecé primero en univalle con ganas de estudiar una carrera de ingeniería. No sé porqué no quedé no pasé nunca el examen. Las cosas irónicas de la vida. Estudié matemáticas ocupé el primer lugar los dos semestres, fui premiada todo el cuento pero nunca pasé ingeniería industrial. Pero me decepcioné de Univalle. Qué pasó no supe y en el segundo semestre me retiré antes de terminar y terminé en BRA, que llaman bajo rendimiento académico por primera vez en mi vida, entonces decidí no seguir en univalle porque me sentí rechazada digámoslo así.

Juan: en univalle estudiaste matemática...

Sara: Pura. En el primer semestre me fue super bien y me gané la beca para el otro. Fue extrañísimo nunca logré pasar a ingeniería industrial. Me dejaron, por qué, no sé. Entonces la Santiago abría una carrera en ese momento muy

nueva, era administración de empresas con énfasis en la formación de empresarios y era de día, todo el día. Y mi mejor amiga, ella asistía a una iglesia cristiana y estaba saliendo de estudiar y se iba a meter a esa, entonces nos pusimos a hablar un día y dijimos “ah metámonos”. Yo no tenía la plata. En ese tiempo, mi primo era novio de ella, el que fue mi esposo y único amor toda mi vida y el fue el que me ayudó. Me ayudó a conseguir la plata. Me ayudó con el crédito. Logramos sacar el crédito en Icetex y empecé a estudiar.

Juan: ¿él te ayudó en qué manera?

Sara: económicamente me ayudó con el primer semestre.

Juan: Él te lo pagó.

Sara: Pues no completo. Eso reunimos de muchas formas y lo logramos y empecé. De ahí pa allá me gané la beca todos los diez semestres y tenía crédito en el Icetex, entonces qué hacía. Entre lo que me daba la universidad que era el 75% y lo del crédito que era el 70%, refinanciaba los semestres uno a otro y lo demás lo dejaba para libros y otras cosas y trabajé adicional, conseguía trabajo en espacios, porque todo el día tenía que estudiar desde la mañana hasta la noche y había espacios en que no podía trabajar, digitando trabajos en frente. Entonces me cruzaba rapidito en la universidad ayudaba a digitar e iba a clase. Así me financié mi carrera y terminé.

Juan: ¿cuando dices que ellos te ayudaban, te prestaban la plata o te la regalaban?

Sara: mi novio si me la regaló y mi papá también, nunca me cobró.

Juan: ¿has estudiado otras carreras, posgrados, maestrías?

Sara: no cuando terminé esa, ya entré a trabajar. Trabajando, con mis cesantías le pagué todo eso que le debía al Icetex, y no, arranqué mi especialización, yo terminé en el 99 fue bastante tiempo y en el 2004 inicié mi especialización, y ahí si entré a univalle. Hice mi especialización en finanzas, y la empresa me ayudó pagó la mitad, el resto lo pagué yo con cesantías y luego terminé en el 2005 y ya ahorita que estoy haciendo mi maestría hace un año. He tenido como ciclos de 5 años de esperar para estudiar ha sido por el uso de las cesantías, más que otra cosa.

Juan: ¿y la maestría que estás haciendo qué es?

Sara: Pensamiento estratégico y prospectiva en el externado.

Juan: ¿esa cómo la estás pagando?

Sara: la empresa me está dando el 40%. Es una maestría costosa en una muy buena universidad, entonces mis cesantías, lo que guardé durante estos años lo usé para pagar.

Nota: esto último refleja una actitud de ahorro planificada, lo mismo en su momento de estudio en la universidad.

Juan: ¿cómo qué tipos de consumos fueron importantes para ti en la época universitaria?

Sara: Pues la verdad yo no he sido de ropa y esas cosas, no. Pero era importante el tema de los libros, porque en ese tiempo no había acceso a internet de pronto como lo hay hoy entonces le tocaba a uno fotocopiar el libro o comprarlo para leerlo, entonces en ese tiempo pues, yo creo que eso ahora ha cambiado. Hoy en día lo que hay que tener es tecnología, la tablet por ejemplo lo que está ahora de moda, tener un buen tema de internet, entonces le cambian a uno las formas de consumo.

Juan: ¿para la compra de los libros alguien más te ayudaba?

Sara: No lo que te dije, la forma como lo hacía medio me ayudaba mi novio. Porque en ese tiempo el ganaba muy bien, entonces con él siempre encontré también esa receptividad y siempre me impulsó en eso.

Juan: ¿él era mayor que vos?

Sara: No antes menor un año, pero él no estudió, él si decidió trabajar desde que salió del colegio. Se metió en el mundo de la televisión. Trabajaba en eso entonces le iba muy bien. Era muy buen pago ese tema. El siguió en eso, fue empírico todo el tiempo hizo algunos cursitos técnicos, pero nunca estudió porque en eso no había carrera pues para ser sonidista, para ser el que acomoda las escenografías, ese tipo de cosas.

Juan: Bueno ahora empezamos con la trayectoria laboral. Tú dijiste que has estado 14 años en la misma empresa.

Sara: yo entré en el 98 mientras estudiaba. Yo me gradué en el 99 pero había salido de la universidad un año antes. Entré a trabajar en junio del 98 hasta hoy.

Juan: en qué empresa?

Sara: En ese tiempo se llamaba Rica Rondo, una empresa de carnes frías, hoy se llama alimentos cárnicos, que es del grupo Nutresa. Pero la trayectoria de la

empresa que la han fusionado, la han comprado, hoy estamos ahí. Estuve en servicio de chocolates un tiempo y volví

Juan: ¿trabajaste aquí en Cali y luego te fuiste para Bogotá?

Sara: He trabajado acá en Cali, Medellín y Bogotá. Por traslados siempre con la misma empresa.

Juan: ¿Cómo fue ese proceso de vinculación?

Sara: Mi papá le había hecho un trabajo a una señora. Mi papá fue el maestro constructor y estaba haciendo una casa, que era de una de las ejecutivas de allá. Ella es mi jefe todavía. Entonces le dijo que la niña salía de estudiar y que qué iba a hacer. Eso fue un viernes y ella dijo “no mándemela el lunes que yo necesito ahora en vacaciones un nuevo remplazo. Mandela a ver si le va bien” y aquí estoy todavía. Yo empecé con ella haciendo unos remplazos de vacaciones. Ella tenía casi 13 personas a cargo, empecé temporal. Se fueron casi un año y medio en remplazos. Ahí si me engancharon en el 99.

Juan: ¿trece personas no más?

Sara: no con muchísima gente, pero ella tenía a cargo unos procesos y esos fueron los que me pidió que remplazara.

Juan: ¿Qué cargos has desempeñado?

Sara: Inicié de cajera. Como temporal de remplazo fui supernumeraria de todos los cargos de financiera, o sea, remplacé a la cajera inicialmente, remplacé a las personas de contabilidad que grababan cuentas por pagar, remplacé la persona de importaciones, la que elaboraba los cheques, pagos. Remplacé cartera también, conciliaciones bancarias, auxiliar de contabilidad, hice también el tema de manejar la caja menor, o sea, fui y vine por muchos de los cargos del área administrativa de tesorería.

Juan: ¿tu trabajo siempre lo has sentido estable. Ahora decías que era por tu propia voluntad cómo así?

Sara: Pues mirá, es que estaba en una empresa muy cambiante, que normalmente se fusiona, echan gente, por los cambios que va llevando la economía a ese tipo de sociedades. Digamos que yo siempre he sido muy buena trabajadora, me he esforzado en estudiar y en ir creciendo en la empresa, de pasar de ser supernumeraria, pasé a ser auxiliar contable, pasé luego a analista de balance y ya de analista de balance me saltaron a ser jefe que es lo que soy hoy en día, y me he preparado para eso. Pero estable

digamos que uno no tiene nada fijo. Uno trabaja al día como tiene que trabajar y ya.

Juan: es como por tu propio esfuerzo.

Sara: Siempre uno debe dar el 100% más, porque si no entonces le queda la duda y cuando tengan la oportunidad, lleve.

Juan: ¿en esos momentos que dijiste que eran de fusión, de despidos qué época fue?

Sara: Hemos tenido muchísimos, claro porque rica atravesó una situación muy difícil muchos años. Primero se fusionó con, Noel la absorbió, luego a Noel lo compró la compañía nacional de chocolates entonces otra absorción. Luego en la compañía nacional de Chocolates, Noel era dueño de Senú, pero la compañía tenía dueño también a Suizo, entonces pasaron a unir todas esas empresas pequeñas en una sola. Eso fue lo último en el 2007, no sé qué más venga.

Juan: ¿y mandaban a un equipo de técnicos a ver a quienes despedían?

Sara: no creo que eso siempre fue muy secreto y sigue siendo igual. Eso lo definen las altas esferas y creo que lo hacen por listas simplemente.

Juan: ¿tu contrato siempre ha sido a término indefinido?

Sara: Primer año y medio fue temporal, fue fijo, y cuando cumplía el año ya me mandaban a vacaciones, y ya cuando me engancharon en el 99 si hasta hoy he tenido contrato a término indefinido.

Juan: ¿tu salario es salario integral?

Sara: no es normal.

Juan: Nunca ha habido problemas como retrasos de pago...

Sara: no jamás. Es una empresa muy seria en eso a pesar de los problemas económicos en los que pudo estar algún momento, nunca se han atrasado con la nómina. Incluso nos pagan un día antes. Hoy en día nos pagan un día antes.

Juan: ¿siempre has considerado que tu salario ha sido justo?

Sara: a no, en ese tema siempre las personas dirán que merecen más. Digamos que uno se adapta a lo que tiene pero siempre se pasa de ahí con el tiempo. Uno cuando inicia la curva con un buen salario, entonces a uno le

queda mucho, pero cuando ya llega al punto cuando alcanzas el tope te pasas entonces, empieza a aparecer la deuda como un mecanismo para poder vivir. Yo no le tengo miedo a la deuda. Me parece que es necesaria. Me parece que le da a uno, no pues depende de tu estilo de vida tu concepción de vida, no soy de tener cosas, ni casa ni carro porque me parece que eso lo pone sedentario a uno, como fijo y a mí lo que me gusta es moverme. Entonces empieza la gente, no me muevo porque tengo casa, no me muevo porque me arreglé. Si a mí me dicen hoy empaque mañana para Medellín yo salgo y me voy. Ni hijos tengo por eso. Pero si me gusta viajar. En eso si me endeudo todo lo que quiera y lo haría si puedo y me dan cupo porque esa es mi manía, viajar.

Juan: ¿eso es lo principal en lo que gastas?

Sara: Ese es mi rubro mayor.

Juan: ¿pero entonces tú sientes que tu sueldo no te alcanza?

Sara: ahora pues estoy estable sino que uno quisiera ganar más

Juan: sobre la relación con tus jefes o tus compañeros de trabajo...

Sara: bien, yo digo bien desde aquí no sé ellos pa acá, no sé cómo lo sientan ellos hacia acá. Lo que pasa es que yo soy muy directa, muy franca, entonces eso a veces genera choques con las personas, pero de resto bien.

Juan: y por el lado de lo que ellos consumen

Sara: hay diferentes cosas. De acuerdo al nivel social, hay gente que se mete en cosas que no debiera, meterle a una blusa por ejemplo 400 mil pesos cuando yo sé, vos la mirás y la podés conseguir en un éxito a 40 mil. Eso es para gente que la marca es muy importante. Yo me meto a san Victorino a comprar, que es el centro pues de Bogotá. Por ejemplo a mi me gusta la ropa indú. En un almacén como centenario una blusa de esas te puede costar 80 o 90, allá la consigue en 24 mil la misma blusa. La misma marquilla, la misma, todo es traído porque esa ropa es traída, no es de acá. Pero obviamente en un negocio donde tienen que sostener unos costos fijos y una cantidad, te cobran esta vida y la otra. Entonces eso depende de lo que la gente quiera, y si la marquilla la pudieran llevar por fuera y mostrar, pues (risas).

Juan: ¿Nunca has sentido que la empresa o las personas con que trabajas te obligan de una manera a comprar ciertas cosas?

Sara: mirá yo pues que me obliguen a comprar como en ropa o en cosas no. Sabes en qué si siento presión social que podíamos decir, en el tema de las

salidas. O sea cuando a uno le dicen “vamos a celebrar cumpleaños” hay que dar la cuota y hay que ir y el regalo y ese tipo de cosas que ponen una especie de presión. Y no lo digo tanto por mí sino por la gente que no gana de pronto el nivel de uno, pero igual se meten en el tema y en el rollo porque hay que ir, y no hay que pasar pena en una oficina, me parece que sí genera ese tipo de cosas. Ah y la otra pasión, comer. Comer rico, en eso si le meto lo que sea, lo que quiera, si el plato me gusta y el restaurante, Usaquén, que me sirvan un Sushi bien preparado así cueste el plato, en eso si me gusta gastar la plata. Cuando viajo, pues he viajado de las dos formas, mochiliando pues arrastrada, dormir en hostales con 7 personas que no conocés, usar un baño pa 14 por ejemplo, como también viajar super full con todo incluido. Esto lo hago ahora, desde hace 4 años que fue cuando me divorsié. Mi vida fue muy distinta antes. Me fui sola para el sur. Chile, Argentina, Brasil, Uruguay a mochilear. Es una experiencia muy diferente.

Juan: ¿cómo haces tus compras?

Sara: Te puedo hablar de dos eventos. Cuando estuve casada si planeaba mis compras con lista en mano y valor porque nosotros tuvimos como una crisis al principio del matrimonio cuando nos fuimos a vivir juntos. Él y yo siempre teníamos la misma idea de no tener casa, ni comprar cosas, pero sí de comer rico pasarla bueno, cine, saliditas, el paseíto, yo sigo esa filosofía. Ahorrábamos mucho o no ahorrábamos mucho sino que nos absteníamos de comprar cosas de marca o yo en mi caso, y de cosas que el florero. A mí entre menos tenga una casa mejor. Esas cosas no me gustan. Yo creo que tengo el mismo comedor hace unos 15 años más o menos, porque a mí eso no, yo no mantengo en mi casa entonces para qué, como hay gente que si le gusta comprar cosas. Entonces yo me iba a mercar con lista en mano y calculadora, con el presupuesto, como soy numérica, lo hacía exacto y tenía que alcanzarme de ahí. Cuando me separé no, y ahora no yo compro simplemente si me gustó lo compro, si tengo el modo lo compro en ese instante y si no no. Porque ya no concino, no mantengo nada en la casa, pero si tengo otra filosofía de compras muy distinta. Por ejemplo si puedo darme el gusto me lo doy. Ropa si no he cambiado mucho, no he sido de marcas, pero ahora sí, si veo unas botas que me gusten así no las necesite, simplemente pasé y me gustaron, voy y me las compro y ya. Antes era la necesidad que tenía que cubrir. Ahora me doy gusto. En ese tipo de cosas.

Juan: Antes era “tengo que comprar estas botas porque las necesito...”

Sara: porque es el par de zapatos que tengo que cambiar. Ahora no. O sea ya no existe esa necesidad, compro es por gusto que es distinto. Es distinto decir que voy a comprar los zapatos porque estos ya no dan más no, a mi ya no me

pasa eso, ya compro porque paso y digo “ve están bonitas o están de moda mañana voy a comprarme esas botas que salieron nuevas” o esa ropa voy a ver la colección por decir, porque yo no compro ropa de marca ni en sitios exclusivos compro en el Éxito, porque es que uno pa trabajar qué se va poner a meterle marca. En lo que sí le meto es en la ropa interior.

Juan: ¿y en tecnología?

Sara: pues mirá, tengo la ventaja de que yo manejo toda la cuenta de celulares del negocio entonces a mí me dan ciertos beneficios VIP. Un tiesto de estos que cuesta un millón y medio de pesos me salió en 200 mil, porque como yo soy el contacto a mí me consienten. Entonces digamos que el estatus del trabajo te abre unas puertas que de otra forma no se tendrían. Ah y hay otro tema en el que soy consumista y sé que lo hago mucho es que no me muevo en bus, no me gustan los carros porque no sé manejar, me parecen un gasto innecesario tener un carro cuadrado en un parqueadero, trabajar todo el día, o sea, no le veo sentido, pero en taxi me muevo todo el tiempo, nunca monto en bus. Tengo varias personas que me transportan en Bogotá y aquí también.

Juan: ¿ten consienten pero también compras computador?

Sara: si tengo un computador que compré hace dos años y no la verdad estoy que lo vendo porque está nuevo, porque yo tengo computador en la oficina y con ese es el que vivo pa arriba y pa abajo. Pero ahora si tengo ganas de la tablet y en eso si siento presión en la universidad, lo que te decía ahora, las necesidades han cambiado. Mis compañeros se burlan de mi porque yo llevo un portátil y todos van con tablet a estudiar. Obviamente es una universidad, la Universidad Externado es la segunda creo del país, estudio con gente de otro nivel, que tienen otro tipo de condición social y económica. Yo sé que yo me lo puedo dar, pero ellos se burlan de mi, de que llevo eso tan pesado yo cargando ese vendito computador entonces ya me generaron como la espinita y dije bueno si, me voy a comprar mi tablet.

Juan: ¿Tú no te consideras de la misma condición social que ellos?

Sara: No.

Juan: ¿De qué condición te consideras?

Sara: No yo nunca me he considerado como de nivel alto. No yo creo que yo soy medio más bien bajo.

Juan: no eres excluyente...

Sara: no, porque yo vengo de allá, me gustan los barrios populares...

Juan: tú a qué edad te fuiste de tu hogar?

Sara: a los 25 años, cuando me casé y no volví.

Juan: ahorita vives sola?

Sara: con una gata. Susie y yo. Vivimos juntas. Somos dos gatas en la casa dice Julián (risas).

Juan: cuáles han sido las ventajas y desventajas de vivir solo

Sara: solo tiene muchas ventajas, tu privacidad, vos realmente descubris quién sos. La libertad que tenés, vos ya haces lo que se te da la gana, llegar a la hora que quieras, de meter a quien querés, o sea, se desarrolla una cantidad de cosas que uno no tiene por estarle rindiendo con la mamá dónde estoy, que a qué horas llego. Tiene dos desventajas grandes, una cuando te enfermás es mortal vivir solo, no tener a quién avisarle, a veces uno se enferma que no puede ni coger el teléfono. En esos momentos si añoro tener a mi mamá cerca, me da mamitis y el otro es, llegar a casa y no tener con quien hablar pero entonces el tema de las redes sociales, uno llega de una a chatear, conectarse a Skype o poner música y ponerse a leer. Entonces uno va desarrollando otro tipo de cosas, chatear es lo que más hago cuando llego a casa, en el trabajo no lo puedo hacer.

Juan: donde vives es arrendado?

Sara: si, alquilada y creo que seguiremos así (risas), creo que seguiremos así. No sé, no me preguntes por qué es algo como muy adentro. Me parece que tener casa es para mucha gente la seguridad, para mi eso no me genera ninguna seguridad, mañana me muero y como no tengo hijos, yo creo que es eso. Como no tengo cola yo pienso que...

Juan: ¿pero pagas un nivel de arriendo alto. Vives en un barrio?

Sara: estrato 4. Digamos que ya mi condición económica cambió. No te digo que soy de clase distinta porque todavía tengo muchas mañas de la clase en que viví. Para ser de una clase media alta hay que tener mucha preocupación por el tema social, el tema gourmet, el tema de marcas, tengo con qué pero no me apasiona. Pero digamos que para vivir en Bogotá, vivir cerca al trabajo y tener un nivel de vida...digamos que el trabajo lo demanda. Entonces vivo en un barrio cerca a mi trabajo a 10 minutos y tiene estrato 4.

Juan: ¿Por ti fuera no vivirías así?

Sara: viviría en una pieza.

Juan: y qué tipo de gente es la que crees que te demanda eso?

Sara: No porque no conozco a nadie, soy sola en Bogotá, entonces digamos que quería tener la experiencia y ahora que tuve la posibilidad económica de vivir sola. Pero cuando me separé vivía aquí con una prima en una habitación, ella alquiló una habitación y yo vivía ahí perfecto, un closet una cama, un televisor y ya, no ni televisor tenía. Llevaba una vida tranquila equilibrada, económicamente muy tranquila, por lo que te digo, a mi no me gusta tener cosas.

Juan: ¿si vivieras en una pieza te tratarían de rara?

Sara: yo creo que la gente me diría loca, pues con el nivel que tengo económico como que a la gente no le cabría en la cabeza que viviera en una pieza. Como no le cabe a nadie que yo no tenga carro, mi si que me presionan por eso, que como yo soy jefe y no tengo carro.

Juan: ¿pero te lanzan es pregunta de esa forma?

Sara: si así, “pero es que vos sos una jefe cómo no tenés carro”, pues como no me gusta.

Juan: Quién te dice más eso, hombres o mujeres?

Sara: hombres, porque como yo siento que los hombres el carro es una extensión casi fálica de ellos

Juan: ¿Cómo imaginas tu vida económica y tus compras a futuro o no te la imaginas?

Sara: Sabés que sueño yo más bien, es tener el modo económico de darme gusto en los viajes. Me falta conocer tanto tanto y me apasiona el tema. No tener lo básico digo yo dentro de mis gustos, porque lo que te dije, tengo preferencia por comer bien, por viajar y eso no es tan fácil. Poder satisfacer esas necesidades.

Juan: Bueno llegamos al punto del crédito. ¿Qué compras tu finanzas a crédito y qué compras no? ¿Haces esa distinción o...?

Sara: no, actualmente compro todo en efectivo, en débito pues porque no tengo tarjeta de crédito, porque como soy compradora compulsiva de las cosas que me gustan. Pero lo que es crédito como tal, lo uso más para viajar.

Juan: ¿siempre lo usas para viajar?

Sara: Si, más para eso, yo no me endeudo sino por eso, creo, porque ni tarjeta de crédito tengo, tengo es débito. Tengo una (tarjeta de crédito) por 800 mil que la uso para los viajes, no alcanza ni el millón, es chiquita.

Juan: y nunca te han llamado a ofrecerte?

Sara: lo que pasa es que con el divorcio yo quedé desajustada económicamente, con unas deudas que habíamos hecho juntos para unos temas del hogar que teníamos, pero él se fue y yo me quedé con las deudas. Entre esas él se llevó una tarjeta mía, la gastó y no la pagó. Entonces a mí me reportaron, estoy reportada. Yo no quise pagar eso por dignidad. Yo en el sistema crediticio estoy reportada y no me dan crédito afuera. Llevo 4 años. Estoy con un reclamo con el banco porque estando esa tarjeta amparada debieron haberla metido en la que tengo actualmente y no lo hicieron. Ni me notificaron ni nada sino que simplemente me reportaron allá. Entonces estoy haciendo una reclamación pero no me interesa pagar.

Juan: qué frescura.

Sara: ¿te parece?"

Juan: si yo estaría como angustiado.

Sara: lo que pasa es que el sistema financiero te va llevando a lo que quiere, alinearte, si vos te desalineas entonces te salís, no, vos no te morís por eso. Hay otros mecanismos. Están los fondos de empleados, otro tipo de cosas que puedes hacer.

Juan: ¿Tú has prestado plata de otras maneras?

Sara: Con el fondo. Ahí si estoy metida y estoy endeudada por los viajes y por el saldo que traía del matrimonio que creo que es la deuda más grande.

Juan: ¿y ahorita en cuanto más o menos asciende tu deuda?

Sara: Por ahí yo creo que 40 millones.

Juan: tu sabes bien la cuestión de cuánto te sale el interés.

Sara: es que los fondos manejan intereses muy bajos, son créditos blandos y el fondo de nosotros descuenta por nómina super pequeño. 1.3% creo que está la tasa. Cada quincena me descuentan. 40 millones de pesos se pagan en 5 años. Ponele vos que 10 millones anual, un millón mensual, menos.

Juan: te vas a endeudar más?

Sara: por ahora no tengo como miras así.

Juan: ahorras?

Sara: si en el fondo también y ahorro en otro fondo.

Juan: es un ahorro automático o es algo que vos...

Sara: Para estar en el fondo le exigen a uno ahorrar, en el otro si es voluntario.

Juan: nunca has pedido al fondo para gastos personales que no sean viajes?

Sara: si, si lo he pedido para inglés pa estudiar. Para comprarle unas cosas a mis papás que necesitaban el año pasado para pagar un tratamiento y para odontología.

Juan: gastos en salud por ejemplo

Sara: pago mermédica que son 20 mil mensual y pago todo por fuera, nunca voy a la EPS. Todos los exámenes me los hago afuera, los especialistas los pago aparte, todo lo hago aparte.

Juan: tus cuentas al respecto son grandes

Sara: es alto si, cuando me enfermo sí.

Juan: pero ahí no usas crédito?

Sara: no sólo efectivo.

Juan: cómo es la parte del pago de la deuda?

Sara: es automática descontada de nómina. Hago de cuenta que no me gano eso (risas).

Juan: tú planeas esas cosas?

Sara: no si las muevo como soy financiera entonces tengo como un tope. Digamos que 500 es lo máximo que me dejo descontar en la quincena. Millón máximo mensual porque sino no sobrevivo. Cuando veo que se me está pasando, refinancio deuda, me endeudo pago una dos y saco, eso sí lo manejo (5.05).

Juan: has hecho compras por internet

Sara: si, soy usuaria normal de internet, pago todos mis servicios públicos son automáticos con el débito a la cuenta y a veces compro cosas de tiquetes aéreos, hoteles también lo he comprado por internet, paseos donde voy, por ejemplo cuando viajé al sur llevaba mucha cosa comprada por internet. Para eso uso la tarjeta chiquitica. Pago pongo a una cuota y luego vuelvo y saco.

Juan: siempre pones a una cuota.

Sara: esa sí, esa es chiquita, aunque en el viaje a Chile como compré algunas cosas allá y llegaba sin un peso, si compré a tres cuotas. Hice allá un avance y esos si los manda a doce, esos los estoy pagando todavía. Pero si me gusta y me parece seguro comprar por internet. No me ha pasado nada. También he comprado en mercado libre bobadas.

Juan: como qué?

Sara: en algunos momentos trabajamos unos temas de muñecas con mi esposo entonces comprábamos maquinitas, hilos, cosas para bordar, las compraba por mercado libre.

Juan: Quiero entender bien la parte del fondo de empleados. Tu puedes pagar tu deuda en cualquier momento que quieras?

Sara: por ejemplo tengo 15 millones de pesos ahorrados y una deuda de 40. Actualmente la deuda de 40 está a 5 años, porque lo que voy moviendo es que la cuota no me quede más de 500 en cada quincena. Si yo tuviera hoy los 40 pagaba los 40 hoy y ya. Me pueden dar mi plata y me retiro y chao. Ya que me echen, me imagino que...

Juan: tú ya sabes cuándo es que se paga totalmente todo

Sara: 5 años. Es lo que tengo en el horizonte de tiempo. Unas terminan antes, 5 o 6 meses antes y otras se corren tres meses pero eso es lo que está ahora en el horizonte de tiempo. (esta vieja tiene deudas diferenciadas con el fondo, así es como las refinancia)

Juan: Nunca te has visto alcanzada?

Sara: si claro, a uno le pasa. A veces en el tema de viajar entonces digo voy a ir a tal parte porque si me iba para Cartagena sola, me iba con Julián y a Julián lo echaron del trabajo, entonces me tocó cambiar los planes y dije no me llevo a mi papá y mi mamá, ¿de dónde saco la plata?, entonces fui y me endeudé 7 millones de pesos para llevármelos en ese viaje. Eso no estaba presupuestado. Cuando llegué en enero estaba volada, me estaban descontando casi 700 cada

quincena, entonces dije no, no me está quedando la plata porque a mi me tiene que quedar fijo libre un millón cada quincena fijo. Y hay una cantidad de deducciones de retención, de salud, de pensión, es una cantidad de cosas a tomar, entonces volví hice todo el análisis y dije no, tiene que ser así.

Juan: ¿Cómo hiciste el análisis?

Sara: nada yo cojo sumo, yo tengo más o menos claro cuánto me gasto. Hago un presupuesto. Lo hago para proyectarme pero lo borro, no es que lo siga. Me molesta seguir los patrones, nada que me encasille. A veces me atraso en el arriendo. Por ejemplo y vos lo ves, yo estoy reportada y me importa un...no soy de esa línea, yo no puedo con ese tipo de cosas que me esquematicen y me encasillen. A veces llega el arriendo y yo digo, nooo, pago el interés. Ya sé por el contrato a qué tengo derecho, sé cuánto me puedo demorar, mi tope es el 5 de cada mes, digo lo pago el 15, 10 días, hago la cuenta financieramente y le pago a la señora del arriendo con intereses y ya.

Juan: entonces el presupuesto es para planear en un momento preciso.

Sara: para proyectar mi flujo de caja, pero no lo sigo al pie de la letra, no puedo (risas) tengo que reconocerlo. Fui más esquemática casada y creo que por ese clic que hice cuando me divorcié rompí con ese esquema, dije no, no vuelvo a eso. Siento que la vida es más de...Por decirlo, ahora tenía un viaje a china 5500 dólares hice cuentas. No me dieron el permiso. Me hubieran dado el permiso estaría endeudada con 11 millones de pesos más. Porque es que la vida es eso, son decisiones y oportunidades ya.

Juan: ¿Ese viaje a China cómo salió?

Sara: No porque la universidad lo lleva a uno por un tema académico, por 5500 dólares te llevan 16 días a China con todo incluido, visitar la muralla, yo no sé qué Hon Kong, bueno un poco de cosas, pero no me dieron permiso. Ahora me voy es para Nueva York.

Juan: ¿Cuándo te vas?

Sara: el tres de abril. Ese fue otro viaje que salió así. Mi mejor amigo en Bogotá me dijo, me voy con mi mamá voy a viajar para Nueva York, tenés alguien allá, yo le dije, si yo tengo familia espérate yo te consigo donde te puedes alojar y ellos lo recibieron, entonces me dijo porqué no te vas conmigo, mirá que allá está tu familia. Yo le dije hay no que pereza ir a pedir la visa que mamera luego que me digan que no a mi me da la decepción total le dije, no no se las voy a rendir, bueno y joda y joda hasta que me hizo diligenciar el formulario saqué

ese día los 140 dólares y pagué, me presenté a los 15 días, me la dieron de una, sin pedirme un papel ni nada y ese mismo día compré el tiquete.

Juan: ¿cuando estas de viaje compras muchas cosas?

Sara: y para este viaje por ejemplo ahora nos dieron una bonificación estoy guardando 5 millones de pesos y me los voy a llevar para gastármelos en ese viaje exclusivamente. Estoy pensando en endeudarme otro poquito y traer algunas cosas y si me va bien en eso hacer otro viaje el otro semestre. Ese viaje salió así como te digo de repente, me dan el alojamiento cero pesos y compré el tiquete con millas y me salió en 300 mil pesos porque ese día llegó una promoción, 24 mil millas para ir a Nueva York ida y vuelta y yo tenía 22 mil, me tocó comprar 2 mil. Donde no hubiera me hubiera salido a 100 mil y me costó 300 mil. Ya me voy para Nueva York a conocer y de paso de choping. Vamos a ver que pasa. Por ahí le estoy diciendo a un amigo que si me da más plata yo le traigo, lo llevo de socio con mi negocio.

Juan: en tus viajes qué tipo de cosas compras?

Sara: normalmente qué consumo en un viaje?, yo consumo, no yo soy de economía de guerra. Si no va todo incluido, si no he pagado algo muy fino y voy de mochila, es economía de guerra, es un Mac Donalds, es un Burger King, la cosita en la esquina o un atún y galletas y chao. Pero si ya pagué el todo incluido pues es comer todo lo que dan, pero consumo los paseos, todo lo que hay allá lo tengo que hacer. No es que vaya y mire, que no pude entrar, no yo si presupuesto eso y los viajes si los presupuesto exactos, porque agendo tiempo y plata. Como uno viaja con la plata en efectivo. Por ejemplo para el viaje al sur me fui con 2500 dólares exacticos y regresé con 100, porque fue un billete que no me recibieron, me tocó ir a la casa de cambio a que me lo cambiaran porque tenía un rotico, tenía una puntica rota entonces sino me lo hubiera gastado. ¿Qué compro?, me gusta comer, probar de todo, me gusta pasear y me gusta comprar cosas para mi, para ponerme y lo que esté de moda, es como eso.

Juan: Entonces llevas siempre una plata fija que vas a gastar totalmente, pero allá no te endeudas más...

Sara: no porque no tengo tarjetas de crédito, la que yo llevo que es de 800 mil es para emergencias y porque esa me da la asistencia médica en el exterior, es por eso que la tengo todavía, porque uno para viajar necesita asistencia médica.

Juan: ¿tú conoces muchas más modalidades de crédito?

Sara: Están las tarjetas de crédito, están los fondos, están las libranzas con los bancos, está el tema de los créditos rotativos, yo tengo un crédito con Colpatria como de un millón que no he terminado de pagar, pago como 50 mil mensuales, desde cuando estaba hace mucho tiempo, pues lo tengo bloqueado hace como 4 años, ya debería tenerlo pagado, en estos días estoy haciendo un reclamo por eso. Yo voy pagando y pagando y no reviso y en estos días me puse a revisar y me estaban descontando como 30 mil mensual que no sé qué es entonces ando en una reclamación con ellos. ¿Qué más hay de créditos? Prestar plata afuera con los amigos los cuentagota también los conoce uno...

Juan: pero nunca has usado cuenta gota

Sara: no, cuenta gota no lo he hecho, hasta ahora no. Pues no me ha tocado pero digo que la gente en una necesidad le toca.

Juan: con amigos tampoco

Sara: tengo un amigo con el que y éste (se refiere a Julián), pues, dame 500 en un mes 1 millón, no más. Ole dentro de otras le voy a preguntar a Julián si yo le debo o ya le pagué, que el me había prestado 1 millón. Voy a averiguarle.

Juan: sobre tarjetas de crédito...

Sara: estuve un tiempo donde tuve casi 4, cuando estuve casada, lo que hacíamos era hacer avance en una para cubrir la otra. Eso llega un punto en que se te derrumba y te absorbe por completo. Digamos que en ese tiempo era más la necesidad, que es lo que te digo que tuvimos una crisis en el matrimonio, pero cuando las entregué fui saliendo una a una y no me quedé sino con la chiquita. No volví a tener tarjeta de crédito. Y la grande que era de City Bank que era como de 5 millones, cuando se venció la mandé a bloquear, ya no la tengo, no tengo cupo ahí.

Juan: ¿por qué tenían 4?

Sara: Porque por mi trabajo me habían dado una de Davivienda, luego vino Bancolombia y me ofreció otra, al fin nos fuimos quedando con ellos y lo que hacíamos era para mercar para comprar para no sé qué.

Juan: nunca fue que ustedes la buscaran por su lado.

Sara: no, siempre me la ofrecían.

Juan: cuando estás de viaje no tienes consideración con los precios de las cosas.

Sara: si hago los cambios. Hay cosas que uno no pagaría. Por ejemplo viajando si monto en metro, monto en bus, monto en lo que sea porque los taxis en algunos sitios son muy caros. Recién llegada a Chile me agarré con un taxista porque me cobró 80 mil pesos Bolivianos que vienen a ser 160 dólares o sea 320 mil pesos. Le dije ¿usted está loco?”, me agarré ahí sola, me lleva donde un policia o yo no sé alguna entidad que maneje. Bueno finalmente me lo dejó en 20 mil pesos que eran 40 dólares era caro de todas formas. Pero me vieron fue la cara me iban a robar yo con la plata guardada.

Entrevista Mateo

Mateo 28 años

J: empezamos con las preguntas de trayectoria familiar. ¿Siempre has vivido en Cali?

Mateo: Si soy de Cali. Siempre he vivido acá.

Juan: ¿Naciste aquí, tu familia también?

Mateo: no mi familia no es de Cali, mi familia llegó a Cali hace algunos años. Mi familia materna es de Buga. Están en Cali hace más o menos unos cuarenta y pico de años. Mi mamá conoció a mi papá en Cali. Mi papá no es de Cali tampoco él es de Bogotá. Sin embargo con la familia con la que he estado más en contacto es con la materna porque ellos son los que están acá. Entonces digamos que después de conocerse y algunas distancias y no sé qué, se casaron y yo nací en Cali. Desde ahí los dos han estado radicados en Cali. Pues hasta que mi mamá murió y mi papá ahorita en su nuevo hogar.

Juan: ¿Vos tenés más hermanos?

Mateo: no, yo soy hijo único.

Juan: ¿Tú viviste toda tu vida con tu papá y tu mamá?

Mateo: Hasta cuando ellos estuvieron juntos. Hasta que yo tuve cuatro años. Luego mi papá siguió acá en Cali, vivió un tiempo después en Bogotá, en otro hogar. Luego volvió acá a Cali. Mi mamá y yo siempre estuvimos acá. Yo no me he movido. Digamos que he estado en otras ciudades, pero no por un periodo mayor a dos meses.

Juan: ¿Tu relación con la familia materna era cercana?

Mateo: siempre fue muy cercana, de hecho ahora que mi mamá no está, yo vivo con mis tías.

Juan: ¿En qué trabajaban tus papás?

Mateo: Bueno mi papá... mi mamá, ella fue higienista oral, ella terminó, digamos que su carrera, en la universidad del Valle, y mi papá cuando la conoció estaba recién llegado a Cali, luego se ubicó en impuestos nacionales, luego de allí salto, finalmente, ahora maneja un taxi, pero él no ha tenido digamos que una tendencia de trabajo así como si la tuvo mi mamá que fue en el seguro social, única empresa, mujer, sindicalizada. Digamos que en un momento de la historia donde la mujer empezaba a tener digamos una posición social, luchadora, ¿sí? Entonces digamos que esa, mi mamá si fue así. Sin embargo fue víctima también del desarrollo del mercado de la inestabilidad, ella se pensionó, mi papá no. Entonces digamos que así ha sido como la vida de ellos. Ellos se separaron cuando yo tenía cuatro años y yo quedé con mi mamá porque mi mamá era de alguna manera la más estable, además porque mi papá se consiguió otro hogar. Entonces digamos que en términos de las ocupaciones de ellos yo siempre estuve relacionado muy relacionado con mi mamá y por lo tanto con la familia de mi mamá.

Juan: ¿Vos dijiste higienista oral de la del Valle. Higienista oral es lo mismo que odontóloga?

Mateo: no, los odontólogos es una carrera profesional. Higiene oral es una carrera intermedia. Entonces ella estudió eso.

Juan: ¿y tu papá?

Mateo: No. Lo que pasa es que mi papá fue un viejo con suerte. En ese momento el mercado ofrecía muchas posibilidades sobre todo en términos de estabilidad, entonces él contaba con numerosas opciones, digamos que de empleos buenos, promitentes y toda esa carreta que ya conocemos.

Juan: ¿Cómo te trataba tu mamá o tu papá cuando te antojabas de algo?

Mateo: Mirá yo fui hijo único. Eso implica que el poder que tienen los hijos únicos en una familia es durísimo, si me entendés. Entonces, además de que tenía todos los recursos para mí, cuando fueron los dos y cuando fue una sola y más los recursos de la familia de mi papá porque además yo era el único hijo, el único nieto de su familia y el único nieto de la familia de mi mamá, entonces yo era como, tenía muchísimas, muchísimas condescendencias. En parte mi carácter fue formado a base de caprichos, si me entendés. Entonces digamos

que la relación con el consumo desde pequeño siempre fue muy alta. Además porque no era solamente lo que yo escogía sino lo que me escogían.

Juan: ¿lo que te escogían?

Mateo: Claro, lo que a otros les parecía bonito y que creían que yo lo debería tener.

Juan: ¿la relación era que vos pedías y tampoco había problema?

Mateo: si, si lo podían comprar. Si no tenían plata porque yo tampoco tuve una familia con altos ingresos. Es decir, yo pude estar en una sociedad medianamente, como lo es digamos la oportunidad de estudiar en icesi, sin necesidad de tener una beca, que hubiese sido perfecta, pero también estar ahí, ser un estudiante común y corriente, poder compartir y ser flexible socialmente con las demandas de éste círculo social. Digamos que lo pude hacer pero con muchas dificultades. Pero todo gracias a la fe de ese tipo de sujetos de la época de mi mamá que creían y que le apostaban a la inversión en los jóvenes en la educación básica, primaria, en la educación profesional, si me entendés. Entonces digamos que eso siempre fue algo que yo no elegí sino que me lo pusieron, me lo vendieron y que yo además lo compré, pero yo no pertenecía ahí, pertenecía a otra situación social. Yo no tenía plata para irme de viaje con mis amigos, por ejemplo. Porque en Icesi, si había en esa época había empezado un proceso de transformación pero todavía quedaba el olor de la élite, de la exclusividad que fue Icesi en sus inicios, si me entendés. Entonces digamos que yo todavía hacía parte de un grupo selecto de Cali.

Juan: nos adelantamos un poco. Te preguntó ahora por el colegio. ¿Vos dónde estudiaste?

Mateo: Yo estudié en el hispanoamericano. Yo vivía en Chiminangos, que es un barrio estrato dos. Todavía tengo el apartamento donde vivía, me lo dejó la gorda, pero estudiaba en el Hispano, que no era un colegio caro, pero era un buen colegio, los mejores puestos en el icfes. Porque mi mamá y mi tía, le apostaban mucho al pelado, este man en qué... si me entendés.

Juan: ¿ellas tenían en mente la idea de la educación como un medio para...?

Mateo: como un medio para ser exitoso, como una garantía. Porque además se hicieron así, ellos se hicieron así. Vivieron el momento en que el mercado dejó de valorar tanto lo empírico y empezó la titularización a cobrar importancia. Entonces ella se quedaba en el momento de que toda su experiencia les servía pero si no estudiaban se van a quedar. Entonces lo vivieron muy de cerca, como siempre fueron tan pobres. Mi familia materna se quedó sin un quinto

grevón cuando mi abuelo murió y el día que murió había apostado la casa y la había perdido. Entonces se quedan siete hijos con una viuda, además traída así del campo hijueputa y puesta en la ciudad. En Buga. Entonces la situación fue muy puta, muy dura. Entonces a la hermana mayor, mi tía Alba le tocó hijueputa ahorita yo ya estoy trabajando entonces hay que sacar a estos muchachitos adelante, mi abuela se puso a lavar ropas ajenas. Entonces su concepción de estabilidad era extremadamente fuerte, necesitaban garantizar un futuro porque el sueño que desde pequeños quisieron tener. Además porque cuando mi abuelo vivió, así como a veces podía tener mucho dinero, en épocas de muy poca plata pero siempre mi abuelo llevaba la comida a la casa. Le daba durísimo a mi abuela, le montaba cincuenta y ocho mil cachos. Una noche perdía la casa, otra llegaba con finca, otras noches llegaba diciendo vea tenemos que salir porque perdí la casa y tenemos que entregarla ahora, pero siempre solucionó. Entonces digamos que venían de unas garantías y de un hombre luchador a quedarse sin nada. Entonces la concepción de que a Mateo hay que apostarle que no le vamos a dar la vida que nos tocó a nosotros, a nosotros mismos estudiar, trabajar, pagárnosla, abrírnos espacio. No, no, Mateo lo tiene que tener porque si nosotros hicimos esto, él va a poder hacer más. Entonces digamos que estuve bendecido por eso, pero a la vez el querer montarme en esta vaina, pues mis demandas eran también otras. Entonces aunque yo sentía restricción en mis posibilidades de consumo, siempre me daban lo máximo que podían, pero es que me tenían en un nivel.

Juan: ¿Por ejemplo, en el colegio vos sentías la necesidad de tener algunas cosas para estar integrado a algún grupo? ¿Vos cómo vivías los consumos en el colegio?

Mateo: Claro mirá, yo no siempre estudié en el Hispano. Yo primero estudié en una escuelita en el barrio San Cayetano (risas), por San Antonio arriba. Yo estudié ahí porque cuando yo salí del jardín (la hormiga Rosa yo me acuerdo), no alcanzaron a matricularme en el hispano. Mi tía Alba que siempre en el Hispano, porque el Hispano siempre sacaba el mejor lcfes los estudiantes, antes de que lo cambiaran, antes era un lcfes de memoria no sé si vos escuchaste eso. Y la gente del Hispano siempre fue excelente en los lcfes. Entonces Mateo tiene que estudiar en el Hispano, pero como no alcanzaban, perdón y como la entrada al hispano era tan hijueputa, entonces me tuvieron que matricular en una escuela, que es la escuela anexa a la escuela normal de Señoritas. No sé si vos sepas que era la normal nacional, la normal era una preparación de bachillerato, un bachillerato técnico, estaba la normal de varones y la normal de señoritas y las normalistas cuando se graduaban podían dar clase y podían ser nombrados en el gobierno. Si querían pasar de licenciado, tenían que terminar la licenciatura, entonces con unos semestres en

la universidad, le daban la licenciatura. Eso lo implementó el gobierno. Entonces cada normal tiene una escuela, una escuela anexa, que es donde las practicantes dan clases, una escuela pública. Mi tía Aleida estaba nombrada en la escuela anexa a la normal de señoritas, la escuela que se llama Martín Restrepo mejía, entonces yo en un principio estudié allí, con niñitos de bajos recursos, en una familia conformada por tres hermanos, una señora que era ama de casa y el papá un operario de una empresa con un sueldo pequeño pero constante y le permitía digamos sostener a su familia. Yo viví con esas limitantes pero era el niño rico del salón. Ahí por ejemplo, dentro de las posibilidades yo tenía plata, a mi mandaban una lonchera que era muy buena lonchera respecto a la de mis otros compañeros. Además mi tía trabajaba allí, entonces si yo quería algo, como yo era el sobrino de Aleida entonces la señora del Kiosco me lo daba. Porque además no tenía tienda sino kiosco. Esos kioscos de Postobón que abren con un palo. Allí todo era muy barato, allí se comía sandi. Entonces mi papá manejaba un taxi y el me daba cien pesos. Yo con cien pesos compraba un mundo de cosas. Entonces tenía muchísimas posibilidades. Pasé un tercero de primaria al hispanoamericano cuando ya por fin quede, fue totalmente drástico. Además porque las concepciones, por ejemplo de belleza, eran otras. Mientras acá en entre más relumbrante fuera, en el hispano todo era más sobrio. Entonces yo empecé a chocar. La forma como nos vestíamos, cuando hacían algún encuentro, alguna fiesta, por fuera, ya las cosas eran distintas.

Juan: ¿Hablas de fiestas como en qué edad más o menos?

Mateo: Ocho años, las fiestas infantiles de los compañeritos del salón. Ahí ya empezaba a notar la diferencia en los papás, en los carros en que llegaban. Digamos si bien es cierto, muchos llegaban en carro, otros llegábamos en bus, por ejemplo.

Juan: ¿Vos notabas esas diferencias como sensaciones? ¿Cómo emociones? O también...

Mateo: No, en un principio no importaban, luego sí. Porque en la medida en que fuimos avanzando por ejemplo, en quinto, en sexto, ya lo que queremos todos empieza a ser muy parecido, porque digamos, en ese tipo de instituciones, lo homogenizan a uno mucho en medio de la diversidad, pero igual lo vuelven a uno muy parecido. Entonces digamos que las exigencias y las demandas eran muy similares, mientras a ellos les quedaba más fácil suplirlas, a mí no. Entonces digamos que ahí es que empezaron a haber las primeras necesidades insatisfechas (carencia). Sin embargo no es que haya tenido pocas opciones. Tuve muchísimas, pero no al nivel que yo hubiese querido. Y así se mantuvo en la universidad. En la Universidad fue peor.

Juan: ¿Vos crees que a vos te priorizaban como para comprarte cosas en vez de cosas del hogar o algo así?

Mateo: No. Me priorizaban frente a lo que mi mamá quería o frente a lo que otros querían o frente a la necesidad de endeudarse para darle educación a Mateo. Desde ahí. Pero no de hacer un *trade off*, no.

Juan: En tu casa, ¿Bajo qué criterios compraban las cosas?

Mateo: Básicamente, de acuerdo a la necesidad. Y a partir de ahí ya que le gusta que no sé qué. Pero de alguna forma muchos gastos, muchos consumos como los del hogar eran por necesidad. Pero había demasiado consumo en caprichos. O sea, por ejemplo, yo veía que mi tía Alba gastaba mucha plata en alisarse el pelo. Y a mí me parecía eso...bueno...si me entendés?

Juan: Cosas de marca, o algo así?

Mateo: No, el marquero era yo. Y ellos no.

Juan: En los años ochenta hay un cambio. Dicen que en ese momento se empieza a diversificar mucho las mercancías, por cambios en las formas de producción y todo eso. ¿Vos en tu época notabas mucha diversidad?

Mateo: Lo que pasa es que en la época del colegio, los primeros años, no, digamos era muy raro ver milkyway, ver no se qué, entonces uno siempre comía la misma chocolatina jet , marica o sea, si me entendes? Pero había diversidad, o sea uno encontraba *Cromos* y *Semana* y ahora encontrabas *Jet set*, *Men´s health*, no sé qué. Pero sí que podías elegir... Había tres canales de televisión, ¿sí? *Telepacífico*, pero era rechanda marica el *Canal A* o la *Cadena Uno*, incluso el de la cadena uno y cadena dos eran buenos. A uno le gustaba lo que pasaban. Y si vos lo comparas de cara a lo que tenemos, pues es realmente muy poco y muy básico, ¿Cierto? Pero aun así, vos veías...sin embargo, desde que mi memoria es un poco más fuerte...ya te estaría hablando de los noventa y no de los ochenta, donde el golpetazo ya fue más fuerte, sobre todo en Colombia. En los ochenta es más posible ver esos fenómenos diría yo desde lo poco que he estudiado en esta guevonada es...lo ves más en Estados Unidos. Ahí si es clarísimo. Pero en Colombia, no. Y eso que es más después del 94 y del 95.

Juan: Que ahí fue cuando empezó a llegar internet

Mateo: Claro, porque no, es que además hubo la apertura económica, entonces el ingreso de otros bienes, o sea, la caída de empresas nacionales... eso si fue evidente, y yo era muy joven. O sea, fue muy palpable ver como las

marcas nacionales empezaron a desaparecer. Desapareció *croydon*, los zapatos del colegio tenían comerciales, yo no sé, o sea *jazz*, *verlon*, yo no sé, esas marcas empezaron a ir... muriendo. Y de repente, empezabas a tener muchísimas más opciones. O sea ya no solamente era el zapato negro raro ese con el que se iba uno al colegio que parecía ortopédico sino que se pueden apaches, negros, colegiales, ¿si me entendés? Y entra la marca *Hush Puppies*. Entonces uno es wow que chimba de zapatos, duran más, ¿Sí? Todo lo que dijera USA era una chimba, si me entendes? Entonces como que empieza a haber una...es que también empezó a explotar como un fenómeno, yo no sé cómo que todo el mundo tenía un familiar en Estados Unidos que les mandaba plata. Eso era, pues dentro del estrato tres que yo me movía en el barrio. En el colegio, no. En el colegio no tanto, más era en el barrio. De cada diez vecinos, ocho o nueve tenían un familiar en Estados Unidos mandando plata, si me entendés? Y cosas. Y viajaban, marica. Entonces las marcas empezaron a verse más. Aun así seguía siendo abundante. Pero es que después viene la recesión económica y Colombia entra en una crisis, marica, donde en la casa entonces ya no podía comer chocolatinas como antes, como un putas, marica, que yo comía muchas porque los precios empezaron a subir, y la posibilidad de consumo no era mucha, las empresas empezaron a cerrar porque por la apertura no pudieron sobrevivir más, todo el sector financiero se afectó, se cae *Conavi*, empiezan a desaparecer marcas importantes, entonces... empieza a haber un cambio rarísimo. Sin embargo, las opciones de consumo si seguían creciendo, lo que pasa es que vos no podías era comprarla, si me entendés? Pero disponibilidad había y si era mucho más.

Juan: ¿Vos describirías la forma de comprar en tu casa como planificada, ordenada, desordenada?

Mateo: No, fue desordenada.

Juan: No llevaban por ejemplo presupuestos?

Mateo No, ellos sabían que más o menos se gastaban una plata, y cuando se iban acabando las cosas, veían que había que hacer remesa y compraban de todo.

Juan: Vos tampoco sentías la necesidad de que ordenaran?

Mateo: No, siempre hubo lo que se necesitaba, y así mismo, se iba comprando. Era raro, pero así funcionaba.

Juan: ¿Compraban todo en efectivo o a crédito?

Mateo: Sí, digamos que lo que yo viví, sobre todo hasta parte del bachillerato, era que ellas iban, reclamaban su cheque, y el cheque iban y lo cambiaban en el banco, y salían con la plata. Yo no sé si a vos te tocó ver eso en tus papás, pero el cambio mental de ellas de dejar de recibir la plata y tenerla en el banco, en una tarjeta, era re incomodo, jarto, no sé que, inseguro, pero digamos que vivían con la preconcepción de ir a cambiar. Mucas veces, iban y sacaban todo. Entonces siempre se manejó el efectivo.

Juan: ¿Vos cómo sabés todo esto de tu mamá?

Mateo: ¿Qué cosa?

Juan: Pues la forma en que manejaban la plata, todo esto...

Mateo: Porque lo hacían delante de mí.

Juan: ¿Ellas nunca te lo ocultaron? Siempre por ejemplo llegaba la mensualidad y vos ibas con ellas al banco o...

Mateo: si, yo acompañaba a mi mamá a recibir el cheque allá en el seguro, y luego la acompañaba al banco a cobrarle. Ese banco se ponía, jueputa, llenísimo, toda la gente haciendo fila, y uno salía, cogía un taxi y se iba.

Juan: Sí, eso es importante, por tu contacto con la cuestión del dinero. ¿En tu casa ahorran?

Mateo: No. No porque siempre las deudas fueron más.

Juan: ¿Me podés hablar de las deudas?

Mateo: No, o sea siempre...como a mi mamá le tocó sola conmigo, mi papá se fue, entonces mi papá le daba muy poco, entonces el no se hizo cargo de mí. Entonces mi mamá con cierto sentido también un poco arribista y con las ganas de que Mateo se codeara...entonces siempre hubo mucha...ella siempre prestaba mucha plata a la cooperativa. Y creo que a los bancos. Para pagar una cosa, luego la otra, luego esto, luego los uniformes, los libros... ¿si me entendés? Siempre hubo necesidad de pagar. Mas una muchacha, que uno tenía que tener una muchacha que cuidara el apartamento, cuidara al niño mientras ella trabajaba.

Juan: Pero ella por ejemplo, de ahí pagaba como tu colegio...

Mateo: Sí, y mi tia le ayudaba. Mi tía a veces me pagaba el colegio. Me querían meter a aprender inglés, entonces me pagaban el Colombo Americano.

Juan: Ahí priorizaban como esos gastos del crédito los priorizaban en algunos temas específicos...

Mateo: Sí, a veces decidían hacer un paseo. Sí, y así era que...siempre hubo deudas. Siempre hubo que pagar.

Juan: Pero nunca inmanejables, y siempre...

Mateo: Mi mamá si estuvo en algún momento ahogada en plata pero digamos que siempre hubo una solución. Pero si tuvimos momentos donde...Y digamos que mi tía Alba también ha tenido algunos momentos de su vida deudas muy fuertes de embargos y cosas así. ¿Sí me entendés? Porque como te dije, la situación de ellos en su momento fue muy difícil. Fue durísima. Era una familia muy grande. Y los hombres nunca ayudaron mucho. Las que trabajaron fueron las mujeres. ¿Sí me entendés? Entonces, era complicado. Además sin casa, entonces era el arriendo, mas los niños, las la salud, las el vestido, mas... siempre hubo mucha necesidad de plata.

Juan: Sí. O sea vos decís que la importancia que le daban al dinero era más por la necesidad.

Mateo: Claro. El que empezó a ahorrar fui yo, cuando ya empecé a trabajar. Siempre destinaba parte de mi plata para ahorrarla en algo.

Juan: ¿Y esa necesidad era mucho más fuerte por la cuestión de la...pues como de conseguir un futuro mejor?

Mateo: Sí. Yo no sé, ahí hay un tema psicológico. Yo creo porque luego... a veces como que esa necesidad ya de sentirse acosado está. Ahora que ellas no tienen por ejemplo muchas necesidades, yo veo a mi tía Alba con la necesidad de hacer préstamos...parala...o sea... ¿Sí me entendés?

Juan: si

Mateo: Así como recibís tu sueldo, tu pensión, la estás pagando en deudas y mantenes cada vez endeudándote más...porque no...en vez de pagar deudas, te gastas tu sueldo. Es una cosa rara. Pero su modelo de vida...yo como que he llegado a esa conclusión. Toda la vida ella mantuvo así. Entonces ya es difícil sacarlo. Pero, ¿por qué se originó? Yo creo que si, el tema allí era básicamente la necesidad.

Juan: ¿Vos cuándo empezaste a pensar en hacer dinero?

Mateo: Siempre

Juan: ¿Pero qué te pareció importante? Pongámoslo así: ¿Cuándo vos empezaste a hacer tu propia plata?

Mateo: Desde el coelgio. Cuando empezaron a haber ya ganas de salir con los amigos, de comprarme una camiseta, desde allí. Entonces por eso empecé a vender dulces en el colegio.

Juan: ¿Y vendías alguna otra cosa?

Mateo: No. Como bombones, chicles, y esas maricadas

Juan: ¿Y siempre te pagaron a tiempo y toda la cosa?

Mateo: ¿Si porque eso era así no? Yo llegaba en el descanso, y vendía. Eso estaba prohibido pero igual muchos lo hacíamos. Acá en la Universidad luego vendí cigarrillos. Porque acá no vendían cigarrillos. Yo no sé si ahorita vendan. Antes estaba prohibido, y luego de tanto joder...porque estaba prohibida era la venta del cigarrillo. Entonces uno tenía que llegar con sus propios cigarrillos y resulta que también estaba prohibido vender. Los estudiantes no vendían, pues no les decían nada, pero no era lo mejor. Entonces...pues en una universidad siempre hay muchos fumadores. Y uno fumaba aquí...uno salía del salón y se parchaba a fumar ahí afuera, con la profesora, con el profesor, se tomaba un tinto, y luego entraba a clase. Entonces, llegó un momento en que permitiieron la venta de cigarrillos y entonces se acabó el negocio.

Juan: ¿Vos fuiste una de esas personas que cambió ese estilo aquí pues? A partir de la venta de cigarrillos

Mateo: Pues, si, no digamos que yo vendí, pero tampoco hice mucho. Porque es que, resulta que yo acá...en le colegio lo pude hacer porque yo casi no tuve amigos. En el colegio yo era muy retraído, eh... pero en la universidad, si conocí. En segundo semestre me hice amigo de...bueno, que ahora somos amigos, que hace poco nos reencontramos, éramos como nueve, pero manteníamos...ahí dimos demasiada lora, nunca habia tenido un espacio en mi vida en que hubiera jodido tanto guevon. Entonces como que yo salia de clase y nos ibamos pa la cafetería allá. Entonces siempre el punto de encuentro era allá y siempre andabamos juntos, siempre estábamos haciendo recocha, siempre estábamos jodiendo, siempre salíamos a beber, rumbeabamos todos los días, amanecíamos en la casa de Yuyú, luego en la de Cata, luego en la de Sebas, luego donde el Pastu muy pocas veces, ¿si me entendés? entonces no había tiempo entonces ya si gastaba, y si necesitaba plata. ¿Sí? Eh... mi mamá me daba plata, todos los días una renta bien dura.

Juan: ¿El pago de la Universidad cómo fue?

Mateo: Mi mamá se endeudaba en la cooperativa.

Juan: La cooperativa...?

Mateo: Del seguro.

Juan: Entonces tu estudiaste economía... ¿En esa época era Economía y Negocios Internacionales?

Mateo: Sí. Era la única economía que había. Ahorita hay dos, ¿No?

Juan: Ajá. Y...y...

Mateo: Además que era la carrera estrella. Entonces todo el mundo llegaba a estudiar eso. O sea es que ni siquiera administración. ¿Ve y que? Muy pocos estudiaban administración. No mentiras, muy pocos no. Lo que pasa es que antes Icesi era muy fuerte en administración. Pero cuando empezó economía...jueputa además que era con negocios internacionales, eso en el 2001 era importante. Era re importante. A mí eso no me gustaba. Yo lo estudié porque siempre he tenido problemas para tomar decisiones. Y la decisión de qué estudiar fue muy compleja, sin embargo, estaba dentro de todo lo que mi mamá quería, mis tías querían, yo también de alguna forma lo deseaba, mis compañeros, muchos del Hispano, venían pa' acá. Entonces dije: Si pal Icesi a estudiar economía, pues leí el perfil del economista, me identifiqué con él, y me gustó, la carrera me gustó. Pero pude haber estudiado cualquier otra cosa también. Lo hubiera hecho, y lo hubiera sacado adelante.

Juan: Los amigos con los que estabas, ¿eran como de qué estrato socio-económico?

Mateo: Seis. Claro. Lo que pasa es que Sebas era de Manizales pero de una familia de plata. El Pastu, pues ya sabés de dónde era...y el papá del Pastu es empresario pues...tiene camiones, tiene no se qué, tiene negocios, entonces pues... entonces una vez llegó el papá y le dijo... por ejemplo un brujo le dijo que la novia con la que estaba el Pastu se quería hacer embarazar de él. Y le dijo...la próxima semana se va para Australia, le consiguió un intercambio, va a estudiar allá un año. Y él: "Bueno". (risas) "Pero papá yo no me quiero ir". "No pues ya. Y punto". Como esos nariñenses son así, tan jodidos. Entonces el: "Bueno pa". Y lo mandó pa Australia. Entonces digamos que no todo el mundo tiene esas posibilidades. Sí, Sebas, pues también. Eh... Cata, la mamá es una, ha trabajado en la parte comercial de Movistar pero el papá es médico marica. Y pues con decirte que la hermana de Cata estudió medicina también, al otra hermana estudió comunicación social, ella estudiaba acá en Icesi, tenía un apartamento en Cali, eh... y así. Diana tenía mucha plata en Palmira tenía

como tres fincas. Yuyú ni se diga, tenía más plata que todos , tenía dos fincas, un almacén de repuestos...pues el papá.

Juan: Todos tenían apartamento propio aquí o era...

Mateo: Alquilado, tienen apartamentos, pero donde ellos vivían era arrendado. Porque empezaron viviendo donde una señora que el papá les consiguió, luego ya cogieron confianza en la ciudad, luego se mudaron, luego se fueron a vivir juntas. Entonces eso fue evolucionando, pero eso nunca, pero Yuyú...Cata terminó viviendo en el apartamento de ella.

Juan: Y por ejemplo, ¿qué cosas compraban? Por ejemplo, ¿ropa?

Mateo: No, por ejemplo, todos tenían celular bakano, que en esa época el Samsung Blue era una chimba. Ese celular es re-culo, pero eh... yo no tenía. ¿Si me entendés? Eh...la ropa de ellas. Bueno, lo que pasa es que ellas no eran tan pirobas. O sea, Laura, el papá tenía una empresa que trabajaba con EPM, bueno, en fin, una empresa que hacía licitaciones de limpiar los sistemas de alcantarillado. Entonces ellos siempre tuvieron plata, pero siempre fueron muy sencillos, o sea no era el grupo de personas que se veían mucho, sobre todo en el samán, allá en el café, con un nivel de consumo altísimo, o sea, compañeros que mantenían en el casino, o sea pa' mi eso era inconcebible, ¿cómo se iban a gastar la plata en el casino marica? Perdían, un millón, tres millones, cuatrosientos, ochoscientos, quinientos, ¿Si me entendés? Que tenían carro, venían a Icesi a estudiar en carro. Ellos tenían plata. El Pastu tenía carro. Sebas no. Los papás no le habían querido dar. Pero era porque no se lo querían dar. Al principio no. Pero luego se lo dieron. Entonces digamos que ellos tenían pero eran otras personas. Además eramos muy inmaduros. Nos reíamos de estupideces, entonces teníamos eso en comun. Eramos muy sencillos. Yo vivía en los alamos. Y ellos vivían marica por aca. Ellos se iban a quedar a mi casa, no les importaba, ¿si me entendes? Se iban en la coomoepal 10 conmigo hasta por allá. Ingrid y yo eramos los pobres del parche marica. Ingrid se graduó ahorita en febrero porque a ella le tocó parar la Universidad diez años, seis años, para poder...porque no tenía plata. Nosotros dos eramos, ¿si me entendes? Pero con ellos siempre compaginamos porque era...o sea era gente demasiado...que tomemos chirrinchi que comamos no se que... entonces con ellos fue bacano y digamos que con ellos, me encuentre. Que fue distinto, pero...aunque el estilo de consumo de acá era mucho más exigente, digamos que ellos estaban en un nivel donde podían hacerlo, pero no les interesaba. ¿si me entendes? Entonces las exigencias no eran muchas, sin embargo estaban. Para mi, digamos, dentro de mis posibilidades de consumo eran mas limitadas que las de mis amigos.

Juan: ¿Vos sentías una presión?

Mateo: Mas que presion, era como...como entre todos eramos...ah...pero si este no puede ir, ¿Porque no puede ir?, ¿Por qué no lo deja la mamá?, Hablémos con la mamá. Porque no se que, porque no ha terminado los trabajos. Pero si es por plata, pues entre todos reunamos. O sea, nunca fue excluyente. En realidad eel hecho de ser tan incluyente, lo llevaba a uno a permanecer, pero a tambien querer exigir un poco más.

Juan: Pero entonces para vos era claro que la plata que tenías, no te alcanzaba para...

Mateo: Sí, siempre lo fue

Juan: ¿Qué carros había? Vos dijiste que entraste en qué época?

Mateo: En el 2001

Juan: Te graduaste en el 2006. Para esa época ya había entrado muchas diferencias de carros...

Mateo: Si, claro, lo que pasa es que yo ahorita veo que los estudiantes. Lo que pasa es que ahorita hay mucha más opciones de estudio en Icesi. Pero de los que estudiaban, tampoco es que los estudiantes tuvieran una chimba de carros. No muchos. Habia unos compañeros que tenían unos carrazos. Pero por ejemplo el carro del Pastu era en 323. Que fue el que luego yo tuve. Pues no el de el, pero yo tuve un 323 también. Pero yo lo tuve fue porque mi tía se murió y me lo dejó. El lo tuvo porque se lo compraron. Luego, Yuyú tuvo un corsa, era el carrito que tenía.

Juan: Vos cuando ves un objeto, una mercancía, ¿vos te informas bastante de esos objetos?

Mateo: En un principio lo hacía mucho porque no tenía mucha plata, entonces cuando no tenes plata, cuando no tenes dinero en general, cada cosa que vas a consumir la evaluas muy bien. Si te compras por ejemplko unos zapatos que te salgan solo con una camisa y con un pantalon, marica, sino que los zapatos que te vas a comprar te tienen que servir como más o menos con todo, porque tienes digamos unos tenis, y unos pares de zapatos. Con esos tres pares de zapatos te movés. Porque yo me moví. Luego, distinto, luego querés usar más zapatos. O sea, te podés dar el lujo de comprar unos zapatos vinotinto para un traje que me compré que es rojo, con una corbata, o sea es un traje rojo. Y tiene una corbata, no la corbata naranja es del otro, pero la camisa es con rayas azueles, entonces necesitaba unos zapatos vinotinto.

Juan: ¿El traje lo luciste para qué ocasión?

Mateo: Sólo para una ocasión. Cuando cumplí los cinco años en la compañía.

Juan: ¿Cómo es tu trayectoria laboral? En qué sitios has trabajado?

Mateo: Sólo he trabajado en una empresa. Que en mi hoja de vida yo siempre la pongo como dos empresas, porque realmente fueron dos. Yo entré a trabajar a Rica Ronda, y Rica Rondo, yo hice mi práctica allá. Y Rica Rondo, pues era una empresa que ya hacía parte del sindicato antioqueño, del grupo Nacional de Chocolates, ahora es grupo Nutresa. Pero estaba en una transición donde la habían adquirido en el 2002, ¿sí? Llevaban apenas tres o cuatro años de haber implementado la nueva estructura. En el 2002, Rica Rondo, empieza, se declara ya casi que en quiebra por allá en el 99, en el 98. 2000, 2001 viene muy mal...perdón, 2000: la compra el sindicato antioqueño. Más o menos 2000, no recuerdo muy bien. En el 2002 hay un outplacement, el hijueputa de mas o menos el 45% de la planta

Juan: ¿Outplacement?

Mateo: Si, un barrido. Salida. En el 2006, cuando ya entré, como Rica tenía una cultura tan fuerte, tan, tan fuerte, tan familiar, tan informal, digamos que el Grupo Nacional de Chocolates en ese entonces, no lo había querido tomar mucho por los...sino solamente pedía la administración como unos niveles de indicadores y daba unos direccionamientos, ¿Si? Pero cuando yo llegue, todavía éramos muy autónomos. O sea Rica Rondo tomaba muchas decisiones. En Rica Rondo hacíamos esto, la selección la hacíamos así, en Rica Rondo las personas son no sé como...

Juan: ¿Vos entraste a ocupar que cargo? ¿Qué puesto?

Mateo: Yo trabajé como analista en gestión humana, y yo me encargaba de mover un proyecto que se llamaba éxitos innovadores. Era un proceso de cultura de innovación. Y movía un programa de responsabilidad social y me encargaba del boletín de la compañía que luego eso se convirtió en comunicaciones, y luego se creó el área de comunicaciones. Eh...también tenía a mi cargo, un proyecto del área comercial que se llamaba Todos somos un vendedor, entonces eso consistía en hacer como unas cosas allí con la gente que saliera a hacer rutas de mercado y todo el rollo. Eh...yo llegué a cubrir esos proyectos que recursos humanos en ese momento, que ellos no tenía la capacidad de cubrir. Y había...por la reestructuración había salido una persona del área de recursos humanos, y esa salida nunca se remplazó. Entonces los del área estaban hasta aquí, y tenían esa guevonadas encima y no sabían cómo atenderlas, entonces dijeron practicante. Pero este practicante...este

cargo yo lo quiero ocupar con alguien que esté haciendo la práctica, un recién graduado, eh...y si le va bien, lo dejamos. Entonces ahí llamaron a Icesi, se abrió la vacante, yo estaba buscando la práctica, y llegué. Ese cargo era para mí, y la suerte con la que...mi jefe fue una vieja loca, psicóloga que le encantaba la multidisciplinariedad, tenía una abogada en su equipo, una enfermera, y ella que era psicóloga. Pero ahora que iba a entrar un economista. Entonces me pusieron a trabajar a mí en eso, yo llegue a un área donde todas las personas pasaban los 45 años, ¿sí?, yo llegue de 23, a recursos humanos guevon, donde las cosas eran así. Por ejemplo una estupidez como el día que llegue con el pelo parado, porque yo siempre me iba así. Pero un día se me acabo la hijueputa gel, tenía una cera y yo dije que hago, y yo no marica me voy a peinar como yo me peino. Me despeluje. Yo usaba mucha gel, ya casi no se usa. Pero antes la gente usaba mucho. Se paraba el pelo. Y eso generó una conmoción, o sea, ya le viste el look que traje, como se peinó no se qué...y mi jefe, pues como que...una vieja tira piedra de la Valle, entonces...entonces digamos que, eh...así comencé, y me empezó a ir muy bien desde el momento en que digamos que la gente era muy lejana de recursos humano, y conmigo pues digamos que el área tomo una...como otro aire. ¿sí? Y ahí me nombraron coordinador de recursos humanos. Y me entregaron el área comercial. Y ahí empecé a trabajar como coordinador de recursos humanos para el área comercial. Duro.

Juan: Ahí ya no estabas haciendo practica?

Mateo: No, ya, yo termine mi practica. Realmente yo nunca tuve un contrato de aprendizaje, yo tuve un contrato laboral siempre, pero digamos que ante la universidad eso era una práctica.

Juan: ¿Y cuánto te pagaban? ¿Te pagaban bien?

Mateo: Setecientos mil pesos

Juan: Vos lo considerabas como un buen pago?

Mateo: Si. En el 2006 ganarme 730.000 pesos en una práctica era bueno. Si eso le pagamos a un practicante ahora...

Juan: Si...pero ya con el tiempo, ¿vos aspirabas a ganar cuanto? Mas o menos...

Mateo: Yo aspiraba a ganarme dos millones de pesos. Ve, millón doscientos. Porque luego me nombraron ya como analista, entonces me llevaron a 900.000 pesos, y ya con 900.000 pesos empezó una transición rara porque ya como que yo trabajaba, empecé a ganar plata, pero a mí en la casa no me cobraban

nada. Entonces ya empecé a tener plata pa mi, a comprarme mis cosas, no se que, a comprarle cosas a mi mama, era muy raro porque mi mamá me decía Ve, tengo plata. Eso es muy raro marica, porque como que una persona...además yo ver a mi mama que siempre me había alcanzado de plata, me decía hola, tengo plata... ¿yo que no he pagado? Y yo me puse a analizar y es que ya no me daba. ¿Si me entendés? Era muy raro, yo me reía, yo nunca le dije nada a ella. Como será que una vez me decía ¿usted necesita que le preste plata? Porque yo jueputa tengo que pagar esto, no tengo plata, me van a pagar tal día. Hice un comentario así, pero no era porque la necesitara, sino porque me había azarado. Pero lo tenía resuelto. Mi mama me dijo: ¿necesita que le preste plata? Yo tengo plata para prestarle...y yo no mami, tranquilo. Tranquilo, y me la paga cuando quiera. ¿Si me entendés? Y yo no, luego a la semana. ¿Quiere que le preste plata? Y yo no mami porque yo no necesito. Porque ella tenía plata. Además como ella tenía cáncer. Entonces cada vez ella fue empeorando, y sus posibilidades de relación con el medio, fueron decreciendo, entonces ya casi no salía, entonces tampoco gastaba. ¿si me entendés? Entonces le quedaba digamos que plata para cubrir solamente las deudas que tenia. Que le decían por...de la pensión.

Juan: ¿Entonces vos con el sueldo que comprabas?

Mateo: Ropa...marica yo rumbeaba mucho. La plata que yo me gasté en rumba...además porque como yo tomaba tanto, yo siempre dejaba el carro, entonces yo me iba en taxi y yo vivía en Nápoles.

Juan: ¿El carro que te había regalado tu tía? ¿O era otro carro?

Mateo: No, el carro que me había regalado mi tía.

Juan: ¿Vos cambiaste el carro después?

Mateo: Después de que yo estaba en Rica, yo lo cambié. De hecho lo cambié en el 2010.

Juan: Bueno pero ahorita volvemos al carro. Pero, ¿Cuánto te gastabas en rumba?

Mateo: No, mucho marica. Además yo comía por fuera, con mis compañeros...más que con mis compañeros, con mis amigos.

Juan: ¿Con tus amigos que habías hecho aquí en la universidad?

Mateo: Eh...algunos...no, más que todo con nuevos amigos. Con amigas sobre todo. Entonces íbamos, marica a comer todos los fines de semana por fuera.

Eh...son como 150.000 pesos solamente en la comida. En un fin de semana. Por ejemplo los domingos empezamos a almorzar en la calle. Entonces con mi familia íbamos todos, entonces yo compraba ya. Además empecé a...como tenía plata, ya me empezó a dar pena. Yo decía hijueputa, no aquí hay que aportar en la casa. Entonces empecé ya...a aportar y fuera de eso, ya luego...nos cambia...ah bueno, digamos que empecé a aportar, pero también tenía mucha plata pa mí, para la gasolina del carro, para mis cosas de aseo personal, por ejemplo, ya imposible pedirle a mi mamá que me comprara desodorante, gel, shampoo, ¿si me entendés? Cuchillas de afeitar...aunque ella llegaba con...ella iba a merchar y llegaba con eso. ¿Si me entendés? Ya habían otros gastos adicionales. Por ejemplo, condones.

Juan: Ahí estabas ganando 900.000 pesos.

Mateo: Si. No, y ya ahí empecé a ganarme un...luego 800, luego 900, luego 1'100.000. y cuando estaba en 1'100.000, me nombraron coordinador. Y los coordinadores se ganaban 2'800.000. Pero a mí no me podían subir el sueldo de una, entonces me iban a subir el 10, luego el 10, hasta que en algún momento de la vida tome. Entonces empecé a tener aumentos progresivos de sueldo, pero como empecé a tener tarjeta de crédito también, entonces digamos que me quedaba muy fácil ir comer, pagarlo con la tarjeta para no quedarme sin efectivo y luego lo pagaba. Al principio empecé a mandar las cosas a una sola cuota, pero siempre con la concepción de que yo siempre me podía endeudar más porque ya tenía garantizada una entrada, si me entendés. Entonces como que siempre me podía endeudar más. Además en la empresa estaba el fondo de empleados, el fondo de empleados nos prestaba a muy baja tasa, entonces digamos que yo veía personas que debían 40, 50, 30 millones de pesos en el fondo y que se ganaban la mitad de lo que yo me ganaba y que lo podían pagar. Si me entendés. Los niveles de endeudamiento, de hecho estuvimos en un proceso de ir como (silencio) depurando porque en la nómina teníamos un problema y es que la gente estaba recibiendo la nómina en rojo, nada de nómina, incluso con nóminas negativas. Niveles de endeudamiento del 103, del 90, 95, 80, entonces nosotros decíamos, como organización tenemos que hacernos cargo porque no le podemos retener más del 50% del sueldo a la gente, nos tenemos que hacer cargo. Entonces bloqueenle, no pueden hacer préstamos del fondo, no pueden hacer préstamos no sé qué, no, todo eso.

Juan: ¿entonces hacías préstamos del fondo y tenías una tarjeta de crédito. A esa tarjeta vos llegaste porque la pediste, te llamaron?

Mateo: me llamaron, me la ofrecieron y me pareció buena la opción, sobre todo el tener vida crediticia.

Juan: ¿de qué banco te llamaron?

Mateo: del City Bank. Entonces me empecé a endeudar pero las compras con tarjeta de crédito vos no las ves reflejadas sino al final del mes, porque uno empieza a hacer, “yo difiero estos 40 mil pesos a 2 cuotas está bien, esto a una cuota, a una cuota” cuando me llega de una, claro un millón de y pico, es coger el sueldo y pagarlo para pagar la tarjeta. Entonces digamos que hay una opción y es compre todo con tarjeta y mándelo a una cuota. Gana allí, digamos que gana calificación, porque ganas calificación en las centrales de riesgo y además de que tenés tu vida crediticia digamos es más seguro que pagar en efectivo. Digamos vos pagas con tarjeta de crédito a una cuota y digamos, vos nunca sabes cuando necesités una inversión grande, podés pedir cupos, créditos grandes, que fue lo que luego me sirvió para cambiar el carro. La vida crediticia que tuve con las tarjetas de crédito fue lo que me permitió luego, que me prestaran, imagínate, 22 millones de pesos.

Juan: ¿vos siempre fuiste consciente de la importancia de ser buena paga?

Mateo: Siempre marica, o sea yo me podía quedar, es más podía quedar sin tener con qué ir a rumbear, pero la tarjeta de crédito era siempre lo primero que pagaba, o es. Ahora no tengo deudas con tarjeta de crédito porque me quedé sin empleo.

Juan: ¿lo hacías pensando en la posibilidad de que te dieran créditos más altos?

Mateo: No, lo hacía pensando...sí, en últimas si es eso en que mi vida crediticia no se podía quedar marcada. Es que siempre empecé a ver la necesidad de prestar plata para invertir, que cuando yo necesite invertir en algo, necesariamente tengo que hacer un préstamo, a menos que pase un periodo largo de ahorro. No es tan buena la idea porque mientras ahorras luego lo que necesitas ya no es. Entonces digamos que yo decía, bueno no sé cuándo vaya a necesitar un préstamo algo, yo necesito que los bancos me abran las puertas, mi vida crediticia no se puede empañar jamás, entonces siempre la tarjeta de crédito fue tan importante. Tan es así que cuando ya me sentía ahogado me fui pal fondo, dije présteme 6 millones de pesos, 6 no, 4 millones de pesos que necesito pagar, las tarjetas de crédito y me empaco una sola deuda, chun me los prestaron pagué tarjetas quedé en ceros y quedé solo con la del fondo. A una tasa muchísimo menor, mientras que el fondo me prestaba al 0.8%, el City Bank me prestaba al 2.7%. Entonces digamos que siempre jugué, además en el fondo yo tenía una ahorro, entonces me prestaban dependiendo de la cantidad que yo tuviera ahorrada. Pero entonces tenía un ahorro en un fondo mutuo de inversión con la compañía y de lo que yo

ahorraba la compañía me daba la mitad adicional para el ahorro. Entonces yo siempre tuve el plan B de que mis deudas estuvieran cubiertas con los ahorros que tenía, si me entendés. Sin embargo ante una calamidad se me acababan los ahorros y me quedaba en riesgo y yo sabía que estaba en la cuerda floja, si me entendés.

Juan: ¿vos en ese sentido eras como muy estratégico?

Mateo: Si. Lo que pasa es que como viví tan de cerca el tema de estar urgido de plata, primero por la vida de mi mamá, luego por la vida de mi tía y luego por mi propia vida, creo que de alguna forma, cuando ya tenía la posibilidad de darme la vida que no me pude dar cuando estaba en la universidad me excedí. Porque vos crees que ganarte tres millones de pesos es mucho y no lo es. No lo es cuando tenés que pagar 300 mil pesos de carro, 500 mil pesos de arriendo, cuando tenés que pagar más o menos 350 o 400 mil pesos de gasolina porque andás mucho, cuando tenés que pagar además de eso la tarjeta de crédito porque comiste por la noche un sábado, más lo que almorzaste el domingo y una comida y un almuerzo en un buen sitio más o menos entre 35 y 40 mil pesos, entonces eso semanalmente, más la muchacha que va a la casa y te hace el aseo, entonces ya 3 millones no es nada, pero cuando vos lo empezás a recibir pensás que podés pagar todo eso, y no hay un límite claro donde vos decís hasta aquí puedo, es difícil establecerlo.

Juan: entonces vos decís que hubo un momento de crisis.

Mateo: Si tuve como dos momentos de crisis, pero no lo fueron tales porque digamos que, fueron crisis que yo dije, en cualquier momento pueden pasar de esta forma y siempre tuve el plan B, lo que pasa es que la idea no es llevar el plan B. Entonces yo siempre pude ir al fondo, hice una compra de cartera, cubrí acá, me castigué en intereses, aplacé porque sabía que con lo que iba a recibir. Por ejemplo las primas yo nunca las comprometí, entonces cuando recibí la prima yo dije qué hago, pago deudas o no sé qué, entonces digo no cojo la mitad y pago deudas y con el resto me compro tal cosa, si me entendés. Entonces siempre cubría deudas y buen ya, estoy libre, en caso de que me pase esto, con esta posibilidad de préstamo cubro lo otro. Entonces siempre como que jugué así porque me parecía muy tenaz cuando yo veía por ejemplo que una, porque lo otro es que siempre he tratado de no quedarme sin efectivo. Siempre trato de tener efectivo, poco pero tenerlo. Por qué, porque yo veía que mi mamá a veces recibía el sueldo y lo pagaba todo, yo decía ¡jueputa cómo vamos a vivir! Si me entendés, cómo va a ser de ahora en adelante, ya lo pagó todo marica, se tiene que volver a endeudar no hay de otra. Entonces digamos que yo eso nunca lo quise hacer. Cuando tenía efectivo yo lo que trataba era de pagar para poder disminuir siempre mis cuotas y siempre quedar con plata.

Cuando recibía montos de efectivo extras pues, como que en abril recibía 4 millones por compensación variable que nos pagaban, por venta día de salarios, por ejemplo yo decía en diciembre gastamos mucho entonces la prima sólo para regalos y rumba, entonces yo sopesaba, los regalos que yo quería no eran cualquier detalle, yo le quería dar a mi tía un bolso que costaba entre 500 y 600 mil pesos, a mi mamá yo ya no le podía dar cualquier cosa, yo quería darle cosas bacanas además porque nunca las tuvieron, las vinieron a tener ya, ya a mi mamá empezó a meterle mucha plata, mi mamá era muy pinchada, cuando estuvo soltera se compró siempre lo que quiso y así me crió. Además como ella vivió también con tanta restricción, ella quería que yo no sufriera esas restricciones que ella sufrió, pero me crió con su propia tendencia de querer tener algo y darse gusto. Entonces digamos que al verlas a ellas, yo quería también hacerlo y que ellas..., el problema ya era más cultural, por ejemplo yo a mi tío si mi tío cumple años yo digo a donde quieren ir a comer, por ejemplo yo dije yo quiero que hagamos algo sencillo vamos a comer a tortelli y almorzamos allá bien rico, luego nos tomamos una copa de vino, charlamos y ya, pero a mi tío no le podemos hacer eso, con mi tío toca irse a simón parrilla a comprar bandeja paisa con mucho arroz, que traigan postre, él quedó feliz. ¿si me entendés? Porque...entonces yo quería que mis tías y que mi mamá, empezaran a valorar cosas que antes no valoraban y que pues no tienen sentido porque no es más que un espíritu consumista, pero que pudieran hacerlo. Entonces yo mismo empecé a exigirme en las cosas que les compraba, entonces por ejemplo yo recibía...

Juan: Pero vení una cosa. Estas exigencias nacen de que vos entras en un mundo donde vos... ¿Lo vivís porque otras personas te llevan? O porque vos...

Mateo: Claro porque cuando yo entré al mundo organizacional, las organizaciones tienen obviamente más plata que la gente. Entonces el presupuesto y el capital que tienen las organizaciones puede hacer muchísimas cosas que vos por tus propios medios no podés hacer, como por ejemplo realizar una fiesta para 500 personas, pero una fiesta con...digamos con todos los detalles de un club, con cosas que le permitan a la gente sentirse atendida. Vos eso de tu plata no lo haces ni pal putas, pues o sea, si lo podrías hacer pero necesitás una buena plata. Esa fiesta nos costaba más o menos 50 millones de pesos. ¿Si me entendés? ¿Quién tiene 50 millones de pesos pa una fiesta? Un empresario. Entonces, ese puente hace que vos te podas exponer a situaciones, pero que están allí porque existe ese puente, porque esta la organización. Es que la organización juega un papel fundamental en el consumo, no por sus productos, sino por lo que hacen con la gente, con la comunidad en general.

Juan. Pero, ¿Vos decís que esos consumos especiales los viviste ahí ene se momento? Cuando vos ya tenías como una historia con ese tipo de...

Mateo: No. Digamos que yo tenía una historia muy pequeña, peor digamos que lo mas fuerte o lo más cerca que estuve a ellos fue a través de la compañía porque ya teníamos una reunión por ejemplo, en el club de ejecutivos. Entonces yo me acuerdo que una vez nos dieron...yo había escuchado el carpaccio pero yo nunca había comido carpaccio. El carpaccio es carne de res y la sirven cruda. Entonces unas sutilezas como esas por ejemplo, donde yo llegue y todo el mundo no se qué y yo dije...entonces pasa lo típico que te dicen ve delicioso, exquisito no se qué, y yo ve pero esto es muy caro pero si a la gente le gusta, pidámoslo. Entonces lo pedí, y yo vi que mucha gente lo comió y yo me lo comí pero yo no había caído en cuenta que eso era...cuando yo empecé a sentir, yo como que...que es esta mierda?! Entonces digamos que yo nunca me hubiera expuesto a eso, a saber que es un carpaccio, si yo no hubiera estado en la empresa. Yo nunca hubiera conocido por ejemplo...

Juan: Esa comida la probaste en una fiesta de la empresa?

Mateo: Si. Por ejemplo, el tema de las comodidades en los hoteles. ¿Si? Eso lo pude vivir gracias a la compañía porque yo viajaba...yo a veces...yo llegue a un punto en que llegaba el lunes a la oficina, trabajaba, el martes cogía un avión, y llegaba el viernes otra vez a la oficina. Entonces digamos que empezas a exponerte...yo ya tenía por ejemplo acceso a la sala VIP, pues, porque era viajero frecuente. Y allá llega la gente con unas posturas corporales completamente distintas a lo que vos ves normalmente en la calle, llegan personas con un lenguaje... pero son cosas que las llevan porque la organización se los permite, porque si no estuvieran en la organización, no lo podrían hacer. Porque son muy caras. Entonces el hecho de poder vos ir a exponerte allá y vivirlo, te lleva a que cuando volvas a tu vida cotidiana, digas bueno, yo quiero ir al club de ejecutivos con mis tías. Ah, marica, tengo que afiliarme. ¿Cuánto vale la afiliación? No, que volverte...eso la acción vale yo no sé cuanta plata, entonces te volvés socio yo no sé cómo, y entonces uno dice marica me sale como en diez millones de pesos poder ir allá. Jueputa ¿qué hago?, ¿Será que los consigo? Entonces voy a conseguirlos porque...para no depender de la empresa. Y así es que empecé a tener relaciones, con la...digamos que con esos ambientes. Eh...vamos a hacer una atención al empleado del mes. Entonces vamos a comer por ejemplo, no sé, a Platillos. Entonces con la empresa era fácil porque uno pedía de todo y que los conozco, no sé qué...el prosciutto que venden en *Platillos*...podemos darle una cena muy bacana cuando venga el gerente de no sé qué, porque a él le encanta por ejemplo el *risotto*...ah no pero el *risotto* es muy rico en Carambolo, vamos allá, lo llevamos para *Tentenpie*, y así empecé a conocer restaurante,

entonces ya el fin de semana quise ir a comer a un restaurante. Entonces ese nivel de vida empieza generarte unos gastos, y cuando menos pensás, ganarte tres millones no te sirve para mierda

Juan: Las personas con las que ibas a esos restaurantes para llevar al jefe, ¿eran amigas tuyas o conocidas? ¿O eran de la empresa? De quién era la iniciativa?

Mateo: De la persona que atendiera a la persona que venía. Por ejemplo, venía la vieja de comunicaciones. Ella cada dos meses viajaba. Venía a hacer revisión, seguimiento. Entonces, ¿a dónde llevo a Diana? No pues llevarla a comer a *Tentenpie* para que coma marranitas...porque ella es de Cali y llevaba mucho entiendo en Medellín, para comer marranitas, lulada, no sé que, listo. Pero no, voy a llevarla a comer a tizones. Pero todo eso iba cargado a gastos de la empresa. Entonces era una decisión con ella. No, que querés comer? Entonces así empezás a tener interacción con esas otras cosas.

Juan: Todo eso era pago por la empresa. Pero entonces vos en ambientes diferentes, cuando ya no es de la empresa, entonces vos ahí, lo pagabas con tarjeta de crédito?

Mateo: Depende. Si tenía poco efectivo, lo pagaba con tarjeta de crédito. Si tenía buen efectivo, lo pagaba con efectivo. De cualquier forma era un gasto.

Juan. En ese momento, ¿Ya planificabas tus gastos? ¿Hacías presupuestos?

Mateo: No. Nunca llevé un presupuesto, sino todo era como mental marica, o sea, tengo esto, tengo tal plata, no sé qué. Algunas cosas decía: luego miro como lo pago.

Juan: ¿Pero lo planeabas en la cabeza cuanto tiempo después más o menos?

Mateo: Había de todo. Habían cosas planeadas como había otras que...jueputa, ¿Cómo la pago? Bueno luego lo resuelvo

Juan: Yo quede con una duda, es que me parece curioso que vos...que la tasa de interés del fondo de empleados fuera del 0.8 y la otra del 2.7, ¿Cierto? Y que tomaras más créditos con la tarjeta que con el fondo de empleados. Yo me pregunto ¿Por qué?

Mateo: Por dos cosas. Uno, porque el fondo de empleados no tiene tarjeta de crédito. Y la tarjeta de crédito te sirve para hacer compras por impulso de alguna forma. Entonces yo no podía llamar al fondo de empleados a que me dieran... ¿si me entendés? Porque eso era un comité que te aprobaba el

préstamo...segundo, el fondo del préstamo del fondo de empleados dependía de la plata que yo tenía ahorrada. Entonces no siempre tenía cupo para hacer el préstamo. ¿Si me entendés? ¿Cómo podía hacer yo? Mas bien, cuando recibía una suma de dinero, le metía el ahorro del fondo y entonces yo podía prestar hasta tres veces lo que tuviera, entonces si tenía ahorrado seis millones de pesos, el fondo me prestaba dieciocho. Como mi deuda ya iba en dieciocho millones...ah pero además dependiendo del tiempo, la deducción también puede ser digamos, 500.000 pesos. Si esos 500.000 pesos más las otras deducciones que me hacia la compañía por pensión, seguridad social, y por un restamos que tenia por la compañía, no podían pasar el 50% de mi sueldo, o sea había unas restricciones muy puntuales. Entonces los préstamos del fondo eran en momentos que podía hacer el préstamo, y en algunos momentos, tuve que pedir excepción. Una vez tuve que decir. Mire, con esto me tienen que prestar 3.2 veces lo que tengo. Pero necesito que me aprueben esto. Y con eso tengo que salir de deudas, si. Demuéstrémelo. Mire, le traigo el soporte de que pague esto, esto y esto. Bueno, si es así, si. Me daban la autorización, y lo podía hacer.

Juan: ¿Vos tenías un conocimiento muy claro de lo que tenías que hacer para que te prestaran fácil y todo?

Mateo: Si. Más que fácil, para que me pudieran prestar. En cambio con las tarjetas de crédito, no. ¿A cuántas cuotas? A tantas. Ya.

Juan: Si es como también la cuestión con los créditos de consumo que te toca ir al banco y te toca hacer todo ese trámite...

Mateo: Exacto.

Juan: Lo que te he escuchado es que estabas contratado a término indefinido. ¿Vos sentías que tu trabajo era estable?

Mateo: si hasta que cambié de jefe.

Juan: tu salario era salario integral?

Mateo: no, era salario nominal. Cuando yo cambié de jefe, al tiempito llegué y me senté con la niña de nómina y le dije, porque yo sentía que me podía quedar sin empleo. Yo sabía que mi jefe cuando reestructurara el área me iba a elegir a mí.

Juan: ¿por qué pensabas eso?

Mateo: es que antes ella era compañera mía y la forma como trabajábamos y como hablábamos de lo que pasaba yo sentía que ella tenía digamos que conservar a ciertas personas por su tranquilidad y por en parte por lo costosos. Entonces yo siempre sentí que ya sabía que yo era el menor impacto de esa compañía. Es más, más que yo ella, pero como ella se volvió jefe entonces el que le seguía era yo. Entonces cuando yo supe eso yo empecé a organizarme en mi parte económica, entonces conseguí un empleo en la Unicatolica y empecé a dar clases. Y así digamos que empecé a tener otros recursos.

Juan: ¿Dabas clases mientras estabas trabajando?

Mateo: Si. Entonces digamos que tuve esos otros recursos pero además me senté con la niña de nómina y le dije si a mí me sacaran cuánto vale mi indemnización, cuánta plata, me dijo 13 millones de pesos. Yo cuánto debo, debo 12. Buff, eso me dio una tranquilidad, la hijueputa. Dije ya, fuera de eso tengo ahorrados 8 y en el otro fondo tengo 4. Dije no, si me llega a pasar eso tengo plata para poder pensar ¡y pasó!, si me entendés, pasó.

Juan: ¿ese momento lo viviste con angustia?

Mateo: Si porque el concepto de estabilidad se te mueve, además porque el nivel de consumo que yo tenía era altísimo, imagínate yo pagaba arriendo, pagaba empleada, pagaba mi carro, el sostenimiento del carro, pagaba tarjetas, pagaba la universidad, pagaba mis gustos, si me entendés, comía en la calle, todavía tengo afiliación al Body Tec y eso implica un gasto adicional, iba mensualmente una vez donde mi médica no por estar enfermo sino por hacerme mantenimiento, pues medicina preventiva. Mi médica a veces me decía necesito verte durante dos semanas porque se te está alterando tal cosa. Yo iba y cada cita con ella eran 50 mil pesos, iba donde el psicólogo, o sea, era un ritmo duro, entonces de un momento a otro se cae, vuelva a la casa de sus tías, no tiene plata pa eso, recorte los gastos en esto y bla, bla, bla, bla, un cambio de casete fuerte.

Juan: parecías muy consciente de ese cambio. Como que te preparaste para el cambio y como que lo asumiste...

Mateo: Lo que pasó fue que tuve una ventaja, esa ventaja es que yo trabajé, mi contrato laboral fue hasta el 31 de diciembre, pero yo fui a la oficina hasta el 15 de noviembre, entonces tuve un tiempo para pensar para dedicarme sólo a pensar qué iba a hacer conmigo y recibir plata. Entonces lo pude planear. Pero si tenía planeado desde antes, porque yo dije jueputa, si yo me llego a quedar sin trabajo qué hago con las deudas. Lo primero que hice fue, cuánto tengo en

bancos, cuánto debo en bancos, entonces cuando ya tuve esa tranquilidad me relajé, ahorita no debo nada.

Juan: ¿ahí todavía estabas pagando el carro?

Mateo: todavía lo estoy pagando.

Juan: ¿ese crédito lo hiciste con el concesionario?

Mateo: con Bancolombia.

Juan: Este tema lo hemos tratado pero indirectamente ¿Cómo veías el consumo de tus compañeros en el trabajo?

Mateo: había de todo. Mi mejor amiga, mi compañera así bacansota del trabajo, era una vieja muy acomodada. Digamos que tiene un esposo y un ex esposo que le pagaba muchas cosas, todo, entonces el sueldo de ella y sus tarjetas eran pa ella. Incluso él le daba una plata adicional. Entonces digamos que tenía muy buenas comidas con ella, que decía ve vamos a tal parte si pero gastemos esto. Teníamos otra compañera que era todo lo contrario ella mantenía al esposo. Además quería darse una vida como chévere, entonces los 4500 que se ganaba no le servían, vivía ahorcada de plata, no se podía dar, porque tenía el colegio del niño, las demandas del esposo, el gasto del esposo, los gastos de ella. Tenía por ejemplo a angelita mi compañera que se había hecho amiga de unas viejas de mercadeo entonces comían todos los viernes por fuera, andaban no sé qué, pero todas las viejas de mercadeo eran casadas, tenían esposos que llevaban gran parte del gasto de la casa y todas se ganaban entre 5 y 6 millones de pesos, mientras que angelita se ganaba millón 300. Pero sin embargo ella estaba como en ese sentido de querer estar al nivel, consumir esto, consumir de lo otro.

Juan: ¿a vos no te pasó eso?

Mateo: digamos que sí, pero siempre sentí que podía tener la plata pa hacerlo, hasta que me cansé. Porque eso es cansón, digamos que son ciclos, son momentos. Entonces digamos que había una época donde salía mucho, pero más fue porque mi grupo de amigos de ese momento hacían mucho esto. Pero luego no me gastaba la plata en esto sino rumbeando por ejemplo. Entonces por ejemplo yo ya casi no rumbeo, pero antes rumbeaba mucho, cada ocho días yo estaba metido en Lulú y yo iba no sólo a electro sino también a latino entonces si no me iba en el carro y vivía en el sur, era el gasto en taxis, más si en los dos lados era barra libre bien pero sino había que consumir en uno de ellos. Entonces la entrada costaba 25.

Juan: ¿en total cuánto más o menos se te iba?

Mateo: en total en una noche, si algún amigo o mi novio no tenía plata yo lo invitaba entonces podía gastarme 100 mil pesos en una noche, 70 mil pesos en una noche, más salir a comer después a rumbear, si íbamos a motelear, o sea que los gastos eran altos dependiendo del parche en el que anduviera.

Juan: pero más o menos en promedio...

Mateo: ¿en el mes? Yo creo que unos 800 mil pesos entre rumba y placeres. Entre rumbear, comer un poco en la calle...

Juan: ¿Vos vas de compras en momentos determinados?

Mateo: depende. En fechas especiales son momentos determinados y varias de esas las sigo por ejemplo navidad, cumpleaños, pero compro mucho en la medida en que voy necesitando. Tengo gastos recurrentes, por ejemplo cada semana tengo que echarle gasolina al carro, lo lleno. Pero hay muchos gastos que son dependiendo, por ejemplo se me va acabando el desodorante, la gel. Entonces la gel me dura muchísimo por ya no uso casi, pero en la medida en que van pasando esas cosas es que voy comprando. En la medida en que voy necesitando ropa por ejemplo necesito camisas, camisetas que no sé qué.

Juan: y por ejemplo en mercado, qué gastos priorizas más?

Mateo: yo creo que le doy mucha prioridad a las cosas de aseo, mucha prioridad a la comida a eso.

Juan: a la comida al mercado, o a la comida en restaurantes?

Mateo: A las dos. Cuando tenía que mercar al mercado y también a la comida mía. Otra cosa en la que no me dolía gastar era en salud. La póliza la pago, me parece muy importante.

Juan: ¿Dentro de estos gastos discriminabas entre gastos a crédito, en efectivo?

Mateo: pues no tanto como discriminar. Hay gastos que dependiendo de la disponibilidad de efectivo lo mandaba a crédito, pero siempre dije que cuando una comprara la remesa, entendida remesa como las cosas que vos necesitas para el hogar, comprar tu comida con tarjeta de crédito, estás tocando fondo marica. Pero por ejemplo ropa o cosas así que yo decía, lo puedo pagar a crédito, lo hacía.

Juan: ¿Vos qué pensás del crédito? ¿para vos qué significa?

Mateo: Para mí es una opción, es una opción para tener lo que no puedo tener ahora. Pues lo que no puedo tener por mis propios medios. Es una opción, ojalá la última, prefiero que sea la última. Pero no lo veo como, por ejemplo yo veo a veces a mi tía y mi tía necesita endeudarse, pero mi otra tía no se endeuda ni por el putas, salvo que sea pa viajar.

Juan: para vos lo importante es que el crédito no sea una necesidad. ¿Hay algo para lo cual siempre usas crédito?

Mateo: para comprar carro. Las dos veces que lo he comprado y eso, he utilizado crédito. Si, para hacer gastos así grandes. Para comprar un computador por ejemplo utilicé crédito pero porque no tenía interés, entonces me pareció una buena opción, pero luego el otro computador si lo compre trun, de una.

Juan: ¿tenés varias tarjetas de crédito?

Mateo: tenía varias, tenía 4. Aún las tengo. De City Bank tengo dos y de Bancolombia tengo 2. Sino que tengo que cancelar las de City Bank. No las he querido cancelar porque tenerlas allí me da vida crediticia. Es bueno tener un perfil.

Juan: claro eso te posibilita luego sacar crédito.

Mateo: Si, !cuando tenga una necesidad!, imagínate que yo quiera comprar una casa una chimba y necesite el apoyo del banco.

Juan: ¿son tarjetas que tienen diferentes cupos?

Mateo: Si, las del City Bank tienen 4 millones cada una y la otra tiene 2. Lo que pasa es que me aterra tener tanta plata en posibilidades de crédito, pero me parece importante tenerlo. Digamos tener es opción, porque es que a mí por ejemplo un día me echaron de la empresa, un día la compañía cambió y decidieron que mi proceso sobraba y me fue re bien porque me dieron un mundo de plata y todo, pero donde no, mientras tanto qué hago.

Juan: ¿cómo te imaginas tus consumos en el futuro, te imaginas con apartamento propio?

Mateo: me imagino, sí. Definitivamente un apartamento propio, pero mi forma de vida es muy sencilla, es decir, yo no tengo muchas cosas, no me gusta. Mi apartamento era muy básico, el que le ponía guebonadas era Juan, mi novio, que vivía conmigo. Y mientras fuimos novios como que la cosa fluyó entonces, pero yo siempre fui muy básico. Yo no gasto mucha plata en eso, pero si gasto

plata comiendo, vistiéndome bien, pudiéndome mover en el carro, teniendo gasolina. Entonces yo me veo consumiendo eso.

Juan: ¿podría decirse que consumos públicos?

Mateo: si consumos públicos.

Juan: ¿con qué carro te imaginas?

Mateo: como el que tengo ahora, yo tengo un Sandero y siempre me han gustado las gamas medias. Es que no me gusta tampoco el detallito, la ostentación, no me gusta. Digamos que en estilo de vida no. Me gusta mucho vivir tranquilo. Entonces yo no creo que una empresa le ofrezca mucha plata por un cargo donde yo pueda vivir tranquilo, entonces aspiro a tener un estilo de vida como el que tiene Viví ¿Vos sabes cómo vive Viví? Pero digamos que pueden darse un gusto, pueden salir a comer, pueden tener un carro, pueden venir, pueden pasear, eso.

Juan: ¿ahorita ya no estás viviendo con tu novio?

Mateo: No, no vivimos desde abril del año pasado. Viví solo hasta febrero que me devolví pa donde mis tías.

Juan: ¿haces compras por internet?

Mateo: no eso no lo hago, muy pocas veces lo hago, me da susto.

Juan: ¿te importa el precio de lo que compras?

Mateo: me importa en el sentido en que mide mi capacidad de pago, en el sentido de que eso es lo que necesito para obtener lo que quiero, pero no es un factor decisivo. Cuando es exorbitante si, o sea en la medida en que se vuelve inalcanzable, no es tan importante para mí el precio. En eso yo creo que soy un poco caprichoso, no más que me sienta bien con lo que consuma, sea un producto, sea un servicio. Si es como por ejemplo, el inglés. Hay un curso de inglés que me sale en 420 mil pesos mensuales, entonces yo digo, cuánto cobra el Learn, 350 una cosa así, pero parece el de Premium English me parece una buena oferta.

Juan: o sea en tu caso es que se justifique el precio

Mateo: eso, que pague lo que yo espero. Lo hago siempre con todo, con la muchacha, le podía pagar menos pero yo sentía que le tenía que pagar más y lo hacía.

Entrevista Lina

J: ¿Cuántos años tienes?

Lina: 32.

J: ¿Siempre has vivido en Cali?

L: Sí, pues...viví seis meses en Barcelona.

J: ¿Hace cuanto?

L: Hace cuatro años.

J: Pero de resto, si naciste en Cali, y...

L: Siempre en Cali.

J: ¿En qué barrio vivías?

L: Primero en Vipasa, luego en Los Álamos, y luego acá. Aquí vivimos hace 20 años más o menos.

J: ¿Cuál es este barrio?

L: La flora.

J: ¿Cómo describirías la forma de consumo en tu casa? En tu hogar, ¿ha sido que estrato socioeconómico en general?

L: cuatro, cinco.

J: Y ¿cómo describirías la forma en que consumían aquí?

L: Pues digamos que la parte del mercado, nosotros siempre íbamos con mi papá y mi mamá. Y hacíamos mercado cada quince días, por lo general en almacenes de cadena como La 14. Y digamos que siempre era... pues mi papá no se preocupaba porque...por cuanto fuese a costar el mercado, sino pues: ¿Qué necesitan? Y pues, lo que uno quisiera...pues tanto de aseo como de comida, o...

J: Si ustedes se antojaban, ¿les compraba de una?

L: Sí. Si, no había como restricción en ese sentido, no.

J: ¿De qué se antojaban? ¿De juguetes? ¿O de ropa?

L: Sí.

J: ¿Hasta qué edad fue así?

L: Más o menos, 22 años. Mi papá tuvo una crisis económica y le tocó irse de la ciudad. Digamos que quien nos apoyó económicamente en esa época fue mi abuelo. El ya está muerto. Y pues ahí si sentimos, digamos un poquito la ausencia de que ya no está el papá y que entonces todo lo que uno quisiera... pero mi abuelo digamos que trató de suplir las necesidades básicas. Pues el estudio, la casa que no se había terminado de pagar, pues la alimentación, pero no había digamos esos excesos o esos, digamos antojos o lujos a los que veníamos acostumbrados. Y eso fue más o menos una época de cinco años.

J: ¿Cuántos años tenías?

L: Yo tenía más o menos 22 años. Entonces ahí yo estudiaba en la San Buenaventura administración de negocios. Entonces mi abuelo como que... pues como que no me podía pagar la Universidad, entonces yo me retiré y empecé a trabajar. Y en ese lapso de tiempo duré seis meses sin estudiar,

J: ¿Ahí trabajabas?

L: Sí. Decidí estudiar publicidad. Pues conocí a alguien que estudiaba publicidad, me contó qué era, no sé qué, entonces como que me gustó y me metí a estudiar en la Academia de Dibujo Profesional. Ahí terminé, hice el diplomado en diseño de páginas web, pero nunca había trabajado ejerciendo la publicidad como tal. Cuando me gradué, mi papá regresó. Me dijo que si quería trabajar con él. O sea, yo me gradué y me dijo: ¿Quiere trabajar conmigo? Pero mi papá trabaja con importaciones y yo: 'bueno', o sea, era como parte administrativa, ahí duré más o menos otros cuatro, cinco años pero digamos que el negocio es familiar. Mi abuelo falleció y está a cargo de mi papá y de mi tío. Pero tuve unas diferencias con mi tío entonces yo dije: no, yo me voy. Ahí me salí. Estuve como seis meses sin trabajar y posteriormente conseguí un trabajo en Seguros La Equidad. En la parte comercial, y de ahí salí para... bueno tuve otro trabajo ahí como dos o tres trabajos como informales por decirlo así...

J: ¿Temporales?

L: si como que duré como seis meses, era fines de semanas, cosas así y luego entré a Comfandi. Ahí ya llevo dos años.

J: ¿Cuándo te graduaste?

L: En el 2004

J: ¿Qué edad tenías?

L: como 26, 25.

J: ¿Tu papá es profesional?

L: No.

J: ¿Pero el estudió algo?

L: El estudió medicina hasta segundo. Pero en ese momento llegué yo. Entonces ahí mi abuelo le dijo: venga a trabajar conmigo. Entonces se retiró de estudiar y se encarretó con el cuento de importaciones y lo que hace mi abuelo y desde ahí trabaja con él. Mi abuelo quedó huérfano muy joven, a los doce años. Se hizo cargo de los hermanos y el vivía era en Manizales y empezó a comerciar con ropa, no sé qué, no sé por qué terminó pues en el cuento de las autopartes de motocicletas y vehículos y empezó a importar y a importar y digamos que tuvo... pues construyó una firma que tiene representación de casas extranjeras y pues ya murió él y lo heredaron mi papá y mi tío.

J: ¿Y tu mamá?

L: mi madre es bachiller pero no hizo carrera.

J: entonces tu papá está vinculado en una empresa y el sueldo que ganaba era regular siempre...

L: Ellos ganan por comisión, pero digamos que tiene ya un promedio mensual de ingresos.

J: ¿Y cómo eran las compras?

L: Pues él nos daba mesada a cada una. Pues tanto para el descanso en el colegio y nos pagaban clases de tennis por la tarde en el club de La Rivera. Los fines de semana pues que para salir con los amigos, entonces él nos daba plata, si necesitábamos ropa cada tres, cuatro meses...

J: ¿A qué edad más o menos?

L: lo del descanso, digamos que lonchera, nosotras llevábamos como hasta cuarto de primaria, porque ya a uno más o menos en quinto ya le daba pena

llevar lonchera entonces ya nos empezaron a dar fue plata. Y pues todo el bachillerato y la Universidad también. El nos daba ya digamos una mesada. Digamos que en el bachillerato, yo ahorraba lo que él me daba pues porque el nos daba, digamos que buena plata, entonces uno obviamente no se gastaba todo eso. Entonces yo ahorraba y compraba dulces, vendía dulces, y pues mantenía pues luqueada.

J: ¿Y por qué hacías eso?

L: Porque me gustaba tener mi plata y a veces no pedir, sino tener mi plata.

J: ¿Desde chiquitica? ¿Cuántos años?

L: yo creo que eso fue más o menos sexto de bachillerato...yo tendría 16 años.

J: ¿y eso vos lo habías visto en otras personas o eso fue algo que te surgió a vos?

L: pues de la familia como tal, no. Digamos que si pues, el espíritu de comerciante de mi abuelo, pero que yo viese a alguien de mi familia o de mis primos así, no.

J: ¿En qué colegio estudiabas?

L: En La Presentación del Aguacatal

J: ¿Y dijiste que tenías una hermana?

L: Somos tres mujeres. Yo soy la mayor. La otra...tenemos una diferencia de dos años, la del medio, o sea ella actualmente tiene 30 años y la menor yo le llevo diez años, tiene 22.

J: ¿Ustedes eran muy consentidas?

L: la chiquita fue muy consentida.

J: ¿vos casi no?

L: no, yo más bien cuidaba. Fuimos muy consentidas por mi abuelito, el papá de mi papá. Mis abuelas también, y nosotros nos criamos mucho con mis primos por parte de mi mamá. Hijos de las hermanas de mi mamá y todos éramos contemporáneos. Y yo también recuerdo que digamos en diciembre a nosotros nos daban muchísimos regalos que bicicletas, a mí me compraron una vez un carro con motor. Entonces las bicicletas, si nos compraban a las dos, entonces las dos bicicletas...primero fue todoterreno, contrapedal, luego

tuvimos unas todoterreno. Que la grabadora, nos regalaban ropa, relojes, mi papá viajaba y nos traía pues de los viajes ese tipo de cosas, juguetes. Mi papá le regalaba a mis primos enciclopedias, ropa, entonces siempre fue como abundante en ese sentido. Y en los mercados también. Nosotras metíamos que el Milo, que el jamón, todo lo que se nos ocurriera. El no hacía sino pagar.

J: ¿Y ustedes se basaban en qué criterios? ¿Calidad o marcas?

L: Marcas tradicionales y calidad.

J: ¿tradicionales como cuales?

L: Pues digamos que si tu piensas en un jamón te imaginas un Rica, si piensas en una salsade tomate te imaginas una Fruco, como ese tipo de...si pensás en aseo, pensás en Colgate.

J: ¿Y por ejemplo en ropa?

L: en ropa, pues digamos que cuando uno es pequeño no se fija tanto en ese tipo de cosas a que cuando ya crece. Pero digamos de cuando ya yo tomaba mis decisiones de que quería comprar o no, pues mi papá ya nos daba la plata y ya cada una...por ejemplo en diciembre nos decía eso: usted tiene tanto, usted tanto, usted tanto y ya nosotras íbamos y comprábamos nuestra ropa. Por lo general íbamos a Chipichape.

J: ¿Ustedes mismas? ¿A qué edad?

L: Pero, ¿claro que con ellos no? Nos acompañaba mi mamá pero pues o sea nosotras administrábamos la plata y decidíamos en que los... si yo quería unos tennis o quería unos jeans o una blusa, yo tomaba la decisión de qué quería.

J: y esa plata te la daban...

L: en efectivo.

J: ¿Cada cuánto?

L: Pues digamos que el obligado era en diciembre como a mitad de año, y por ejemplo cuando había que comprar la lista del colegio, eran también un montón de cosas. Que maletín nuevo. Cada que cambiábamos de año era maletín nuevo, los zapatos nuevos, marcadores nuevos, la caja de colores grande nueva...

J: ¿ Y ustedes se volvían exigentes o simplemente lo daban por sentado?

L: no, yo creo que uno se acostumbra a eso y se vuelve, como que si no pueden entonces...ya que si uno no quiere la caja de 12 sino la de 36 y que sea Magicolor, uno se vuelve exigente en ese sentido. Igual con la ropa y con todo ese tipo de cosas.

J: ¿Y se enojaban?

L: pues digamos que es duro cuando vos tenés ese tipo de comodidades y llega un momento en que no podés seguir con ese estilo de vida es duro. Pero también es un aprendizaje y es digamos madurez de aceptar las circunstancias y adaptarse a ese nuevo entorno, a esas nuevas circunstancias.

J: ¿que fue cuando hubo esa crisis que me contabas ahorita que tenías 22 años cuando empezó?

L: Sí. Pero digamos que no... nunca nos faltó nada. Pero no era con el mismo estilo de vida que traíamos.

J: ¿Y en el colegio qué? ¿no sentías una presión social por comprar ciertas cosas?

L: En el colegio... por ejemplo los Tennis que marca Nike o que si salían los siete cámaras entonces uno también quería tener los siete cámaras. Sí, ese tipo de cosas. O que los pisahuevos. De pronto que el Walkman, cuando estaba la moda del Beeper, que en esa época no existían los celulares, entonces que el Beeper y la que tenía el Beeper era la más pues... entonces sí uno en el colegio se fija mucho en eso y se deja llevar digamos por ese tipo de cosas.

J: entonces no había un criterio en el que basaban las compras. O sea, había abundancia. Como por ejemplo, compremos esto porque es barato, sino...

L: no.

J: ¿pero tampoco había algo así como que tiene que ser de marca?

L: pues en la comida, siempre era como lo que te digo. La marca tradicional. Igual en el aseo. Pues de hecho aquí siempre se traían, que el jabón y duraba eso ahí hasta un mes. Porque mi papá compraba lo más grande. Y en ropa si, después de cierta edad, ya uno se fija en las marcas. Que si está de moda Americanino, pues Americanino, o Chevignon o Diesel y uno si se deja llevar por esas cosas.

J: Tipo que 13, 14?

L: Yo diría que más o menos a partir de los 13 años uno empieza a preocuparse por eso. Uno ya empieza como con ese cuento.

J: ¿Y en tu casa ahorran?

L: Mi papá nunca ahorra. Él nunca ha sido un hombre de que yo le vea un hábito de ahorrar...nunca. Nunca, nunca, nunca. Digamos, yo no sé de dónde aprendí a ahorrar, porque digamos que nunca lo ví. De hecho por ejemplo, si uno es organizado económicamente, y entra en una crisis, digamos de una manera, que puede uno tener un colchón. Pero él no, él siempre, si le llegan diez pesos, se gasta diez o veinte. Pero nunca ha sido de guardar plata.

J: ¿Y tu mamá?

L: Pues digamos que el proveedor económicamente siempre fue mi papá. Y mi mamá dependía económicamente de él. Y no, uno se acostumbra digamos es a gastar y no ahorrar. Cuando vos tenés plata...y entra más tengas, más vas a gastar. Si vos te ganás un mínimo buscás el almuerzo de 3000 o de 4000 pero si te ganás ya 4 o 5 millones, te comés uno de 10.000, de 20.000. en la medida en que ganas, así mismo gastas.

J: ¿Y tenía crédito? ¿Usaba crédito?

L: Nunca. Él siempre ha tenido cuenta corriente, el tarjetas de crédito no ha manejado nunca, porque a él siempre le gusta es, tengo la plata y va y compra. De una. Digamos que lo único que compró así fue la casa. Y fue más porque mi mamá le insistió: Que vea, que la casa.

J: ¿Cómo fue?

L: Crédito. Fue a 15 años. Pero de resto mi papá no ha sido de créditos, no. Nunca le han gustado los créditos y de hecho él dice que los bancos son unas ratas, que abusan de la gente y digamos que en cierta medida tiene la razón. Y mi abuelo también fue así. Él nunca fue de créditos, sino que conseguía su plata y tú iba y pagaba de una.

J: ¿En tu casa le dan mucha importancia a la plata?

L: Sí.

J: ¿Qué hacían o qué escuchabas?

L: pues mi papá digamos que en el medio que se mueve, tiene amigos que tienen mucha plata. Y eso es otra cosa. Nosotros nos íbamos cada seis meses de viaje. Y si no iba, nos mandaba a nosotras.

J: ¿A dónde?

L: San Andrés, Estados Unidos... si siempre viajábamos, y con él viajábamos mucho también, así fuera aquí que nos fuéramos en carro a la costa, pero siempre él nos paseo mucho. Que fue otra de las cosas que me parece importante en mi vida. El viajar o el tener ese tipo de...digamos de recreación o esparcimiento, digamos, otros espacios. Y de compartirlo en familia que también me parece importante. Pero no...pues él nunca fue de ahorrar la verdad.

J: Y entonces la importancia del dinero como la veías? Que no hay para...

L: Pues es que él nunca dijo 'no hay'. En el lenguaje de la familia nunca hubo el 'no hay'.

J: Pero entonces, ¿qué cosas veías para que vos pensaras que en tu casa le daban importancia al dinero? Aparte del gasto.

L: pues el siempre ha estado en busca de que si tiene un negocio por ejemplo entonces se va conseguir otro porque quiere tener más plata. Le gusta digamos mover plata. Y de alguna u otra manera, estábamos digamos en el club, entonces es el estilo de vida de los amigos del club o de jugar tenis.

J: ¿Cuál club?

L: La Rivera. Ese club ya no existe. Y luego nos afiliamos al del Deportivo Cali. Es que él también ha sido hincha del Deportivo Cali toda la vida.

J: ¿Cuál fue la carrera que empezaste y no terminaste?

L: Administración de negocios.

L: pero eso fue más que uno se mete en el cuento de lo que hace el papá, y entonces busca como seguir la línea del papá. Entonces digamos que la decisión fue más como por eso y que muchas veces uno sale del colegio y no sabe ni qué es lo que quiere.

J: ¿Te presionaban mucho con lo del estudio?

L: En mi casa no. Era más bien como que todo el mundo...o sea como que todas las amigas "ay!"...de hecho yo me matriculé hasta con mi mejor amiga en la Universidad. "Ay, ¿qué vamos a hacer?". Y fuimos las dos juntas a averiguar, entonces... pues como que no fue una decisión a conciencia sino que más. Digamos por el negocio familiar, y por las amigas, y porque esta se fue también para allá, entonces...

J: ¿Y eso fue en efectivo que pagaron la Universidad y todo?

L: Mi papá pagó una parte en efectivo y en cheque.

J: ¿vos cuando empezaste a sentir la necesidad de tener tu propia plata? Vos decías que ahora que en el colegio, que empezaste a hacer tus negocios, tus cosas ahí con dulces, y luego qué?

L: Siempre me ha gustado digamos, no depender económicamente de nadie, sino ser de alguna manera autosuficiente y poder decir: “si hoy me quiero ir a gastar un dulce, me lo gasto, si me voy a meter en un cine, me lo gasto, o si me quiero comprar algo, me lo compro”, pero no depender de que alguien me lo de, no. No me gusta. Pues de pronto pienso que influye también como lo que uno ve en la casa. De cierta manera yo siempre vi que mi mamá dependía mucho económicamente de mi papá y yo como que rechacé ese modelo. Entonces eso no me gusta.

J: entonces dijiste que ibas a empezar a estudiar otra...

L: mercadeo.

J: ¿y es una especialización o una maestría?

L: No, lo que pasa es que digamos que publicidad no es uan carrera tan amplia, sino más bien muy sesgada y aquí el campo laboral en publicidad es muy cerrado, y en lo que estoy yo ahora manejo mucho lo que son estrategias comerciales entonces veo la necesidad como de complementar lo que yo ya estudié para yo ya tener, para mejorar digamos ingresos o tener mejores aspiraciones laborales. Lo estoy haciendo más por ese sentido, porque pienso que también me ha motivado mucho mi jefe que digamos me dio la oportunidad de hacer la carrera y de darme a conocer en el departamento, en la misma empresa no solamente en el departamento de vivienda, entonces pienso que

es como el cuarto de hora quee tengo que aprovechar si quiero tener una mejor calidad de vida y de aspirar a otras cosas.

J: ¿Tu empezaste a trabajar a qué edad?

L: A los 18.

J: ¿y tu te fuiste de la casa en algún momento o algo así?

L: Sí. Me fui tres años.

J: ¿A qué edad?

L: A los 28.

J: ¿Desde ahí volviste?

L: Desde ahí volví hace poquito. Hace como dos meses. Si, me fui hace como cuatro años.

J: ¿Y cómo era el manejo de la plata que recibías? ¿Me puedes dar una descripción de la forma en que gastabas? De acuerdo con tus trabajos o con...

L: Pues digamos que realmente, pues eran como pa' bobadas. Que pa comprar el secador, que pa' comprarse la ropa, digamos entre comillas cosas banales. No tanto en pensar en por ejemplo: "Me voy a comprar una casa, me voy a comprar un carro, ¿sí? Como cosas mas trascendentales, no. Eran pues las pendejadas que uno se antoja. Y además digamos porque aquí en la casa de mi papá no me decían "tiene que dar tal cosa", no. Ya cuando uno sale de la casa es que obtiene una madurez al nivel de la administración del dinero, de organizar lo que vos tenés de ingreso y lo que te podés gastar y digamos que en ese sentido he sido muy organizada, en cuanto a obligaciones financieras, he tenido un buen comportamiento.

J: ¿Vos hacías presupuestos?

L: Sí, yo por lo general, decía: "En un mes, estos son mis gastos, y tengo esto de margen que me queda digamos libres, puedo hacer esto, o puedo hacer lo otro. Pero digamos siempre me gusta como sentarme y escribir.

J: ¿ Y desde cuándo te pusiste a hacer eso?

L: Cuando me fui a vivir sola. Pues digamos que antes cuando pensé en irme a vivir sola si me tocó decir: "bueno, yo me gasto esto, entonces puedo irme a

pagar esto de arriendo, entonces puedo gastarme esto en comida, ta, ta, ta, ta. Entonces empieza uno a organizarse, a administrar el dinero.

J: ¿Entonces tu transición no te llevó a una crisis ni nada?? Vos siempre la pudiste manejar?

L: Sí, no he tenido problemas ahí. Pues digamos que ahí le aprendí a mi papá también...mi tío es muy comercial y administrativo. Entonces digamos que de mi tío aprendí eso. Mi tío es más organizado en eso. Entonces sí, pienso que con el dinero no he tenido dificultad para el manejo.

J: ¿Cuánto ganabas más o menos? ¿Has ido creciendo?

L: Sí, y de hecho quiero estudiar es por eso

J: Para ganar más. ¿Y cuánto ganás ahorita?

L: Y o empecé, pues en esa época con un mínimo, ahora me gano millón ochocientos y también por ejemplo otra cosa que me motivó en el, ahí en el **ene** (minuto 26:30)comfandi es un medio interno donde se publican ofertas laborales dentro de la misma caja. Y salió una oferta que era ejecutivo de mercadeo y yo me puse a revisar todo lo que...como las funciones que tenía a cargo, y es todo lo que yo hago. Y el salario eran dos millones ochocientos. Pero por no ser profesional en mercadeo, no podía aplicar. O sea, la experiencia la tenía, todo. Lo único era el cartón. Y mi jefe me decía: "¿vió?". Entonces yo no...ya, tengo que estudiar. Pero de alguna manera, un prerequisite es que siempre tengas tu cartón.

J: Y entonces, ¿cuáles son las funciones que desempeñas?

L: pues digamos que el cargo actual que yo desempeño tiene tres frentes, por decirlo así. Uno es en la parte de mercadeo, que es estrategias comerciales, otro es publicidad que es el manejo de plan de medios, de presupuestos y ejecución y control de ese presupuesto, y el otro es servicio al cliente. Yo manejo el módulo de servicio al cliente del departamento y lo direcciono, entonces tengo que sacar informes de satisfacción, hacerle seguimiento, entonces digamos que a grandes rasgos ese es...

J: ¿Tienes personas a tu cargo?

L: en la parte comercial, los vendedores tienen que pasarme informes, por ejemplo de bases de datos, yo hago seguimientos también de lo que hacemos en pautas virtuales, entonces yo se que para el proyecto de Palmira, le escribieron al correo 1500 personas. Entonces a mí me tienen que reportar, tienen que hacer un seguimiento y me tienen que pasar informes. ¿Qué pasó con esas 1500 personas? Entonces son como ese tipo de cosas. Es de mucho seguimiento, mucho control, de allá todo es con informes y como es con socios afiliados, o sea Comfandi funciona como un comercializador y los socios son los constructores que son capitalistas o dueños de los lotes y nosotros tenemos que hacer comité mensual donde se informa qué pasó con la gestión comercial, la gestión de ventas, la gestión de recaudos, el control de ese presupuesto, nosotros cuanto estamos pidiendo para gastar en publicidad. Y en vivienda de interés social, los recursos digamos que en ese sentido son bien reducidos entonces hay que ser muy cuidadosos con eso.

J: En tus trabajos, ¿Cómo han sido los consumos? Tu forma de consumir cambia cuando te vas de la casa. ..

L: Digamos que uno antes no se fijaba en cuánto valía el mercado porque el papá era el que pagaba. Cuando uno sale si tiene que mirar cual es tu capacidad, hasta dónde podés llegar. Pero también si uno está acostumbrado a cosas buenas, pues entonces tiene que saber cómo llevar un balance entre esas dos cosas. Entre qué es lo bueno y que no te pasés de tu presupuesto. Pero digamos que no... a mí me gusta darme gusto, por ejemplo en comida, no... pues pienso que uno tiene que darse gusto en la comida y de pronto si querés... por ejemplo si yo quiero estudiar, entonces tengo que sacrificar otras cosas. Ya no puedo salir tanto, o...sí, mirar que tenés que recortar para poder estudiar. Es como priorizar.

J: ¿Y cuándo empezaste a usar crédito? ¿Tarjeta de crédito?

L: Desde el 94

J: Ahí todavía vivías en tu casa?

L: Mi papá me la sacó a través de la empresa de él. Pero desde ahí he tenido muy buen manejo y de hecho por ejemplo yo tuve primero con AVVillas y esa la tuve casi ocho años y luego me llamaron de Bancolombia que me compraban cartera que sin cuota de manejo, entonces compré cartera y me cambié y me llaman mucho para eso. Que me ofrecen un crédito de libre inversión por tanto que no se qué. Un día fui a Falabella y me dijeron venga que es que la tarjeta, que ya la conocen que no sé qué y yo: "no". "Deme los datos que en cinco minutos le tenemos la tarjeta". Y yo bueno, le di los datos, dos referencias, llamaron y a los cinco minutos me llegó un mensaje que subiera por la tarjeta. Entonces eso así se ve como fácil pero obviamente ellos se cuidan mucho y miran qué tan juicioso sos pagando.

J: La de AVVillas, te la sacó tu papá.

L: sí, la saqué por intermedio de la oficina de mi papá, o sea como si yo trabajara en esa época allá.

J: Ah, o esa que fue buscada mientras que la de Bancolombia te llegó a vos porque

L: Ajá. Sí, la primera fue buscada, porque yo no tenía experiencia y digamos que, ah bueno, había una amiga de mi hermana que trabajaba en AVVillas y pues fue a través de ella que se metieron los papeles y todo. Y pasó. Y la otra si fue que ya me la ofrecieron por la cuenta de nómina y entonces que me compraron cartera y sin cuota de manejo entonces no pues de una.

J: ¿Cuenta de nómina? ¿En qué trabajo estabas?

L: Eso fue en La Equidad seguros. Entonces ahí me ofrecieron la otra tarjeta.

J: ¿Ahí ya te habías graduado de publicidad?

L: Sí.

J: ¿Tú te graduaste a qué edad?

L: 2004

J: ¿Pero a qué edad?

L: 28...bueno 32 menos 6.

J: ¿ Qué tipo de contrato tienes en este momento?

L: Pues mirá, en Comfandi la gente que entra nueva, le hacen contratos a tres meses, los sacan por temporales, otros tres meses, así, así los tienen. Entonces cuando yo inicié fue así. Tres meses, me sacaban, por temporal, volvía tres meses por Comfandi, hasta que me llamó la que es mi jefe ahora. Me dijo: "Mirá, yo quiero que hagás esto, no se que, y yo tenía contrato por ejemplo...yo entré en marzo por Comfandi en el 2010. Y ahí tenía una prórroga hasta junio, y mi otra prórroga hasta septiembre, otra hasta diciembre, pues del 2011, y se suponía que ahí me liquidaban, y me hacían un nuevo contrato. Cuando fui a firmar prórroga por un año más. O sea hasta diciembre de este año. Entonces digamos que ahí también me fue bien porque las personas que trabajan ahora nueva, le hacen a tres, seis meses, y yo ya digamos con ese contrato completaría ahora si el año y medio con ese contrato. Entonces de ahí en adelante ya me siguen es haciendo a un año. A término fijo.

J: Tu dijiste que le dabas prioridad a la comida. ¿Ahí es al mercado o a ir a restaurantes?

L: al mercado, a ir a restaurantes.

j: vas mucho a restaurantes?

L: Me gusta comer rico. Darle gusto. Acompañada. Uno ir a comer solo, no.

J: ¿Y tú invitas?

L: Sí.

J: ¿Siempre?

L: Pues, si me invitan, bien. Si no, yo invito. No soy dependiente de eso.

J: ¿Pagas en efectivo o a crédito?

L: eh, tarjeta débito. Comida no compro a crédito. Tarjeta débito o efectivo.

J: ¿Qué cosas compras a crédito?

L: Electrodomésticos por ejemplo. A veces ropa. Y en diciembre que uno se endeuda que pa' los regalos. Pero es más que todo como electrodomésticos.

J: ¿Y te endeudas a cuántas cuotas?

L: depende de que tan grande sea el...pero por lo general no me gusta más de seis cuotas. Mee gusta como pagar más bien rápido, porque uno pone eso mas... como a un plazo tan largo, no.

J: ¿Pero tu planificas esos créditos o cómo?

L: si, pues yo sé que con esa tarjeta puedo pagar mensualmente hasta tanto. En el extracto yo miro más o menos cuánto tengo y miro si la puedo pagar o me espero.

J: ¿Cuánto es el cupo que tienes?

L: De la de Bancolombia tengo 2'100.000 y de Falabella 1'800.000

J: ¿Y has copado los cupos?

L: No, nunca. Que esté que no tenga, no. Como al límite, no.

J: ¿Pero te restringes?

L: No. No, simplemente me fijo en eso. Hasta qué punto la puedo pagar. Y no quedar pues ahorcada ni nada. Digamos que vos te ganés 500.000 pesos y que te llegue de tarjeta 400.000 por ejemplo.

J: ¿Y cómo sabes eso?

L: Con el extracto.

J: o sea, vos te fijás es después.

L: No. Yo sé que si yo difiero una... si yo compro 150.000 difiero a tres cuotas, pago 50 mensuales. Y sé que puedo pagar hasta 200.000 por ejemplo. Entonces sé hasta dónde puedo comprar.

J: ¿ Y el interés? ¿Sabés de cuánto es?

L: Es muy poquito. De interés podés pagar 10.000 pesos, 11.000 pesos. Y como no pago cuota de manejo, entonces... digamos que en ese sentido vos tenés comodidad de que no tenés los 400.000 ya para sacarlos de una, entonces los diferís a tres meses y lo pagás cómodo.

J: ¿Y antes hacías todos estos cálculos?

L: No. No me fijaba en cuánto pagaba pero si decía lo que te digo, hasta dónde puedo pagar. Ahora si me fijo en cuánto me cobran por interés, cuál es la tasa más baja. Por ejemplo, de AV Villas me fui porque yo les solicité que no me cobraran cuota de manejo, me dijeron que no, entonces me fui para Bancolombia. Y cuando me iba a ir, ahí si me dijeron: "Ay no venga que si, no." Y yo: "chao".

J: que tal esa competencia ahí...

L: Es tenaz, y de todo lado te llaman y te dicen, venga que yo le... "¿cuánto le está cobrando él?, al uno tal:.

J: ¿Y de qué bancos te llaman?

L: Ayer me llamaron de Citibank

J: ¿Ayer?, ¿A qué hora?

L: Como a las tres de la tarde. Claro que esa es otra, ¿no? Como hoy en día están llamando también y uno no sabe de donde están llamando, entonces yo no les paro bolas. Porque ahora se ven muchas cosas.

J: ¿Qué electrodomésticos has comprado?

L: el equipo de sonido, el televisor LCD, el DVD, un kit de secador con plancha.

J: ¿Con eso amoblaste el sitio donde estabas viviendo?

L: Ajá. La nevera, lavadora, si porque yo me fui con la paga. Por ejemplo, el primer mes, no tenía nevera. Entonces me tocaba comprar la comida del día. Ahí no tenía por ejemplo, digamos lo que costaba toda la nevera, entonces con la tarjeta.

J: ¿Haces compras por internet?

L: No.

J: ¿No te gusta?

L: Me da miedo. No confío en el internet. Sí he sido muy como que... digamos que los viejitos con los que les da más miedo ese tipo de cosas pero pues, no confío en eso. Como que qué prueba tenés vos que si hiciste el pago. A vos te ha salido supuestamente un número ahí pero ¿y qué? No tenés un soporte uqe acredite eso y a mí me ha pasado chicharrones con pagos... yo he sido...yo tengo mi carpeta con todos mis recibos mes a mes. Y me ha pasado. Por

ejemplo, con Tigo tuve un plan y luego de un año, yo lo cancelé, cancelé factura y todo, luego de un año me llegó la factura por mil y pico de pesos. Y donde yo no guardara todos los soportes, quien sabe en qué estaría esa cuenta porque eso es así. Se queda callado y le crece a uno la cuenta y cuando va a haber debe quién sabe cuánto. Y entonces ahorita hace poquito que tuve vacaciones, fui hice la vuelta, pedí paz y salvo y todo. Y uno tiene que ser muy cuidadoso con eso porque en los bancos suelen decir: "No pagaste". Con Falabella me pasó y les tocó hacerme un reintegro como de 70.000 pesos de que me estaban cobrando que porque no había pagado y les llevé todos los recibos: "Ay no que pena, nos equivocamos". No guarda uno eso y...

J: ¿Vos tenés carpeta pa' cada cosa?

L: Sí.

J: ¿ Hay algo más que te ayude a organizar tu vida económica? Por ejemplo, ¿los presupuestos los tienes fijos, o los vas variando?

L: Pues digamos que yo tengo...uno ya sabe más o menos cual es el promedio de pesos que tiene mensuales.

J: Entonces, ¿ya no te pones a hacer cuentas ahí?

L: A veces. Pero no es que sea todos los meses.

J: ¿Nunca has estado en crisis?

L: Si, claro, cuando me quedé sin trabajo. Yo vivía sola, y estuve seis meses sin trabajo. Digamos que la ventaja fue que cuando yo salí de la empresa, la empresa se quebró y a mi me indemnizaron.

J: ¿Cuál?

L: yo estuve en una empresa de motos. Y a mí me indemnizaron. Entonces lo que a mí me dieron entre sueldo, liquidación, todo... peor también me ayudó fue el orden. Me alcanzó justo para abastecerme durante esos seis meses, y ahí preciso, entré a trabajar en Comfandi. Pero si fui muy cuidadosa en que me llegó la tarjeta y tengo que pagar esto. Y no gastarme más de lo que podía. O sea, más de lo estrictamente necesario.

J: ¿Pero sí usabas la tarjeta en ese momento?

L: Muy poquito. Muy poquito porque digamos que en ese sentido el panorama es incierto y vos: listo, tenés una plata pero no te la podés gastar de una porque vos no sabés qué va a pasar.

J: ¿No gastas mucho en placeres por ahí, como viajes?

L: Mirá que es que no me queda tiempo. ¿Qué hago? Pasear con mi familia, con mi mamá, con mi papá, eh...cine, me gusta ir a cine. Me gusta comprar...tengo una colección de películas porque me gusta mucho ver películas. Eh, comer, comer o comer helado. Irme al 18 a tomarme un sancocho por ejemplo. Paear, a mí me gusta pasear pero más como...no tanto el paseo del hotel cinco estrellas sino me gusta como :”Vámonos de camping”. A mí me gusta como ese tipo de cosas diferentes. Sino que por el trabajo, no me queda mucho tiempo. Yo entre a las 7:30 y supuestamente salgo a las 5:00 pero nunca salgo a las 5:00. Sino que a veces, antes de salir a vacaciones por ejemplo, salí a las 10:00, 11:00 de la noche. Tenía que entregar un trabajo y no dormía. O sea, es muy pesado. Los sábados supuestamente es hasta el mediodía pero a veces me toca irme a un pueblo, a visitar salas de venta y 5:00 de la tarde. Entonces digamos que prácticamente el día que yo tengo de descanso es el domingo.

J: ¿Pero el domingo sí es sagrado?

L: Sí, en la medida de lo posible, a no ser que haya una feria de vivienda y me toque ir a supervisar el montaje del stand y eso. Pero es algo eventual. Pero el domingo sí... claro que digamos que el sábado intento que sea obligado que al medio día estoy saliendo a no ser que haya algún... pero sí es prácticamente un día que descansa uno.

J: ¿Y tú estableces un orden en el tiempo en que compras cosas? Digamos que te duró el mercado en tal tiempo...

L: Las quincenas las divido. Yo sé que en la quincena del 15 pago la tarjeta de Falabella, y hago mercado por ejemplo. En la quincena del 30 entonces pago la tarjeta de Bancolombia, sí, yo divido como los tipos de gastos para que no me quede todo en una quincena para pagar, sino que yo ya sé en qué quincena pago una cosa y en qué quincena pago otra.

J: ¿Y en qué más eres así de ordenada?

L: Por ejemplo, al principio, yo antes rumbeaba muchísimo. Jueves, viernes, sábado, domingo, más o menos todos los días, entonces digamos que mucha de la plata se le va a uno en esas pendejadas. Y cuando me fui a vivir sola yo: “Hijueputa, toda la plata que tiré”. Porque es que en trago es tirarse la plata y era pa que tuviera un carro. Entonces ya uno como que... pues es una madurez también de impulsos. Pero son cosas que te sirven. No es lo mismo vos estar en tu casa que lo tengás todo a que ya te salgás y empecés a crear conciencia de eso.

J: ¿Por qué estás ahora viviendo aquí con tus papás?

L: Lo que pasa es que me salió un hijo de la nada. Hay una tía hermana de mi mamá, quee cuando yo vivía sola, yo la recibí en mi casa, porque ella tenía problemas con el esposo y no sé qué...entonces un día se fue y me dejó al niño. Y eso fue hace...el tenía nueve meses, ahora tiene dos años y medio. Entonces digamos que por el tiempo y todo me queda más fácil acá porque mi mamá me ayuda, lo recoge, o sea, también te cambia completamente las responsabilidades.

J: ¿Entonces aquí cómo han sido tus gastos? ¿Tú ayudas a pagar?

L: Claro, yo pago la administración, el teléfono, la parabólica, y el internet.

J: Y ¿cómo te proyectas a futuro?

L: Quiero comprarme mi carro, mi apartamento.

J: ¿Lo tienes planteado para un tiempo específico?

L: Digamos que unos cinco años. A un mediano plazo. Pensar en el chiquito también, en darle su educación, pues que no le falte digamos su alimentación, su recreación, y su en la medida se puede seguir estudiando, digamos especializaciones o algo así, pues también me gusta. Porque me gusta estudiar.

J: ¿Te la vas a pagar tú?

L: Yo voy a poner la mitad y mi papá me va a ayudar con la mitad. Lo voy a pagar con cesantías. Digamos que prácticamente en las cesantías ahí está lo que...

J: ¿Esas las has ahorrado?

L: Pues eso está en la empresa. Lo que la empresa le consigne a uno.

J: ¿tu no has acumulado cesantías sino que te las van a dar?

L: Sí me las están... desde que estoy en Comfandi no las he tocado. Pero es más bien por ignorancia. Porque antes a mí me liquidaban de algo y yo de una las sacaba y me las gastaba en pendejadas pero no sabía el uso digamos...para qué son las cesantías. Precisamente es para el tiempo que estás sin trabajo, estás cesante, o que querés estudiar o que querés comprar vivienda y eso lo aprende uno ya digamos más con el tiempo.

J: ¿Tú ahorras?

L: Sí. Ya tengo una cuenta de ahorro programada

J: ¿ eso ya viene programado dentro de tu presupuesto y todo?

L: Sí cada quincena yo consigno.

Entrevista Oscar

J: ¿Me podés contar que tipo de cosas comprás con crédito?

O: Con crédito he comprado vehículos cuando las cuotas de interés son bajas, las cuotas mensuales no son tan altas, lo he hecho

J: ¿Ahí que qué tipo de creditos son? ¿De libre inversión?

O: Ahí son créditos de vehículos, los créditos de libre inversión las tasas son mas altas por que los bancos no sabe enque vas a invertir y que riesgo podas tener con lo quevas a invertir o sea que son mas altas las tasas. En cambio con los vehículos, las tasas son más bajas, porque ellos no pierden nada, porque cuando vos tenes un créditos ellos lo pignoran a nombre de ellos, ellos tienen la prenda sobre el vehiculo, o sea que si vos te atrasas, ellos cogen el vehiculo para ellos,lo rematan y recuperan su plata. Otros créditos que hehecho es las tarjetas de crédito, mas que todo cuando voy a hacer una compra grande, o sea muchas veces yo tengo la platay prefiero comprar con latarjeta de crédito a una cuota, ¿qué pasa con esto? con esto me estoy ganando un mes de interés, o sea un mes sin intereses, estoy trabajando con la plata del banco y a su vez me estoy ganando los puntos que me da la tarjeta que es plata acumulable cuando lo redima para alguna cosa

J: ¿Esa qué tarjeta es? ¿Es alguna tarjeta especial?

O: Las tarjetas que tengo yo ahorita son unas tarjetas que son black. Lastarjetas black son unas tarjetas que son muy especiales, no las tiene todo el mundo. Eh, se las dan a clientes premier, clientes muy especiales. Porque hay la tarjeta clásica, la oro, sigue la platino y de ahí sigue la black, la que yo tengo. Entonces, compras, supongamos, voy a comprarme un televisor, un ejemplo,el televisor vale dos millones de pesos, entonces yo lo pago con la tarjeta de crédito a una cuota, eh me gano ese mes de no pagar plata ni me cobran por que la compra es a una cuota, no le pago intereses al banco y al mes siguiente

lo pago, entonces me gane un mes y me gane los puntos que me genera la tarjeta por compras, entonces la final del año ya he acumulado muchos puntos y hago una compra grande, un ejemplo, por lo regular siempre viajo, entonces compro los pasajes con la tarjeta, entonces cuando ya compro los pasajes, todas esas cosas, los tiquetes, el hotel, entonces le digo a la, al banco que quiero redimir los puntos, entonces ellos me dicen “usted tiene X cantidad de puntos que equivalen a un millón, un millón de pesos”, entonces yo les digo: “bueno, coja esos puntos y abónemelo a la deuda de la tarjeta”, y entonces eso esa es plata que yo me gano.

O sea las tarjetas son muy buenas, cuando vos sabes manejarlas. Cuando vos no sabes manejarlas y te enloqueces comprando cosas, llega un momento en que vos compras y compras y no tenes como pagar entonces te vas ahorcando, ahorcando y ahí es donde te meten a datacredito, te dañan tu crédito, tu historial en la banca.

J: ¿A vos nunca te ha pasado eso verdad?

O: No, nunca me ha pasado eso

J: ¿Pero alguna vez te has endeudado a un punto que digas “uf juepucha”?

O: No, nunca. O sea, las cuestiones de la tarjeta es que vos no podés gastar mas de lo que vos tenés, si yo me gasto un millón, es porque en el banco tengo dos millones de pesos y se que puedo responder con esa tarjeta. O muchas veces compro con la tarjeta de crédito y voy pagando mensualmente las cuotas. Si ya llega un momento en que yo diga “bueno ya estoy cansado de pagar esta”, llego y “tun” y cancelo totalmente la deuda. Esa es la ventaja de las tarjetas de crédito. La ventaja de la tarjeta de crédito es un... la gran ventaja es que una tarjeta de crédito es un crédito inmediato, no vos tenés que estar yendo a un banco, meter papeles, necesito un crédito, no. Eso es como para emergencia o cuando vos tenes solvencia decís “voy a pagarlo con una tarjeta de crédito”. Muchas veces vos te quieres comprar unos tenis que valen un ejemplo doscientos mil pesos, entonces vos decís “?Doscientos mil pesos pa sacar ya?, “bueno no, no me parece”. Entonces uno dice “bueno, 200000 pesos en 10 meses son 20.000 pesos mensuales mas intereses”. Entonces uno dice “póngalo a diez cuotas y vos vas pagando 20.000 pesos mensuales, que es más fácil sacar 20000 pesos mensuales que sacar 200.000 pesos de una.” Ese es el manejo que usa uno en las tarjetas.

J: ¿Pero ahí eso aparece es en momentos donde, digamos ahí estas en un almacén o digamos vas caminando por un centro comercial y te antojas de algo o que?

O: Si, o sea paso por ese almacén y digo “uy tan bacanos esos zapatos, ve cuanto valen?”. “Tanto”, y yo digo “bueno en el momento no tengo plata, pero cuanto valen?” entonces por lo regular yo siempre...yo siempre...no me limito a decir a una cuota o dos cuotas.Por que ¿Qué pasa? Yo digo “una cuota, así tenga la plata, yo sé que la cuota siguiente es el pago total”. Siempre digo yo “a doce cuotas”. Entonces yo pago una cuota o dos cuotas o si tengo la plata la pago de una al mes siguiente. Pero entonces yo me pongo a pensar que el día de mañana yo no tenga la plata, tengo doce meses pa’ pagar esa plata.

J: sí, sí

O: Entonces por eso muchas veces lo hago

J: Ah, ya, ya. Más que todo, ahí es por comodidad también ¿no?, ¿o qué?

O: Por comodidad, también para evitar andar con efectivo o...o sea las tarjetas de crédito para mí son muy buenas, simplemente como te lo dije antes, lo principal es saber manejarlas y no enloquecerse pues con una tarjeta de crédito salir a comprar y a comprar y después decís: “Uy bueno, con qué voy a pagar esta cuota...o sea la idea es si vos...un ejemplo, si una persona se gana un mínimo y tiene una tarjetica de un millón, de cupo de un millón de pesos y vos te ganas un mínimo, vos no decís: “Uy voy a hacer una compra de...de...del cupo total de la tarjeta”, porque si yo me gano un mínimo entonces como voy a pagar una deuda de...de...de...a no ser que vos digás: “bueno lo voy a poner a un año”. Y vos decís: “de ahí saco las cuotas para...para pagar los...la cuota de la tarjeta”.

J: Pero por ejemplo, vos decías digamos que vos casi, vos no te endeudás si vos no, digamos, no tenés plata en el banco o algo así entonces, la pregunta es, por ejemplo vos, digamos, hay casos donde, digamos, vos no tenés la plata pero vos sabes que te va a entrar un tiempo despues, vos ahí sí, digamos, ¿te endeudarías?

O: Si lo he hecho, sabiendo que tengo una seguridad de que me va a entrar una plata porque ya hice un negocio y porque ya está hecho pero hay gente que dice: “uy me va a entrar una plata, voy a hacer esto” y resulta que el negocio se le daña y ya después no sabe como...como cubrir esa deuda que le hizo, o sea yo... yo lo hago cuando tengo mucha seguridad o porque tengo una solvencia mensualmente o un salario o una entrada y yo digo: “bueno, yo puedo ir pagando de aquí esto, esto, esto”. Siempre que la utilizo es o sea, con la cabeza, pues fria, diciendo: “yo puedo hacer esto”, no porque voy a hacerlo y de pronto al otro mes me va a entrar y puedo conseguir, no. O sea, es, una

tarjeta de credito es algo bueno, perot iene un doble dilo, ¿entendes? Que vos tengas la manera de cubrir las cuotas o tambien pueda que no lo podas hacer.

J: ¿Entonces, el crédito que vos has usado es más que todo con tarjeta de crédito y creditos para comprar vehículo?

O: Para comprar vehículo, pero siempre los creditos que he hehco por vehiculo no superan Iso dos años. O sea, dos años, tres años, y cuando vos lo haces te quedan cuotas, y los montos que he usado no son muy elevados. Hay gente que compra un carro al 100% del valor del carro y le quedan cuotas altísimas. Yo digo, bueno, un ejemplo: “ Tengo quince millones de pesos en mi banco, yo no me quiero gastar esos 15 millones, pero entocnes hago un credito de vehiculo por seis millones. Entonces yo lo hago por seis y entonces lo primero que yo hago es decirle: “Bueno, yo el voy a prestar a usted seis millones de pesos, en cuanto me quedan las cuotas emnsuales? Entonces, ahí te dice: “No, te quedan cuotas de 250.000, 300.000 pesos”. Uno dice: “Bueno, es muy fácil pagarlo”. Y ahí podés empezar a pagar. Obviamente al final has pagado...si le prestaste seis millones, pagas como millon y medio o un poquito mas de intereses, o sea estás pagando como siete millones, pero...pero...pero es mas fácil muchas veces comprar a crédito cosas que vos no tenes. Hay un dicho que dice que el que no se endeuda, nunca tendrá nada, pues, nunca se arriesga, no va a tener nada, pues... mucha gente se ha arriesgado con el crédito, no ha podido pagarlo y por eso vienen los embargos, que le quitaron el carro, que esto y lo otro.

J: ¿Vos has conocido gente que le ha pasado eso?

O: Si, yo conozco gente que ha metido crédito de vehículo y no ha podido pagarlo y el banco se los ha quitado.

J: Ah...Pero igual no ha pasado más...o sea digamos que lo hayan reportado a datacredito.

O: Sí, obviamente a vos te reportan en datacredito porque cuando usas unatarjeta de credito y no pagas una cuota mensual, bueno no pagó. Te llega un aviso de segunda cuota, y ya si no pagas la segunda cuota, ya ellos te reportan, te reportan en datacredito y eso, eso para mi si es como algo muy negativo para la persona que tenga créditos porque eso es como decir, hmmm, es como una tarjeta roja, cualquier solicitud que vas a hacer de vivienda, de cualquier cosa que vas a hacer, te miran datacredito y no, si apareces en datacredito ya vas a estar nulo, o sea, nadie te va a prestar plata porque si apareces como mal pagador, o sea , sos mala paga.

J: Sí, sos mala paga. Por ejemplo ahí vos estas hablando solamente de un banco que te ha prestado o estás hablando digamos de aparte tambien de los prestamos que has hecho para comprar carro, eh como que es, ¿es una cantidad diferente de bancos o ...?

O: No, yo tengo tarjetas de credito,...tengo Falabella, tengo Banco de Bogotá, tengo Colpatría y tengo...?que tengo?, no esas no más. Por ejemplo si yo voy a comprar, un ejemplo, Falabella tiene una cosa muy particular y es que si vos vas a comprar un producto y te dicen: “el producto vale, un ejemplo, 60.000 pesos, por ejemplo si lo paga con su tarjeta CMR Falabella vale 40.000”. Entonces vos decís: “Bueno, lo compro a una cuota, me ahorro 20.000 pesos y en una cuota no estoy pagando intereses”, entonces te estás ahorrando una plata. O con la Colpatría que es la de Carrefour, ellos a veces hacen promociones que dicen:” Bueno un televisor vale un millon quinientos pero con tu tarjeta de Carrefour te vale un millono trescientos, millon doscientos, entonces vos decís: “Bueno, vale la pena”, entonces lo compras a una cuota, te estas ahorrando la plata, y obviamente cuando vos, o sea es mas que todo cuando vos decís: “Bueno, tengo la plata pa comprarme un televisor”, voy a ir a comprarlo y encontras esas gangas, con la tarjeta de credito te estas ahorrando trescientos mil pesos, vos decís: “Bueno lo pago con la tarjeta de credito, tengo la plata para el televisor, el proximo mes la pago”. Entonces ahí es donde uno sabe usar la tarjeta de credito.

J: Ve pero, por ejemplo, la ultima compra que hiciste, asi con credito, ¿por ejemplo?

O: Eh...la ultima compra que hice con credito, los pasajes para viajar a San Andrés. Eh, como te decía, esos los pague con mi tarjeta de credito, en todo el año habia usado la tarjeta bastante, tenía muchos puntos, y a la hora de redimirlo tenia como millon y medio en plata redimida en puntos, entonces eso lo aboné a la deuda de los pasajes. Entonces ahí es donde uno dice muchas veces usar la tarjeta no es malo, porque hay que saber usar los puntos.

J: Sí. Pero por ejemplo, vos como llegaste a ese conocimiento, porque es... me entendes... aprender a manejar una tarjeta de credito no es algo sencillo, no...o sea hay gente que no la usa porque, pues, porque simplemente no consume muchas cosas o...

O: Muchas veces la gente mira los extractos de la tarjeta y dice: “Puntos acumulados: tanto” pero en realidad nunca se han puesto a mirar qué pueden hacer con esos puntos...eh...hay muchas tarjetas de credito que vos entras a las paginas y te dicen: “Por tener tantos puntos, podes cambiarlos por un radio, un aparato, por muchas cosas, tenes esas opciones; o la otra opcion es que yo

me averigüe que si vos hacen compras a una agencia de viajes por viajes, por hoteles o por cosas así, por ser esas compras, puedes redimirlo para pagar las cuotas del viaje. Si vos compras, un ejemplo...eh... un carro. Un carro vale 30 millones y si lo metes a la tarjeta de crédito, vos te vas a ganar un poco de puntos porque te quedan esos puntos acumulados, pero si vos decís: “Esos puntos, los redimo para pagar el carro”, te van a decir que no, porque no es para eso. Entonces vos decís: “Bueno, ya tengo esos siguientes puntos voy a ahorrarlos”. Y al año siguiente, vos decís: “O viajo y los redimo, o miro la página de los premios por puntos y ahí hay cosas interesantes, hay...me he metido y hay iPad, hay iPhone, hay,

J: Ahí es la página de Banco de Bogotá?

O: De Banco de Bogotá, de los puntos. Hay muchas cosas interesantes, pero por lo regular yo por ejemplo las compras que hago todo el año es para viajar. Eso es para lo que yo utilizo los puntos. Para viajar. Para eso es.

J: Vos como te diste cuenta de eso? ¿ Llegaste como a través de internet o te contaron amigos o...?

O: Hablando una vez con la gerente del Banco de Bogotá yo le comente: “Estos puntos”, me dijo: “Vos los puedes redimir”. Hay gente que usa tarjeta de crédito para comprar tiquetes y te dan millas también o millas pero eso es cuando vos tenes arreglado una vaina de millas. Hay gente que compra los tiquetes con coso y Avianca te da millas y lo puedes cambiar por tiquetes, pero eso ya es diferente. Pero ahí está incluido los puntos que te digo, o sea, siempre hay como...como... bueno la verdad yo utilizo mi tarjeta cuando hago compras grandes es por que yo tengo la plata...es más cuando yo quería comprar un carro yo le dije a ellos: “Yo puedo comprar el carro con tarjeta de crédito?” Porque yo tenía la plata para comprar el carro, entonces dije: “Bueno, lo pago con mi tarjeta de crédito, a una cuota, no me cobran intereses, al mes siguiente lo pago”. Y no me dejaron porque ellos como establecimiento te cobran un porcentaje, entonces ¿qué va a pasar ahí? Simplemente el carro me va a salir más caro porque tengo que cubrir un porcentaje de la tarjeta. Entonces yo dije: “No, no me conviene”. Pero otras veces si lo he hecho, porque no me dicen: “Vea hay que pagar un comisión”. Por lo menos en ese caso, cuando fuimos a comprar los tiquetes a San Andrés, yo dije: “Voy a pagar con tarjeta de crédito”. El me dijo: “Ah, tiene un recargo como de cien mil pesos” Y yo pague...no me importa, yo lo pago, pero yo sabía que eso estaba generando los puntos, y yo tenía unos puntos atrás, y yo sabía que esos cien mil no me iban a afectar nada porque yo sabía que podía redimir los puntos que tenía y lo podía abonar a la deuda. Entonces por eso lo pense por ese lado.

J: Y ya por ejemplo digamos para el manejo de las tarjetas, por ejemplo, vos haces un manejo muy estrategico, como muy pensado. ¿Vos aprendiste eso a lo largo del tiempo? O sea, ¿hace cuanto mas o menos estas usando credito?, ¿O cómo aprendiste esas cosas, porque...

O: Uno... yo creo que uno va a aprendiendo como a manejar su dinero, ¿no? Eh...uno va aprendiendo cosas pues porque...eh...porque uno investiga o los amigos le cuentan o te dicen: "Ve, tal cosa". O con los créditos cuando te dicen: "Ve el banco tal está prestando una tasa mas bajita que esta"...entonces esas cosas con las que incentivan a que la gente invierta con créditos. Vos no vas a invertir en un credito cuando te dicen que la tasa es muy grande porque vos decis: "Bueno, los intereses...los intereses me van a comer, mientras que aca pago intereses mas bajitos". Por lo menos yo tengo tarjetas que tienen unos cupos grandes, que esas casi no las utilizo, las utilizo de vez en cuando, y tengo tarjetas pequenas que tienen cupos muy pequenos. Entonces esas las utilizo, pongamos...si voy a comer, pago con la tarjeta de credito, si voy a un almacen y compro cosas poquitas pago con tarjeta de credito; y muchas veces vos negocias con los bancos: todas las tarjetas de credito tienen una cuota de manejo. Entonces esas cuotas de manejo te llegan trimestralmente. En algunos casos, digamos la tarjeta black, las cuotas de manejo son muy altas, pero tiene muchos beneficios. Entonces vos decis: " Bueno, yo los pago porque los cupos son altos y las tarjetas tienen un beneficio muy grande que son los seguros de vida, y esas cosas, como tambien, hay tarjetas de credito como la de Colpatria, que me dicen: "Le damos esa tarjeta de credito, y le damos cuota de manejo gratis por un año". Entonces, ¿la estrategia mia cual es? Digamos este año ya se me vencio, me llego el cobro, y llame a la linea de cliente de ellos y les dije: "Mire, ya me llego cobro de cuota de manejo y la verdad yo no necesito esta tarjeta porque yo tengo mis otras tarjetas. La voy a cancelar". Entonces me dicen: "No, no señor no la cancele, y viendo que usted es un cliente bueno, le vamos a dar otro año sin cuota de manejo, entonces yo les digo: "Bueno, dejemosla entonces", porque yo puedo hacer mis compras y no tengo que pagar mensualmente cuotas de manejo, entonces tengo una tarjeta ahí que no me esta generando pagos ni nada, simplemente estoy utilizando al banco.

J: Muy chistoso eso...(risas)

O: Entonces son cositas que uno aprende pues...

J: si, si si...

O: Que uno muchas veces...o sea el cliente...yo pienso que en los bancos el cliente tiene la razon. Por lo menos hace dias, me paso con una compra que hice grande, hice una compra como de 25 millones de pesos, la puse a una

cuota, ¿Qué hice ahí? Yo no tenía los 25 millones pero sabía que los tenía en un mes; e hice una compra de 25 millones pero resulta que la cuota se vencía supongamos el día 10 y yo lo pague el 11. Entonces me llegó un cobro grandísimo como de 700.000, 800.000 pesos de intereses por esos 24 millones de pesos por no haberlo pagado a la fecha, entonces yo fui al banco y les dije, le escribo a credibanco y les dije: “Mire, yo no estoy dejando de pagar la deuda, simplemente se me olvidó pagar la cuota, la estoy pagando al día siguiente, y ustedes no me pueden cobrar todos esos intereses, porque ellos asumieron que...”

J: O sea, ¿como si ya fuera el mes o que?

O: No, el mes...ellos te dicen todas las cuotas una cuota, ellos no te cobran intereses por la compra, pero si te pasas ese mes, ellos ya dicen bueno, no pago el mes, ya esa es la política. Entonces yo les dije Mire, sencillamente si ustedes me cobran esa plata, yo la pague, y les mande una carta diciéndoles Si ustedes no me reembolsan esa plata, por un día que me atrase, sabiendo que yo soy un cliente muy bueno, yo retiré todos los productos del banco y cancelé todas las cuentas, tarjetas, todo eso, y...a los tres días me respondieron que no, que disculpara y que obviamente no lo volviera a hacer cuando comprara a una cuota, a un mes, tenía que ser a la fecha estipulada. Pero no me lo cobraron, o sea, me reembolsaron la plata que había pagado, pero ahí es donde uno dice que muchas veces el cliente tiene la razón cuando la tiene que tener, o sea, los bancos muchas veces te atropellan porque vos no hablas. Pero cuando vos hablas y dispones tus cosas, a lo mejor muchas veces te escucha y decís Bueno, tiene la razón.

J: No y también como que vos sabes hablarle al Banco porque igual vos has sido un cliente como importante, pues, para el banco. Ese es el banco donde vos tenes la tarjeta black?

O: la black, si, si, si, soy un buen cliente para ellos, soy muy buen cliente

J: Pero, vos dijiste ahora que era credibanco...eso es como lo mismo que banco de bogota o que?

O: si, es q banco de bogota, las tarjetas credibanco son del banco de bogota, porque las otras son Diners que es de Davivienda, esta la american express que eso es de Bancolombia, y está...bueno, cada banco tiene su... pero Credibanco, creo que es de Banco de Bogotá, sí.

J: La “Black” es MasterCard? ¿O esa qué es?

O: No, está la “Black”, la “Black” creo que es Mastercard y la “Signature” es Visa. Son las dos tarjetas mas altas que hay, pues...en el tope de las tarjetas.

J: Si... ¿Vos llegaste a esas tarjetas porque vos las conociste a traves del Banco?

O: O sea, por el buen manejo te las...a vos el Banco, cuando vas manejando, vos no le decís al Banco: “Ay venga, voy a pedir una tarjeta de credito”. Ellos empiezan por abajo. Ellos te empiezan a dar una tarjeta de un millón y medio. Vos empezas tu manejito, pues, de tu tarjeta. Ellos ven que vos la has movido bien, has pagado tus cuentas, entonces te dicen como una...eh...?como se dice? Cuando a vos te dicen: “Este man es buen cliente. Te damos una tarjeta de más crédito”. Entonces te suben a tres, vos empezas a mover esa tarjeta y ven que no te has atrasado en una cuota; entonces en el transcurso del tiempo he llegado a tener tarjetas que yo no necesito pedir las. Yo tenía primero una “Clásica”, me dieron una “Gold”, la dorada, ya después viendo mi manejo me dijeron: No, le vamos a dar una “Platino” que es mejor, y ahorita me llegó la “Black”, que son muy buenas pero nunca les dije: “Vea señor del Banco, yo quiero tener una tarjeta “Black””. Simplemente por mi buen manejo y por ser buen cliente, me llegó. Esa tarjeta no le llega a todo el mundo, pero me llegó a mí.

J: Sí. Entonces, por ejemplo, digamos a veces que has comprado algo, ¿has visto otra gente usando tarjetas así por el estilo?, ¿me entendés? Como...

O: Si, yo tengo amigos que tienen la “Black” y la usan demasiado, o sea hacen compras inmensas. A toda hora mantienen comprando pero es gente que tiene como pagarlas, ¿me entendes? Entonces hacen compras de 10 millones, 20 millones y a 3 cuotas y pagan. Pero por eso te digo, porque saben que tienen la plata, y no es lo mismo que vos tengas, un ejemplo: 50 millones en el bolsillo y salir con 50 millones en el bolsillo sabiendo que tiene una tarjeta de cupo de 50 millones y vos decis: Bueno, yo pago con tarjeta de credito y despues, el banco, cruzo y lo pago. O sea, es el famoso dinero plastico que se habla, pues que es una plata efectiva pero en un plastico.

J: Ajá, y aparte de eso te dan puntos ¿no?

O: Dan puntos, dan buenos puntos por las compras, esos puntos vos los redimis, los cambias por como te dije, cosas que vos quieras. Vos, pongamos, vos decis: “Uy tengo muchos puntos y yo siempre he querido un telefono tal, un blackberry, o no sé, que en ese momento estén ellos entregando por puntos y vos decis: Bueno, tengo tantos puntos, tengo plata pa’ esto y lo coges.

J: Por ejemplo vos, digamos...ya con la gerente vos le hablas asi, ya como una persona conocida...

O: Sí claro, yo llego al banco y no busco al secretario ni nada, sino que voy directamente donde el gerente y me siento a hablar con el y le digo: "esto, esto, esto". Ya como uno es un cliente importante, a vos no te miran como: "Ve, ¿quién será este?", "Vaya hablé allá". No, vos tenés como una prioridad en el banco. Vos sos un cliente importante y vos...o sea, hay como un respeto porque no sos cualquier persona, o sea...entonces hay como esa cordialidad pues con el cliente porque uno es buen cliente.

J: Y digamos esa "cordialidad", ¿ha pasado como a alguna amistad o algo así?, o...

O: Por lo regular siempre todos los gerentes se vuelven amigos de uno. Incluso con la blackberry, uno todo el día charla: "Ve necesito tal favor", y te hacen los favores y todo eso. Ya se vuelve como algo muy...como "amistad" entre comillas.

J: ¿A vos también como que te piden favores y vos relajado y todo?

O: Si sos buen cliente, los gerentes también tienen que cumplir metas. Ellos dicen: "Ve, pa' diciembre tengo que cumplir una meta de tanto, ¿vos no tenés platica que me consignes para yo cubrir mi meta? Y uno dice: "Ah sí, yo te hago el favor, y "tun", uno les consigna. Y entonces ellos pasan sus metas y sus cosas. Entonces, eso...eso lo he hecho.

J: Pero, ¿Como así esas consignaciones? ¿Ahí es como meter dinero en tu cuenta del banco? ¿O qué? ¿O cómo es eso?

O: Supongamos que a mi me va a entrar una plata de un negocio y la gente me dice : " Ve tengo una meta de...consignamela en tu cuenta, o sea, no es en la cuenta...no es que la consigne...

J: O sea, la consignas en una cuenta tuya...

O: En una cuenta mía del banco pero del banco. Entonces, ...o abris un CDT a un mes, dos meses, tres meses... entonces esa plata ya le entró al banco, entonces son metas que ellos cumplen de plata que les tienen que entrar o tienen que hacer metas. Entonces uno les colabora. Entonces el día de mañana uno necesita un favor, y te corren. Cuando vos sos un cliente bueno, vos a veces ni haces cola. Vos llegas donde la gerente y decis: "Ve, necesito consignar esta platica". O pagar este recibo. Entonces ella internamente te

hace el favor. Ahora hay otras cosas. Cuando vos sos un buen cliente...ahorita el Banco de Bogotá ha hecho unas oficinas que se llaman "Oficinas Premium". O sea vos sos un cliente "Premium". Esas oficinas son diferentes a todas las oficinas que vos conozcas de un Banco.

J: ¿Pero esas dónde están? O sea, ¿Dónde las han hecho?

O: En este momento hay una oficina Premium que queda en Unicentro y estan haciendo una creo que en el oeste, pero esa esta en proyecto. Esa oficina Premium es una oficina que vos...simplemente vos entras, ya te conocen, o sea, vos no haces cola. Vos entras a una oficina, como decir a un gerente, hay dos cajeros en un escritorio, no (como) en el banco normal. Entonces vos entrás, te sentás, hacés tus transacciones y no tenes que hacer cola ni nada eso es como... o sea es un concepto muy diferente de un banco, ¿entendes?

J: Sí.

O: Entonces eso es para cuando son clientes premium. Entonces vos llega ahí, llegas a la recepcion, decis: "ve necesito pagar eso". Ah, siga", Entonces está un cajero, entonces uno entra. Otra

