

“Ni mucho ni a todo el mundo”: la economía moral de un gota a gota

“Neither Much Nor for Everyone”: The Moral Economy of gota a gota

“Nem muito nem para todo o mundo”: a economia moral de um gota a gota

.....

Recibido: 11/09/2024 • Aprobado: 24/04/2025 • Publicado: 01/09/2025

María Fernanda Palomino-Martínez

Universidad de Manizales, Manizales / Universidad del Valle, Cali, Colombia

mpalomino@umanizales.edu.co

<https://orcid.org/0000-0002-8698-3946>

Resumen

Este artículo se centra en la economía moral de los prestamistas informales conocidos en Colombia como gota a gota. El argumento principal es que estos préstamos operan dentro de un entramado social y económico que, aunque ilegal, está profundamente arraigado en las prácticas culturales y las necesidades materiales de las comunidades empobrecidas. Se discute que la falta de acceso al crédito formal y las condiciones económicas adversas han propiciado la proliferación de prestamistas de gota a gota, quienes, a pesar de sus métodos muchas veces coercitivos, ofrecen un servicio que el sistema financiero formal no proporciona adecuadamente. La investigación se basa en un enfoque etnográfico que utiliza datos empíricos obtenidos de entrevistas y observaciones directas con prestamistas y deudores en Palmira —población colombiana con altos índices de violencia—. Esta metodología incluye el análisis de casos específicos de prestamistas informales para ilustrar las dinámicas y justificaciones morales que subyacen a sus operaciones.

Palabras clave: prestamistas informales, gota a gota, repertorios de ideas morales, precariedad, Colombia

Abstract

This article focuses on the moral economy of informal moneylenders known in Colombia as *gota a gota*. The main argument is that these loans operate within a social and economic framework that, although illegal, is deeply embedded in the cultural

practices and material needs of impoverished communities. It argues that the lack of access to formal credit and adverse economic conditions have fostered the proliferation of *gota a gota* lenders, who—despite their often-coercive methods—provide a service that the formal financial system fails to adequately offer. The research is based on an ethnographic approach, using empirical data gathered through interviews and direct observations with moneylenders and debtors in Palmira, a Colombian city with high levels of violence. This methodology includes the analysis of specific cases of informal moneylenders to illustrate the dynamics and moral justifications that underlie their operations.

Keywords: informal moneylenders, *gota a gota*, moral repertoires, precarity, Colombia

Resumo

Este artigo se concentra na economia moral dos empréstimos informais conhecidos na Colômbia como *gota a gota*. O principal argumento é que esses empréstimos operam dentro de uma estrutura social e econômica que, embora ilegal, está profundamente enraizada nas práticas culturais e nas necessidades materiais das comunidades empobrecidas. Argumenta-se que a falta de acesso ao crédito formal e as condições econômicas adversas levaram à proliferação dos credores de *gota a gota*, que, apesar de seus métodos muitas vezes coercitivos, oferecem um serviço que o sistema financeiro formal não fornece adequadamente. A pesquisa é baseada em uma abordagem etnográfica que utiliza dados empíricos obtidos por meio de entrevistas e observações diretas com credores e devedores em Palmira —uma cidade colombiana com altos índices de violência—. Essa metodologia inclui a análise de casos específicos de credores informais para ilustrar a dinâmica e as justificativas morais subjacentes às suas operações.

Palavras-chave: credores informais, *gota a gota*, repertórios morais, precariedade, Colômbia

Introducción

En algunos estudios realizados en Latinoamérica (Balén 2024; Palomino-Martínez 2024; Villarreal 2010; Wilkis 2018, entre otros) se ha hecho visible que la capacidad de sostener un hogar se vincula al acceso a préstamos y al cumplimiento de los pagos a tiempo. A este escenario se suma la inexistencia de beneficios estatales, la destrucción de las oportunidades laborales y la desigualdad en el acceso a los recursos. En este contexto, los prestamistas informales proporcionan alternativas para obtener dinero que se ajustan a las realidades de los deudores que se encuentran en sus propias comunidades empobrecidas. A su vez, para los deudores, los préstamos se convierten en una extensión de los ingresos para cubrir la totalidad de los gastos del hogar, lo que conlleva un ciclo interminable de desposesión y más pobreza.

En relación con este tema, la antropología económica ha visto la necesidad de evaluar cómo se entrelazan los aspectos económicos y morales. Los segundos se incrustan de manera especial en las transacciones que involucran dinero. En el centro de esta investigación se encuentra mi interés por la función de este aspecto en la circulación de los préstamos. En esta línea, la evaluación de alguien como buen pagador o como un deudor incumplido envuelve juicios morales que se imponen para definir las jerarquías que posibilitan o detienen el flujo del dinero (Wilkis 2018; Zelizer [2005] 2008 y 2011). La responsabilidad en el pago de las acreencias vigentes parece estar relacionada con el acatamiento de determinadas normas (Graeber 2011; Long y Villarreal 2004, 48).

Este artículo dirige su mirada a los préstamos informales conocidos en Latinoamérica como *gota a gota*, un sistema que ha proliferado en Palmira (Colombia) como respuesta a los apremios de dinero de las comunidades precarizadas, debidos a la rigidez y la escasez de alternativas de financiamiento. La investigación examina las tensiones irreductibles entre la necesidad económica de los sectores empobrecidos y la oferta de crédito informal bajo condiciones coercitivas y moralmente cuestionables. A pesar de esto último, los prestamistas de *gota a gota* operan por medio de un mecanismo que, aunque explota a sus deudores con altos intereses y métodos de cobro vergonzosos o violentos, se basa en códigos morales particulares. La metodología etnográfica permitió revelar las normas no escritas que sustentan esta práctica y considerar aspectos económicos, sociales y culturales partiendo de la interacción con acreedores y deudores y de sus propias percepciones¹.

Inicialmente se presentarán algunas descripciones del contexto en el que se mueve este tipo de agiotista. Luego, los datos etnográficos sobre Alex —un prestamista de *gota a gota* que trajina con la precariedad— pueden ser un referente para reconocer los factores que propician esta actividad, las distintas prácticas que se dan en función de los préstamos, e incluso las justificaciones y los repertorios de principios morales que soportan sus operaciones. Esos repertorios se despliegan

1 Se dedicaron aproximadamente dieciocho meses a la observación de prestamistas *gota a gota* entre los años 2020 y 2021; con personas endeudadas, el trabajo de campo fue más extenso: doce meses entre los años 2017 y 2018 y quince meses entre 2020 y 2021. Las entrevistas en profundidad fueron clave para recabar información. El trabajo de campo implicó, entre otras cosas, acompañar a un prestamista de *gota a gota* en sus rutas de cobro, conversar con sus clientes, participar en las actividades barriales benéficas y asistir a salidas ciclísticas durante los meses de confinamiento por el covid-19. Los datos empíricos fueron recolectados por la autora en el marco de su tesis de maestría en Sociología en la Universidad del Valle y su tesis doctoral en Sociedad y Cultura de la Universitat de Barcelona.

en un contexto en el que su quehacer como acreedor resulta permeado por el actuar violento del cual él, sin embargo, busca distinguirse.

Con el objetivo de ilustrar similitudes y contrastes con otros gota a gota se expondrán dos casos más de prestamistas informales. Uno de alguien que poco a poco ha ido abandonando ese mundo; que, de hecho, ya se dedica a otras cosas, pero que, por la severidad con la que cobraba las deudas, consideré pertinente incluir en este artículo. Y el de un prestamista de gota a gota que está activo y cuyo radio de acción tiene lugar en un pueblo del Eje Cafetero colombiano. Aunque estos dos acreedores no se mueven en Palmira, hicieron parte de mi trabajo de campo por la escasez de personas dispuestas a desvelar los intrínquilos de una labor que, además de ser informal, se lleva a cabo en la ilegalidad en Colombia.

Los gota a gota: contexto y enfoque

Los deudores, sobre todo los de bajos ingresos, han tenido menos margen de manio-
bra en los términos de negociación de productos crediticios. Esto ha cambiado pre-
cisamente por el acompañamiento subsidiario del Gobierno nacional colombiano,
que, al proveer un andamiaje normativo, ha garantizado la oferta privada de servi-
cios financieros a quienes no cuentan con ellos, lo que ha generado la posibilidad de
altas rentabilidades para las entidades acreedoras, sin poner en riesgo la liquidez del
sistema (Benítez 2019, 58; Palomino-Martínez 2019; Palomino-Martínez 2024, 249).

Este entramado institucional ha dado lugar a que aumente el desbalance de
las relaciones de poder acreedor-deudor, lo que ha repercutido en la dificultad
para obtener créditos con el sector financiero formal (Deville 2015; Graeber 2011;
Langley 2008), y esto se ha convertido en un terreno fértil para que se formen y
se reproduzcan alternativas informales de préstamos que operan bajo condicio-
nes desiguales (Figueiro 2010; Hadad 2020, 29; James 2015, 7; Palomino-Martínez
2024, 226). Estos emprendimientos informales dedicados a los créditos de bajo
monto, con tasas de interés excesivas y periodicidades diarias o semanales, se han
consolidado como un mecanismo de financiación admitido por las poblaciones
más precarizadas.

Es preciso advertir que la localización geográfica de esta pesquisa es Palmira².
Esta ciudad intermedia ha sido azotada por una violencia estructural causada por
bandas criminales de larga data, debido a que es un corredor geoestratégico del

2 Según el DANE, el 93,3 % de la población censada en Palmira no reconoce pertenencia a ninguna
etnia. Los entrevistados hacen parte de esta mayoría.

narcotráfico hacia los departamentos de Cauca, Huila y Tolima (CNMH 2014, 146), y también por el clientelismo y la corrupción del tradicional Gobierno municipal y de las autoridades policiales. En este entorno, el crecimiento económico del municipio es limitado.

Pese a que la concentración de instituciones y empresas asociadas a la agroindustria azucarera ha traído consigo un impulso productivo, la mano de obra empleada no ha sido en las últimas décadas oriunda de Palmira (Urrea 2009). Esta fragilidad económica ha llevado a muchos de sus habitantes a la informalidad. Aunque los datos son escasos, es un secreto a voces que el subempleo y los trabajos precarios son la fuente de ingresos de muchos habitantes de los estratos 1 y 2, que representan el 61,4% de la población.

Del endeudamiento informal se conocen también pocos datos. Lo que sí se sabe es que la Policía Nacional ha dado golpes a las redes de prestamistas de gota a gota en Palmira. En 2018, las autoridades desarticularon la banda Los Prestamistas, incautaron valiosos activos (dinero, casas, motocicletas, armas) y pusieron en custodia a once personas inculpas por el cobro de altos intereses y el uso de mecanismos extorsivos en contra de sus deudores (“Desarticulan” 2018).

En este contexto, la sola mención de la expresión *gota a gota* ya es un tabú. Sin embargo, esto tiene matices. El prestamista de gota a gota puede ser un vecino o un recomendado por alguien de confianza. Este atributo hace posibles los acuerdos contractuales en los mercados crediticios clandestinos (Krige 2019, 407), pero también los incrusta en dominios sociales en los que las transacciones adquieren significados más allá de lo económico (Granovetter 2017; Krige 2019; Rona-Tas y Guseva 2018; Zelizer 2011). El acreedor informal es visto como alguien con quien se pueden establecer espacios de comunicación que suponen privacidad para el deudor (Villarreal 2010, 403). Este criterio de proximidad es uno de los puntales para la permanencia de los gota a gota en diversas comunidades. Por lo anterior, el comportamiento abusivo de quienes llevan a cabo esta actividad debe ser mesurado (en el cobro de los intereses o en el uso de la violencia), ya que de no hacerlo así pueden ser marcados como explotadores (Krige 2019, 414; Waters 2018, 414) o repudiados en las comunidades en las que trabajan.

En efecto, los préstamos informales son una alternativa en un contexto que empuja a ejercer actividades delictivas por la carencia de oportunidades para progresar. Aunque algunos prestamistas buscan distinguirse de los demás cobrando pacíficamente, su ascenso socioeconómico acarrea un descenso moral, porque de todas maneras deben usar métodos vergonzosos cuando los deudores no quieren pagar. Así, las relaciones entre deudores y acreedores están marcadas por una

dinámica de poder y explotación (Deville 2015; Graeber 2011), debido a que, generalmente, aquellos se someten a las condiciones que establece el prestamista.

Estas condiciones arbitrarias pueden ser justificadas por los acreedores utilizando diferentes órdenes que se originan en principios morales y éticos variados (Boltanski y Thévenot 2006). Con este marco de interpretación, el orden de mercado explica que el afán individual de lucro admite que los agiotistas actúen en función de acumular riqueza como un patrón aceptado en la comunidad donde desarrollan su actividad. Empero, el compromiso y la lealtad de sus deudores se pueden lograr, en gran medida, a través de la confianza, que a su vez depende de una sólida reputación (Boltanski y Thévenot 2006, 312). Esto último tiene relación con el orden del renombre, que gana importancia para aquellos prestamistas a los que les interesa ser reconocidos por la ayuda que ofrecen a su comunidad al remediar la necesidad de dinero.

Desde luego, son muy personales las razones por las que los deudores acuden a estos prestamistas informales: tal vez porque tienen un contacto cotidiano con ellos o porque conocen la forma en la que operan, además de los beneficios debidos a la entrega inmediata del dinero sin cumplir requisitos. No obstante, son muchas las críticas a los Gobiernos locales o nacionales por el aumento de los gota a gota, que se endilgan a la falta de inversión en comunidades empobrecidas (Trujillo 2019, 34). En estos entornos precarizados, pude acceder a algunos de los prestamistas que circulan en un mundo clandestino y cuyas voces sirven para reconocer las dinámicas que caracterizan sus actividades.

Alex, un prestamista que trajina con la precariedad

Ha sido todo un desafío conocer prestamistas que trabajen en la informalidad. En su mayoría, navegan en el bajo mundo tras una fachada que hace difícil identificarlos en este ejercicio punible en Colombia. Conté con algo de suerte y llegué hasta Alex³. Nos conocimos en un grupo de ciclismo al que también asistían varios miembros de mi familia y quizá por eso logré ganarme su confianza. La disposición de Alex a contarme sobre su negocio fue incondicional. Siempre lo había visto como una persona muy callada, pero en los encuentros con él pude comprobar que es todo lo contrario, muy extrovertido y elocuente. Las particularidades que detecté en su historia y, sobre todo, sus características éticas, humanas y hasta

.....
3 Es un nombre ficticio para proteger su identidad, como todos los nombres que se usan en esta investigación.

espirituales me llevaron a pensar que merecía un análisis más allá de su actividad. Convenía saber cómo había llegado a ser prestamista y cuáles eran los procedimientos que usaba para cobrar altos intereses a personas endeudadas.

Alex es de origen campesino y, desde niño, tuvo que vivir solo y responsabilizarse de su hermana. Su mamá se fue a probar suerte en otro país. Antes de cumplir la mayoría de edad se desempeñó en empleos informales que no exigían mucha calificación académica, como mensajero, vendedor, guarda de seguridad y albañil. Le preocupaba la inestabilidad de sus trabajos. No poseía nada, materialmente hablando, y necesitaba consolidar sus finanzas para cumplir su anhelo de casarse y conformar un hogar. Por esa época, tuvo un encuentro espiritual cristiano que le hizo cambiar su perspectiva de vida: empezó a ser más ahorrativo, dejó de frecuentar discotecas y bares y, en general, se volvió más disciplinado con su dinero. Un poco antes de ser prestamista de gota a gota, tenía un empleo informal como vendedor de arepas en tiendas de barrio y pequeños restaurantes. Se dio cuenta de que distribuyendo cantidades significativas de un producto de bajo costo, como este, podía obtener ingresos para vivir de manera fácil y honesta. Este modelo lo replicó en el inicio de su trabajo como prestamista. La flexibilización de sus condiciones laborales respaldó la necesidad que sintió de tomar decisiones sobre su propio proyecto de vida (Banks 2006, 462). Sus reflexiones lo motivaron a elaborar cálculos creativos, no solo sobre el riesgo y las oportunidades laborales, sino también sobre los aspectos morales y emocionales que son componentes vitales de sus relaciones económicas.

Alex tenía muy poco capital para ofrecer a sus clientes: apenas contaba con 500 000 pesos (111 USD)⁴ de ahorros. Cerca de su vivienda estaban construyendo un edificio y pensó que sería buena idea postularse como albañil allí. Esto lo beneficiaría en dos sentidos: necesitaba ese salario con el fin de aumentar su capital para préstamos y, además, por sus experiencias laborales pasadas, sabía que sus compañeros de trabajo iban a ser sus clientes potenciales:

Cuando yo sacaba mis perras al parque, hice amistad con un vigilante de un edificio que estaban construyendo. Yo había empezado a prestar, pero no tenía trabajo. Eso fue muy duro. Él se llamaba John: “Ve ¿y esto qué?”. “No, esto lo compró una empresa de Cali y en veinte días empiezan a trabajar”. Mafe, yo vi una película en mi cabeza y así tal cual pasó. Los trabajadores vienen de Cali; esta gente a

4 El tipo de cambio de referencia en el momento en que hice esta investigación estaba en promedio en 4500 pesos por cada dólar americano.

los dos días no tiene ni para los pasajes [de bus]. “John, necesito que me ayude a entrar a trabajar aquí. Esta va a ser la última vez que yo entre a trabajar para alguien, porque de aquí en adelante voy a trabajar por mi cuenta”. (Comunicación personal, panadería en Palmira, 19 de enero de 2021)

Los cinco meses que pasó trabajando como ayudante de construcción fueron una escuela en la que aprendió a distribuir sus escasos ahorros sabiamente entre sus clientes. Comprendió que un obrero no podía recibir el mismo desembolso que un contratista que ejercía una jefatura. Alex me contó que antes no constataba las fuentes de ingreso de quien le pedía dinero. Después de esta experiencia verificaría muy bien dónde trabajaban sus clientes y qué cargo ocupaban, para saber si la cuota del préstamo no superaba el presupuesto del deudor. Me daba este ejemplo: “Un ayudante de construcción que se gane en la semana 200 000 [44 USD], por ahí 100 000 [22 USD] se le puede prestar” (comunicación personal, panadería en Palmira, 19 de enero de 2021), ya que, si le prestaba cifras más altas, después “no sabía cómo pagar”. Estas reflexiones evidencian que este prestamista creó su propio sistema de calificación de riesgo de impago, basado en la relación ocupación-ingresos de sus clientes. Este análisis da cuenta de sus estrategias para proteger su capital de trabajo, tal como lo hacen las instituciones formales con herramientas más sofisticadas, como el *credit scoring* (Carruthers y Ariovich 2010; Langley 2008; Lazarus 2009; Rona-Tas y Guseva 2018).

Con respecto al cobro de altos intereses, Alex no sentía que estuviera haciendo algo malo: “Yo no tengo culpa de su indisciplina, yo no tengo culpa que les guste el trago, no tengo culpa que a los tres días [de pagarles el salario], ya no tuvieran para irse para Cali” (comunicación personal, panadería en Palmira, 19 de enero de 2021). Sobre este discurso, las críticas que hace pueden pasar por alto las necesidades apremiantes que presionan a las personas a pedir dinero. Sus justificaciones dan luces sobre la preeminencia de las relaciones del mercado sobre la justicia, las reglas o lo que se considera moralmente correcto (Boltanski y Thévenot 2006, 286). Para él, los cuantiosos intereses de sus préstamos están justificados por el comportamiento imprudente de sus clientes. Sin embargo, la mayoría de los prestamistas evalúan su actividad como un servicio de apoyo a la población local (Waters 2018, 413) y los intereses que cobran, como la materialización de la ayuda dada en un momento de necesidad.

Alex tiene varias consignas que ha logrado forjar a través de los años en este negocio. La primera dice que se debe conseguir “gente de calidad y no cantidad, porque vas a hacer un negocio delicado [peligroso]” (diario de campo, comentario

de Alex en una actividad barrial de entrega de regalos de Navidad, barrio donde creció Alex, 24 de diciembre de 2021). Partiendo de este principio, no presta dinero a cualquier persona. Ahora su cartera aumenta con gente de la que sus clientes permanentes le dan referencias: “Si tú eres buena persona, tú no me vas a recomendar una mala persona; si tú eres buena persona, a ti te va a dar pena [vergüenza] recomendar a alguien mala paga” (comunicación personal, ruta ciclística, 23 de mayo de 2021). En esta narrativa queda manifiesto el repertorio de ideas morales que surge en las relaciones de deudas de este prestamista. La actividad de Alex se alimenta de sus círculos sociales; por tanto, requiere de un conocimiento íntimo de su mundo social local, de modo que un deudor socialmente integrado tiene pocas probabilidades de escapar sin pagar (Waters 2018, 412).

La siguiente regla es que se empieza “desde abajo, prestando poco”. Dice Alex: “Yo, por ejemplo, empiezo prestando 100 000 pesos [22 USD]. Yo le explico al cliente que primero aprendió a sumar, antes que a dividir” (comunicación personal, panadería en Palmira, 19 de enero de 2021). Su pauta cambia si el que solicita el préstamo es dueño de un asadero o un restaurante; en ese caso la cifra puede ser de 300 000 o 500 000 pesos (67 o 111 USD). Quizá esto suceda porque el negocio puede representar una garantía simbólica, más que formal, pues Alex no pide ningún aval por las deudas. Existe evidencia de que otros agiotistas piden documentos de respaldo; sin embargo, rara vez constituyen un método efectivo para garantizar la devolución del dinero (Waters 2018), dada la dificultad para trasladar a otra persona la propiedad de un activo. Alex rechaza la posibilidad de exigir documentos de garantía, pues lo pueden incriminar ante las autoridades que persiguen a los prestadiarios.

No tiene socios. Nunca ha aceptado las propuestas de familiares y amigos para inyectar dinero con el fin de aumentar la cartera. Alex quiere tener sus propias reglas de juego; él considera que tiene virtudes, como la empatía y la paciencia, que le permiten navegar en este mundo peligroso: “Sin estas cualidades, te van a matar, vas a tener enemigos o vas a perder tu tranquilidad, porque vas a vivir estresado” (comunicación personal, panadería en Palmira, 9 de marzo de 2021). Con alguien más en su negocio no podría seguir haciendo los tratos a su manera. Trabajar con otros implica el uso de la violencia. Por ejemplo, me contó que generalmente el dueño del dinero le asigna deudores a un cobrador para que recoja las cuotas pactadas periódicamente. Cuando los clientes no las pagan, el propietario del capital se las descuenta del sueldo al cobrador, lo cual aumenta la presión para que este use métodos coercitivos contra el prestatario. El temor se convierte en una razón de peso para pagar la deuda.

El paradigma del prestamista de gota a gota que recurre a la violencia física o verbal con la finalidad de someter la voluntad de los deudores que se resisten a cumplir los acuerdos de palabra se asocia a las organizaciones de prestamistas que superponen múltiples capas en la intermediación. Se puede corroborar que los que ejercen su función individualmente no suelen actuar con violencia al cobrar, dado que no tienen la presión de generar rentabilidad para alguien más. El discurso de que el préstamo es una ayuda al deudor reemplaza el mecanismo de la fuerza en el cobro de las acreencias (Waters 2018, 414). De manera que la decisión de Alex de laborar individualmente, ser empático, paciente y cobrar pacíficamente no solo refleja sus repertorios de ideas morales, sino que se torna una estrategia para evitar enfrentarse a las consecuencias fatídicas que traerían los comportamientos violentos. Para él, las sanciones sociales en un municipio como Palmira podrían consistir en perder la propia vida o la de sus seres queridos.

Alex reconoce sus cualidades carismáticas y tiene una especie de eslogan para sus deudores: “Ellos prueban de esta sazón y es difícil que la dejen de probar; más fácil es que yo les deje de dar” (comunicación personal, panadería en Palmira, 19 de enero de 2021). Él me aclara que no genera miedo, por el contrario, sus clientes sienten confianza y tranquilidad con él. Algunos no han apreciado sus virtudes y se han ido de la ciudad sin pagarle, pero Alex dice que son una minoría, tres o cuatro casos de los más de ciento cincuenta clientes que tiene. La efectividad en el recaudo de su cartera podría ser el resultado de juicios morales bien elaborados sobre las redes sociales de sus clientes, lo que permite anticipar mejor aquello que harán los prestatarios (Wilkis 2018, 42). Esta evaluación se ha pulido con el pasar de los años.

Él ha aprendido a sortear las vicisitudes de su negocio. A menudo algunos prestatarios “se hacen coger pereza”, porque cuando él va a sus casas no están, o porque no tienen la cuota o porque no contestan el teléfono celular. Entonces él opta por “hablar serio” e insistir hasta que hayan pagado la mayor parte de la deuda. El lenguaje usado y el tono de voz son tácticas con las que apela a las emociones del cliente y logra la recuperación de lo prestado (Deville 2015). Alex dice que la gente siempre lo vuelve a buscar, pero el castigo para los incumplidos es cerrarle las puertas a un nuevo desembolso. Otra estrategia que emplea cuando los deudores son “malos” pagadores es cambiar de número telefónico; con esto depura su cartera y se resigna a perder el dinero de difícil cobro, que él dice que es poco. A los clientes que considera valiosos los contacta desde su nuevo número móvil.

En su universo social, Alex define sus propias reglas para reconocer la virtud (Wilkis 2018, 164). Considera que ha tenido un muy buen círculo social. Sus amigos trabajan en entidades gubernamentales, en las fuerzas militares, en empresas

multinacionales o en negocios reconocidos de Palmira, lo que le ha servido para consolidar “clientes de calidad”. En este entramado, las personas son medidas, evaluadas y jerarquizadas moralmente de acuerdo con el dinero que se presume que tienen y las obligaciones sociales que involucra esta propiedad (Wilks y Hornes 2017). Esto guarda relación con lo que Alex advierte: “Una cosa es conocer a la gente como amigo y otra cosa es conocerla como cliente” (comunicación personal, panadería en Palmira, 9 de marzo de 2021). Esto lo aprendió por las muchas decepciones que le causaron las personas de su red cercana que no le pagaron.

Cuando le pregunté a Alex por qué estas personas con empleos estables recurren a él, en vez de al crédito formal, me dijo: “No sé, yo creo que es por la disponibilidad de la plata, porque yo se la llevo ahí mismo” (comunicación personal, panadería en Palmira, 19 de enero de 2021). A esta respuesta se le puede sumar que las entidades financieras, por más avances tecnológicos que ostenten, no logran simplificar los engorrosos trámites para hacer los desembolsos (diligenciamiento de formularios, firmas, huellas, fotografías, entre otros).

No.	FECHA	ABONO	No.	FECHA	ABONO
1	21-11-20	9000	21	18-1-21	9000
2	27-11-20		22	19-1-21	
3	28-11-20	9000	23		
4	29-11-20	9000	24		
5	29-11-20	9000	25		
6	30-11-20	9000	26		
7	31-11-20	9000	27		
8	1-1-21		28		
9	5-1-21	9000	29		
10	6-1-21	9000	30		
11	9-1-21	9000	31		
12	8-2-21	9000	32		
13	9-1-21		33		
14	10-1-21	9000	34		
15	11-1-21	9000	35		
16	13-1-21	9000	36		
17	14-1-21	9000	37		
18	2-1-21		38		
19	16-1-21		39		
20	17-1-21	9000	40		

No.	FECHA	ABONO	No.	FECHA	ABONO
1	11-11-20	7500	21	31-11-20	7500
2	12-11-20	7500	22	4-1-21	7500
3	13-11-20	7500	23	5-1-21	7500
4	14-11-20	7500	24	6-1-21	7500
5	15-11-20	7500	25	7-1-21	7500
6	16-11-20	7500	26	8-1-21	7500
7	17-11-20	7500	27	9-1-21	7500
8	18-11-20	7500	28	10-1-21	
9	19-11-20	7500	29	11-1-21	
10	20-11-20	7500	30	12-1-21	7500
11	21-11-20	7500	31	13-1-21	7500
12	22-11-20	7500	32	14-1-21	7500
13	23-11-20	7500	33	15-1-21	7500
14	24-11-20	7500	34	16-1-21	7500
15	25-11-20	7500	35	17-1-21	
16	26-11-20	7500	36	18-1-21	
17	27-11-20	7500	37	19-1-21	
18	28-11-20	7500	38		
19	29-11-20	7500	39		
20	30-11-20	7500	40		

Figura 1. Contabilidad de los cobros del gota a gota de Alex

Fuente: archivo personal, 2024.

Tuve la oportunidad de tomar fotografías a dos tarjetas de cobro con las que Alex gestiona las cuotas que le han pagado sus clientes. En la figura 1 pueden observar la deuda de uno de los clientes de Alex, que paga 9000 pesos (2 USD)

diarios por un préstamo de 300 000 pesos (67 USD); son cuarenta cuotas que incluyen la amortización del capital y los intereses. Alex me explica que no cobra ni domingos ni festivos, razón por la que solo visita a sus deudores seis días a la semana. Se puede prolongar el tiempo de pago de las cuotas a siete u ocho semanas, en especial en aquellos meses en los que hay muchos feriados (Colombia tiene en promedio diecisiete festivos al año). Por la deuda de un segundo cliente, de 250 000 pesos (56 USD), la cuota es de 7500 pesos (1,7 USD) diarios.

Actualmente sus clientes están en Palmira y varias ciudades del país; unos pocos han migrado a Chile y a España, y él cree que le solicitan dinero para sus familias en Colombia. Los deudores que están en el extranjero se responsabilizan de pagar la acreencia a través de transferencias electrónicas.

Alex tiene un total de 50 millones de pesos (11 111 USD) en su cartera. Es paradójico que también les preste a otros gota a gota que se han quedado sin dinero disponible porque tienen todo el capital distribuido entre sus deudores. Requieren cobrar altos intereses para no perder clientes por iliquidez. Por esto, Alex debe tratar de tener los fondos suficientes para cuando necesiten sus solicitantes. Cabe aclarar que un 90 % de sus deudores tienen crédito rotativo; este porcentaje significativo es una razón para tener capital disponible con el fin de no denegar un desembolso por falta de fondos.

Alex ha hecho del ahorro un hábito obligatorio para sufragar algunas contingencias y gastos ineludibles en el futuro. Este ahorro tiene un componente formal y otro informal. En primer lugar, reserva dinero formalmente a través del banco. Ha establecido un fondo de emergencia que debe tener disponible para estar seguro de suplir las necesidades de sus clientes. Este capital inmovilizado tiene costos financieros —principalmente, la cuota de manejo de la cuenta—, pero él siente que es forzoso pagar esos costos para contar con recursos disponibles ante las eventualidades que se presenten, como fue el caso de la pandemia por el covid-19 o cuando los clientes se han escapado sin pagar. El rigor con el que Alex efectúa sus prácticas de ahorro crea una forma de distinción y dominación moral (Bourdieu 2002; Wilkis 2018, 28). Por cuenta de la informalidad de su trabajo, debe asegurarse de que sus virtudes sean notorias para poder acceder al crédito. Su disciplina de ahorro ha hecho que varios bancos le adjudiquen créditos de libre inversión. Este dinero es una fuente del capital de sus préstamos en la actualidad.

La segunda forma de ahorro, la informal, se da a través de alcancías. Alex se dio cuenta de que recibía diariamente muchas monedas de las cuotas de sus clientes que trabajan informalmente: los tenderos, las vendedoras ambulantes de café o los mototaxistas. Tiene varios recipientes con diferentes finalidades.

Para el seguro, los mantenimientos y las revisiones obligatorias de la motocicleta (el medio de transporte con el que recauda el dinero). Las monedas de 500 y de 1000 pesos (0,11 y 0,22 USD) que recibe pasan a formar parte del capital para préstamos: dispone de este dinero cada tres meses o antes, si observa que el recipiente está lleno; el monto total que puede reunir es de 500 000 pesos (111 USD) o un poco más. En otro tarro deposita las monedas de 200 pesos (0,04 USD), “que son para la obra de Dios”: con ese dinero regala mercados a los necesitados, les compra juguetes o vestuario en Navidad a los niños del barrio en donde vive y lleva a cabo otras obras sociales que lo hacen sentir muy aliviado por contribuir.

Con estas formas de ahorro, Alex le da una connotación moral al recaudo de las monedas, y así elabora un *marcado del dinero* (Zelizer 2011), una red personalizada de transacciones económicas con usos y significados diferenciales. Para Viviana Zelizer (2011) el dinero identifica, clasifica y organiza a las personas dependiendo de los múltiples vínculos sociales en los que están inmersas (2011, 13). Alex, por ejemplo, establece una estrategia de diferenciación con los ahorros para el beneficio de su comunidad, pues devuelve un poco de las ganancias que obtiene y afianza los vínculos de confianza con aquellos con los que convive. Esto nos invita a percibir el dinero más allá de su finalidad instrumental. Al ser usado para fines benéficos en el contexto de donde Alex extrae ganancias, este dinero opera como unidad de cuenta moral (Zelizer 2011, 93-94).

En el futuro, Alex no quisiera seguir siendo prestamista, pues considera que es arduo “estar detrás de la gente”. A él le gustaría tener un restaurante o un asadero de pollos: “No son negocios que te van a enriquecer, yo no busco enriquecerme, yo busco vivir tranquilo; de hecho, hoy en día yo vivo tranquilo, gracias a Dios” (comunicación personal, panadería en Palmira, 19 de enero de 2021). Esta tranquilidad se relaciona con el reconocimiento que ha recibido de las personas cercanas, por el mérito de servir a una causa significativa (Boltanski y Thévenot 2006, 111). Obtener un préstamo hace sentir a los deudores que no están solos en circunstancias difíciles.

Alex considera que ejerce la función de custodio del dinero de sus clientes: “A mí me pagan por guardar la plata de ellos” (comunicación personal, ruta ciclística, 1.º de mayo de 2021 [frase repetitiva en mis anotaciones en el diario de campo]). El interés que amortizan es el costo de la transacción por su labor como captador y colocador de recursos. Esto es valorado por sus clientes como un servicio de apoyo a la población local (James 2015; Krige 2019; Waters 2018) y el agradecimiento se constituye como el móvil de la devolución del dinero: el prestamista fue oportuno en un momento de necesidad.

Las disímiles formas del gota a gota

Según la Fundación Connectas (2017), en Colombia existe la creencia de que los gota a gota surgieron en Medellín, asociados al cartel más poderoso que asolaba al país en la década de 1990. Estos prestadiarios tenían el objeto de blanquear los dineros del narcotráfico. De hecho, las estructuras delictivas de las organizaciones que traficaban con drogas fueron usadas para el beneficio de esta actividad; por ejemplo, los sicarios podían hacer los cobros y la violencia que esto implicaba era la garantía de que el dinero prestado sería devuelto. Originalmente, los préstamos con intereses altísimos estaban dirigidos a trabajadores informales, quienes tenían cerradas las puertas del sistema financiero. Hoy se ofrecen de forma indistinta a quien necesite dinero rápido.

Existen pocos estudios sobre el fenómeno de los gota a gota. Sin embargo, de los datos empíricos de la investigación de Maria Elisa Balen (2024) se pueden deducir algunos tipos de gota a gota. Una primera categoría sería la de *la gente que trabaja su sueldo*, es decir, prestamistas que disponen sus excedentes salariales para empréstitos con altos intereses, que, por lo general, son los remanentes que permiten tener los empleos en el sector público (James 2015; Krige 2019; Rona-Tas y Guseva 2018). Una segunda categoría, la de *la gente que pide prestado al banco*, se refiere a los acreedores que obtienen los recursos de las entidades financieras formales para distribuirlos en forma de préstamos de pago diario. Por último, están los gota a gota de *la gente que trabaja para ellos, para el narco, para prestar plata*, que se relacionan con los carteles del tráfico de estupefacientes y ejercen métodos de coacción para el recobro de las deudas.

En esta misma línea, la pesquisa de Laura Falla-Mejía (2022) aporta una clasificación de acuerdo con la procedencia de los capitales, la conformación de estructuras organizacionales y el uso o no de la violencia por parte de los prestamistas. Según esto, los prestadiarios pueden ser de corto, mediano o largo alcance (2022, 27). Los de corto alcance proporcionan préstamos de bajo monto debido a su reducido capital; sus transacciones se efectúan dentro del círculo social del prestamista; le permiten a este tener autonomía en sus horarios de trabajo, sus rutas de cobro y sus propias lógicas para tomar las decisiones relacionadas con su actividad; operan con discreción para protegerse de organizaciones criminales, y en general no acuden a métodos violentos para cobrar las acreencias, aunque en algunas situaciones de incumplimiento usen estos mecanismos. Los gota a gota de mediano alcance se constituyen como empresas; poseen una estructura organizacional caracterizada por una fuerte división del trabajo con obligaciones definidas; sus

capitales provienen, entre otras fuentes, del blanqueo de dineros o de la asociación entre varios inversores vinculados a lo legal-ilegal, y constituyen vínculos y alianzas con otras organizaciones para garantizar el funcionamiento de sus actividades y expandir el sistema de financiamiento. Los tipos de mediano y largo alcance son muy similares; no obstante, los gota a gota de largo alcance han conseguido que sus actividades se internacionalicen debido a los vínculos que logran establecer en otras zonas geográficas.

El periodismo de investigación ha reconocido al menos tres tipos de gota a gota: el tradicional (el más conocido), en el que se cobra puerta a puerta; aquel en el que el prestamista cobra por medio de transferencias virtuales o correspondientes financieros y, finalmente, los que trabajan por medio de aplicaciones (“Huevos” 2023). Las dos últimas formas dan cuenta del uso de las nuevas tecnologías por parte de los prestamistas informales, algo que cada día se está expandiendo, no solo en Colombia, sino en diversos países, como una manera de adaptarse a las circunstancias particulares de cada rincón del continente⁵.

Ahora bien, más allá de las diferencias, en los relatos de los tres prestamistas que entrevisté, se evidencia que todos ellos estandarizan las temporalidades de los pagos, los montos y los costos asociados. Por cada 100 000 pesos (22 USD), se obtienen 20 000 pesos (4,44 USD) de ganancias en seis semanas. Los pagos diarios y semanales también están unificados en los tres casos. El monto de 100 000 pesos (22 USD) exige un pago de 4000 pesos (0,88 USD) diarios o 20 000 pesos (4,44 USD) semanales. Los intereses equivalen a un porcentaje del 20 % mensual aproximadamente; sin embargo, esta utilidad se maximiza porque los clientes raras veces terminan de pagar las cuotas de los préstamos en los tiempos establecidos, de modo que antes de finalizar la deuda suelen pedirle al prestamista la renovación del crédito.

La economía moral de los gota a gota: contrastes y similitudes

Estos contrastes y similitudes se pueden apreciar en las historias de los otros dos agiotistas a los que tuve acceso. Uno de ellos es Diego, un prestamista informal de corto alcance, de acuerdo con la tipología de Falla-Mejía (2022), que se mueve en el Eje Cafetero colombiano. Él empezó trabajando para un gota a gota como cobrador

5 En la última década, los prestatarios se han establecido en 16 países de la región, articulados a bandas y carteles del narcotráfico. Han dejado a su paso más de 200 deudores muertos, alrededor de 45 cobradores asesinados y decenas de suicidios reportados (Fundación Connectas 2017).

y con sus ahorros compró la cartera de los deudores que frecuentaba. Sus clientes principales son campesinos que viven de las cosechas de café y de plátano. Tiene un poco más de 130 clientes, entre los que ha distribuido un total de 35 millones de pesos (7778 USD). Paradójicamente, en las épocas de cosecha los campesinos le solicitan más préstamos, pues gastan más de lo que reciben por sus productos (en comidas costosas, bebidas alcohólicas, prostitutas, etc.): “Aquí los meses de cosecha son mayo, octubre, noviembre y diciembre. En esos meses es una belleza trabajar en esto acá, porque todo el mundo tiene plata, todo el mundo presta” (conversación telefónica, 14 de marzo de 2021). El comportamiento de los deudores de Diego representa un paradigma singular de consumo y préstamo. La circulación de dinero por las cosechas estimula los endeudamientos. Al respecto, la antropología social afirma que cada cultura establece parámetros diferentes con arreglo a su realidad moral; de hecho, los valores que incorporan las personas ponen en juego una relación particular entre ingreso y consumo. Por consiguiente, es necesario considerar que ellas no solo buscan maximizar el bienestar material, sino también preservar, mantener o fortalecer la identidad, el estatus y los lazos sociales (Guérin 2012, 19; Villarreal 2010).

Diego me comenta lo siguiente sobre este comportamiento: “A cada rato me llega gente mala, gente borracha, gente llevada del putas [arruinada]: a esa gente no se le puede prestar, pero si me trae fiador, sí se le puede prestar” (conversación telefónica, 14 de marzo de 2021). En esta narración es palpable la reprobación moral contra una clase de deudores, pese al beneficio que comporta para él que ellos paguen altos costos por los empréstitos.

En ocasiones sus clientes le dejan sus teléfonos móviles como garantía para el pago del crédito. Esta es una diferencia con Alex, ya que él afirma que no presta dinero sobre ningún artículo en prenda: “Si tú no prestaste sobre el televisor, ¿por qué le quitas el televisor? Vos no hiciste el negocio así. Si una persona también se mata [esfuerza] por conseguirse las cosas. Después te da por quitarle todo a todo el mundo” (comunicación personal, panadería en Palmira, 19 de enero de 2021). El espectro ético de Alex enmarca sus actividades en términos de moralidad social, de ayuda y asistencia comunitaria (Waters 2018), en lo que discrepa de las costumbres de Diego.

Tanto Alex como Diego trabajan solos, no ven necesario apelar a otros cobradores, principalmente porque es muy difícil confiar cuando se trata de plata. En esto resuena el relato de deudores que fueron víctimas del robo de alguna cuota por parte de los cobradores. Ciertos prestatarios han señalado que algunos recaudadores se valen de artimañas con el fin de robarlos, como anotar los pagos en las

tarjetas de contabilidad con lapiceros borrables para luego omitirlos. La reclamación del pagador es imposible, porque es su palabra contra la de un cobrador que puede llegar a ser peligroso. Las tecnologías de la información juegan un papel útil en la resolución del problema de la desconfianza en el cobrador, por lo menos con respecto al pago de las cuotas. Un deudor me facilitó un recibo que expidió una especie de dispositivo electrónico como constancia de uno de sus pagos. Allí quedan discriminados el nombre del deudor, el monto, el número de la cuota, entre otros datos (figura 2), lo que deja poco lugar a suspicacias entre prestamista, prestatario y cobrador. De cualquier manera, el deudor es responsable de guardar estos recibos hasta que amortice la totalidad del crédito. El comportamiento deshonesto de los cobradores guarda relación con las prácticas tramposas o *economic wrongdoing* (Sabaté 2020) de los miembros de las instituciones formales, que encontraron en el engaño una manera de alcanzar usufructo a cualquier precio.

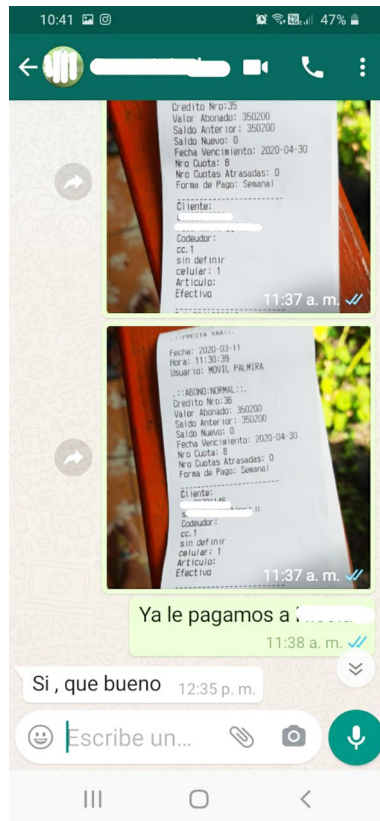


Figura 2. Recibo electrónico de un gota a gota

Fuente: archivo personal, 2024.

El tercer agiotista con el que entré en contacto está involucrado en una organización más agresiva en sus métodos de cobro. Se trata de Milton. Él es conductor de camión. Interrumpió esta labor cuando se asoció con un amigo para hacer préstamos de gota a gota. Más tarde, esta persona lo traicionó y Milton tuvo que retirarse del negocio por las amenazas contra su vida y la de su familia. Él, su amigo y otros socios —algunos narcotraficantes— tenían disponible un capital de entre 600 y 1000 millones de pesos (133 333 y 222 222 USD) para “regar” en el centro de Cali. En principio, sus clientes eran personas con pequeños negocios informales; luego, cuando lograron reconocimiento, algunos comerciantes les pedían dinero para realizar operaciones de contrabando de mercancías. Esto ocurría con el fin de evitar el rastreo de los capitales destinados a actividades delictivas por medio del sistema financiero y aduanero del país.

Estos agiotistas empleaban métodos violentos con quienes se rehusaban a pagar o con los que se retrasaban en las cuotas. Se valían de policías y militares retirados para que coaccionaran a los clientes incumplidos. En estos casos, despojaban a las personas de sus pertenencias y en muchas ocasiones destruían el montaje de sus negocios. Con estos métodos, según afirma Milton, la mayoría de la gente pagaba, “casi nadie se sirvergüenceaba” (comunicación personal, cafetería en Palmira, 5 de diciembre de 2021). Cuando alguien se escondía de los cobradores, estos pagaban una recompensa a los vecinos (100 000 pesos o 22 USD), y con esto localizaban al deudor “escapado”. Cuando el prestatario era reticente al pago, las deudas eran cobradas con su vida, más que por el capital adeudado, para que sirviera de lección a otros deudores. A semejanza de este prestamista, en Sudáfrica algunos acreedores informales legitiman el uso de métodos coercitivos adoptando el discurso de que es cuestión de “negocios” (Krige 2019, 423). Esto ocurre en entornos en los que es tangible la distancia social entre el deudor y el prestamista; por ello, no existirán sanciones de las comunidades en la que estos viven.

Conservando el anonimato de ambos, le conté a Alex del negocio de Milton y viceversa. Alex me increpó por haber entrevistado a una persona como Milton, porque él está involucrado en un mundo peligroso y hostil. Aunque están en el mismo negocio, Alex afirma que está en un “camino de luz”, porque no es su intención hacerle daño a nadie. Se acoge a la parábola de los talentos que está en la Biblia: “Debías haber dado mi dinero a los banqueros, y al venir yo, hubiera recibido lo que es mío con los intereses” (Mt 25,27). Alex no aspira a enriquecerse, solo a ganar un poco siendo el “banquero” de sus clientes.

En opinión de Milton, Alex no es “acosón”, con lo cual se refiere a que no oprime a sus deudores. Además, piensa que “debe prestar semanal porque no sirve para

cobrar diario”. Esto no es cierto, porque Alex distribuye dinero en una modalidad de cuotas diarias también. Si bien para Milton las ciudades “tienen dueño”, Alex puede ser prestamista de gota a gota en Palmira porque su negocio es minúsculo. Incluso, prestamistas pequeños como Alex pueden ser beneficiosos para negocios más grandes, porque pueden vender su cartera voluntariamente a un precio bajo para que un gota a gota con más capital acapare ese mercado.

Este apartado da cuenta de que los gota a gota han estado inmersos en circunstancias caracterizadas por la precariedad social y económica, y por momentos de inestabilidad en el mercado de trabajo. Estas situaciones presionan a las personas a encontrar soluciones ante la escasez de oportunidades, “desplegando recursos y otra serie de habilidades que suministren iniciativas para su subsistencia” (Falla-Mejía 2022, 84). Además, los prestamistas persisten en justificar las acciones ligadas a su quehacer como una forma legítima de buscar beneficios económicos en el orden del mercado (Boltanski y Thévenot 2006).

Conclusiones

El debate sobre la (i)legalidad o (des)aprobación de los prestamistas informales guarda relación con las costumbres colectivas y el discurso crítico que moraliza sobre las actividades mercantiles (Wheeler 2019). Particularmente, en las interacciones del endeudamiento se consiente una mezcla de lazos que forma parte esencial de los individuos y de los grupos, en medio de la cual se cumplen una serie de derechos y deberes simétricos (Mauss 1979).

Uno de los asuntos que concierne a los conceptos de endeudamiento y moralidad es el pago de las deudas; David Graeber afirma que “devolver el dinero prestado es simplemente un asunto de moralidad” (2011, 15). Así, cuando se saldan las acreencias, surge un diálogo entre la reciprocidad y la moral en virtud del proceso de cobro financiero. Dar, recibir y, sobre todo, *devolver* (Mauss 1979) son deberes que se ensamblan en las interacciones de endeudamiento, en la reciprocidad entre deudor y acreedor.

Una aproximación sencilla al sistema de endeudamiento debe incluir una reflexión sobre la devolución como un trato inalterable y sobre las acciones que debe adelantar el deudor para pagar su deuda. Se pensaría que los beneficios son solo en una vía —para el acreedor—; no obstante, el deudor recibe algo de los acreedores: el poder para obtener nuevos desembolsos (tener las puertas abiertas en este sistema de endeudamiento).

En determinadas transacciones comerciales no es común que se reconozcan los valores morales de aquellos que tienen pocos bienes económicos o culturales;

por esta razón, algunos de ellos se ven obligados a aceptar términos desventajosos (Wilkis 2018, 50), como los altos costos en los préstamos informales. Por ello, el comportamiento del “buen pagador” parece ser imprescindible para las personas en condición de pobreza, ya que administrar bien su dinero es fundamental en su supervivencia, tal vez más que para cualquier otro grupo (Collins *et al.* 2009, 4). Este comportamiento puede estar sujeto al hecho de que el prestatario paga sus deudas, no por considerarlo justo, sino por tener más acceso al crédito.

Esto supone que la reciprocidad involucra a actores sociales que comparten un conjunto de códigos que les permiten tener interacciones a las que subyace un carácter moral. En todo caso, es importante reconocer que las situaciones en las que se ponen a prueba los comportamientos de las personas dependen de los contextos sociales, los significados culturales y los valores morales asociados a los circuitos en los que funciona la organización económica (Sabaté 2022, 246; Zelizer [2005] 2008, 14). Es decir, que las obligaciones y los deberes de una persona se inscriben en un ámbito social que admite una moralidad distinta a la de otro entorno (Moreno y Narotzky 2000, 132; Sabaté 2022, 248). Por tanto, las conductas de las personas van a estar sujetas a condiciones sociales que toleran un código particular. De manera que ningún individuo (o su comunidad) tiene el monopolio de la moralidad. Todos los juicios y valoraciones son relativos; de hecho, la moralidad, en esencia, es incommensurable (Wilkis 2018, 164).

A lo anterior se añade que los periodos de crisis pueden reconfigurar los juicios morales que las personas emiten sobre sus acciones (Narotzky y Besnier 2014, 14). Por esto, la deuda puede sufrir una deshumanización, dada la capacidad que tiene el dinero de transformar el concepto de moralidad en un asunto de aritmética impersonal que justifica acciones ofensivas (Graeber 2011, 15).

En posteriores aproximaciones a este tema, sería de utilidad acudir a la noción de *reputaciones*, con el fin de que se puedan vincular ambos mundos, el de la economía y el de la moral, tanto en el caso de los deudores como en el de los prestadores informales.

En el discurso de los acreedores se promueven los préstamos y, al mismo tiempo, se fomenta el ahorro “virtuoso” (Lazarus y Lacan 2020). Esta ambigüedad podría estar relacionada con la estigmatización de los créditos dirigidos a la financiación del consumo conspicuo y del uso de estos, exclusivamente, para la inversión. Así, se desconocen las razones que instan a unos a solicitar préstamos y a otros a esperar disciplina y responsabilidad individual para cubrir las acreencias. Tiene sentido el argumento de “remoralizar la economía, devolverle su dependencia respecto a objetivos humanos fundamentalmente ligados a la reproducción de

vida” (Narotzky 2010, 128). Esta remoralización económica consiste en incorporar mecanismos de solidaridad comunitaria y ayuda mutua, con fundamento en relaciones sociales de reciprocidad.

En este punto cabe explicar que las condiciones para la reproducción social de la vida se han visto vulneradas debido a la escasez de oportunidades de empleo formal y bien remunerado. Sin embargo, la situación no es distinta para los deudores que no tienen empleos con altos ingresos, lo que los obliga a convivir con la precariedad.

Los agiotistas de gota a gota que prestan cuantías menores no emplean violencia física, pero sí violencia simbólica, para cobrar las cuotas y, a la vez, asegurar que el número de deudores morosos sea mínimo. Estos agiotistas son reconocidos en su comunidad por la actividad que ejercen; por esto, una persona visitada por ellos en su hogar o, en casos más comunes, en su lugar de empleo, siente vergüenza. Para evitar situaciones bochornosas, muchos prestatarios pagan antes de que estas visitas los dejen en evidencia ante sus vecinos, compañeros de trabajo o el resto de la comunidad cercana.

Tanto los deudores como los acreedores han visto en los préstamos una alternativa de subsistencia. Los prestamistas informales reconocen que las personas recurren a ellos por la difícil coyuntura económica por la que atraviesa el país, aunque también lanzan fuertes críticas a las personas consumistas y a las que adquirieron el vicio de pedir prestado. A esto se suma la singularidad de que varios agiotistas de gota a gota asumen los roles de deudor y acreedor al mismo tiempo, porque el capital que desembolsan proviene del sector formal, ya sea a través de un préstamo bancario o de los salarios obtenidos en sus empleos.

Los costosos intereses que cobran los agiotistas por los dineros prestados son aceptados por los solicitantes, o porque la mayoría no tiene a quien acudir en sus redes cercanas, o por la inmediatez con la que ellos responden, comparada con la lentitud del sector bancario tradicional, o porque los deudores no tienen otra alternativa ante la imposibilidad de acceder a empréstitos formales debido a una calificación crediticia negativa. Cabe señalar que los prestatarios entienden que facilitarles dinero sin garantía alguna acarrea riesgos que hay que compensar al dueño del capital.

Para finalizar, esta investigación antropológica puede aportar a los trabajos académicos sobre prestamistas informales tres cosas: 1) una aproximación al origen y la evolución del fenómeno transnacional de los prestamistas de gota a gota; 2) una reflexión sobre las prácticas y dinámicas operativas, incluyendo la obtención de fondos, los métodos de cobro y las relaciones con los deudores, y

3) una consideración acerca de las justificaciones morales y económicas que tanto los prestamistas informales como los deudores elaboran sobre las relaciones de deuda arraigadas en contextos de necesidad y supervivencia económica.

Agradecimientos

A los informantes y a muchas personas que hicieron valiosos aportes, entre ellas, María Elisa Balen, Magdalena Villarreal, Luis Manuel Muñoz, Yurany Guevara, Pedro Quintín y, por supuesto, a los evaluadores y evaluadoras de la RCA.

Referencias

- Balen, María Elisa.** 2024. “La avalancha silenciosa: problemas de endeudamiento de hogares y devastamiento en Mocoa (2017-2019)”. En *Moneda, deuda y poder en la historia de Colombia*, editado por Darío Restrepo, 405-451. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia.
- Banks, Mark.** 2006. “Moral Economy and Cultural Work”. *Sociology* 40 (3): 455-472. <https://doi.org/10.1177/0038038506063669>
- Benítez, Edgar.** 2019. “Microcredit and Repayment in Colombia: Gender, Governmentality and Relational Work”. Tesis de doctorado, Departamento de Sociología y Antropología, Northeastern University, Toronto.
- Boltanski, Luc y Laurent Thévenot.** 2006. *On Justification: Economies of Worth*. Princeton University Press.
- Bourdieu, Pierre.** 2002. *La distinción: criterio y bases sociales del gusto*. Taurus.
- Carruthers, Bruce y Laura Ariovich.** 2010. *Money and Credit: A Sociological Approach*. Polity.
- CNMH (Centro Nacional de Memoria Histórica).** 2014. “Patrones” y campesinos: tierra, poder y violencia en el Valle del Cauca (1960-2012). CNMH.
- Collins, Daryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford y Orlanda Ruthven.** 2009. *Portfolios of the Poor: How the World’s Poor Live on \$2 a Day*. Princeton University Press.
- “Desarticulan banda ‘Los Prestamistas’ en Palmira”.** 2018. *El País*, 29 de junio. <https://www.elpais.com.co/judicial/desarticulan-banda-los-prestamistas-en-palmira.html>
- Deville, Joe.** 2015. *Lived Economies of Default: Consumer Credit, Debt Collection and the Capture of Affect*. Routledge.
- Falla-Mejía, Laura.** 2022. “Interconexiones poderosas: morfología sobre la red de los pagadario”. Tesis de maestría, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

- Figueiro, Pablo.** 2010. “Disponer las prácticas: consumo, crédito y ahorro en un asentamiento del Gran Buenos Aires”. *Civitas: Revista de Ciências Sociais* 10 (3): 410-429. <https://doi.org/10.15448/1984-7289.2010.3.8339>
- Fundación Connectas.** 2017. “La expansión del gota a gota en América Latina”. <https://www.connectas.org/especiales/gota-gota-america-latina/index.html>
- Graeber, David.** 2011. *En deuda: una historia alternativa de la economía*. Ariel.
- Granovetter, Mark.** 2017. *Society and Economy: Framework and Principles*. Harvard University Press.
- Hadad, Iara.** 2020. “Vidas que se endeudan. Deudas que cobran vida: un acercamiento a la gestión institucional y doméstica de las deudas financieras”. *Argumentos: Revista de Crítica Social* 22: 280-308. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8051263>
- “Huevos revueltos con préstamos ‘gota a gota’”.** 2023. Video de YouTube publicado por La Silla Vacía. <https://www.youtube.com/watch?v=PdNpvomCDTY>
- James, Deborah.** 2015. *Money from Nothing: Indebtedness and Aspiration in South Africa*. Stanford University Press.
- Krige, Detlev.** 2019. “Debt/Credit, Money and Social Relationships in the Underground Credit Markets of Soweto, South Africa”. *Social Science Information* 58 (3): 403-429. <https://doi.org/10.1177/0539018419851767>
- Langley, Paul.** 2008. *The Everyday Life of Global Finance: Saving and Borrowing in Anglo-America*. Oxford University Press.
- Lazarus, Jeanne.** 2009. “L'épreuve du crédit”. *Sociétés Contemporaines* 4 (76): 17-39. <https://www.cairn.info/revue-societes-contemporaines-2009-4-page-17.htm>
- Lazarus, Jeanne y Laure Lacan.** 2020. “Toward a Relational Sociology of Credit: An Exploration of the French Literature”. *Socio-Economic Review* 18 (2): 575-597. <https://doi.org/10.1093/ser/mwy006>
- Long, Norman y Magdalena Villarreal.** 2004. “Redes de deudas y compromisos: la trascendencia del dinero y de las divisas sociales en las cadenas mercantiles”. En *Antropología de la deuda: crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, editado por Magdalena Villarreal, 27-55. Ciesas.
- Mauss, Marcel.** 1979. *Sociología y antropología*. Tecnos.
- Moreno, Paz y Susana Narotzky.** 2000. “La reciprocidad olvidada: reciprocidad negativa, moralidad y reproducción social”. *Revista Hispania* 60 (204): 127-160. <https://doi.org/10.3989/hispania.2000.v60.i204.564>
- Narotzky, Susana.** 2010. “Reciprocidad y capital social: modelos teóricos, políticas de desarrollo, economías alternativas. Una perspectiva antropológica”. En *Saturno*

devora a sus hijos: miradas críticas sobre el desarrollo y sus promesas, editado por Víctor Bretón, 127-174. Icaria.

Narotzky, Susana y Niko Besnier. 2014. “Crisis, Value, and Hope: Rethinking the Economy”. *Current Anthropology* 55 (S9): S4-S16. <https://doi.org/10.1086/676327>

Palomino-Martínez, María Fernanda. 2019. “Tarjetas de crédito en Colombia: leyes, instituciones y efectos”. *Revista Ciencia, Economía y Negocios* 3 (1): 59-86. <https://doi.org/10.22206/ceyn.2019.v3i1.pp59-86>

Palomino-Martínez, María Fernanda. 2024. “Prestar y deber: una perspectiva antropológica de acreedores y deudores en Palmira (Colombia)”. Tesis de doctorado, Departamento de Antropología Social, Universitat de Barcelona.

Rona-Tas, Akos y Alya Guseva. 2018. “Consumer Credit in Comparative Perspective”. *Annual Review of Sociology* 44: 55-75 <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-060116-053653>

Sabaté, Irene. 2020. “Mortgage Lending and Economic Wrongdoing during the Spanish Housing Bubble”. *Research in Economic Anthropology* 40: 91-107. <https://doi.org/10.1108/S0190-128120200000040007>

Sabaté, Irene. 2022. “Morality”. En *A Handbook of Economic Anthropology*, editado por James Carrier, 239-250. Edward Elgar.

Trujillo, Esteban. 2019. “Créditos de la población en el oriente de Cali: una decisión que va más allá de la tasa de interés”. Tesis de pregrado en Economía, Universidad del Valle, Cali.

Urrea, Fernando. 2009. “Patrones sociodemográficos de la región comprendida entre el sur del Valle y el norte del Cauca, controlando la dimensión étnica-racial”. En *Desigualdades étnico-raciales, acción colectiva, etnicidad y resistencias en el norte del Cauca y sur del Valle*, editado por Luis Castillo, Álvaro Guzmán, Jorge Hernández, Mario Luna y Fernando Urrea, 1-60. Informe final de investigación. Centro de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas (Cidse), Universidad del Valle.

Villarreal, Magdalena. 2010. “Cálculos financieros y fronteras sociales en una economía de deuda y morralla”. *Civitas-Revista de Ciências Sociais* 10 (3): 392-409. <https://doi.org/10.15448/1984-7289.2010.3.8338>

Waters, Hedwig Amelia. 2018. “The Financialization of Help: Moneylenders as Economic Translators in the Debt-Based Economy”. *Central Asian Survey* 37 (3): 403-418. <https://doi.org/10.1080/02634937.2018.1442317>

Wheeler Kathryn. 2019. “Moral Economies of Consumption”. *Journal of Consumer Culture* 19 (2): 271-288. <https://doi.org/10.1177/1469540517729007>

Wilkis, Ariel. 2018. *The Moral Power of Money: Morality and Economy in the Life of the Poor*. Stanford University Press

- Wilkis, Ariel y Martin Hornes.** 2017. "Negociando la inclusión al mercado de consumo: los programas de transferencias condicionadas de dinero y el orden familiar". *Civitas: Revista de Ciências Sociais* 17 (1): 61-78. <https://doi.org/10.15448/1984-7289.2017.1.24815>
- Zelizer, Viviana A.** (2005) 2008. "Dinero, circuitos, relaciones íntimas". *Sociedad y Economía* 14: 11-33. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8751976>
- Zelizer, Viviana A.** 2011. *El significado social del dinero*. FCE.