



Estudios sociológicos

ISSN: 0185-4186

ISSN: 2448-6442

El Colegio de México A.C.

Martinez Benavides, Alejandra
Circuitos crediticios: el fiado en Cali, Colombia
Estudios sociológicos, vol. XXXIX, núm. 116, 2021, Mayo-Agosto, pp. 467-494
El Colegio de México A.C.

DOI: <https://doi.org/10.24201/es.2021v39n116.1946>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=59868383004>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

UAEH  redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso
abierto

Recibido: 29 de octubre de 2019

**estudios
sociológicos**
de El Colegio de México

Primero en línea: 23 de marzo de 2021

Aprobado: 13 de octubre de 2020

2021, 39(116), mayo-agosto, 467-494

Artículo

Circuitos crediticios: fiado y trabajo relacional en un pequeño negocio en Cali, Colombia

Credit circuits: fiado and relational work in a small business in Cali, Colombia

Alejandra Martinez Benavides

Universidad Icesi

Santiago de Cali, Colombia

ale.martinez3@gmail.com

Resumen: En el presente artículo se indaga sobre el funcionamiento de una de las formas de crédito informal más utilizadas en Colombia: el fiado. Con base en el trabajo de campo etnográfico realizado en una venta de ropa de segunda en el Distrito de Aguablanca en Cali, Colombia, se propone el estudio del fiado como un circuito crediticio, es decir, como una configuración económica desarro-



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.

Reconocimiento-No Comercial-Sin Obra Derivada 4.0 Internacional.

llada a partir de relaciones interpersonales, con ideas y significados morales compartidos, sistemas de contabilidad, temporalidades, espacialidades, límites y fronteras, que permiten que las personas lleguen a acuerdos estables en ausencia de autoridades externas que obliguen estos acuerdos. Se parte del estudio de un caso para proponer un marco de análisis y profundizar en las maneras en que las personas sostienen relaciones que posibilitan el fiado, según sus necesidades y racionalidades propias.

Palabras clave: fiado; circuito; trabajo relacional; crédito/deuda.

Abstract: *This article examines the operation of one of the most common forms of informal credit in Colombia: el fiado. Based on ethnographic field work carried out at a second-hand clothing store in the Aguablanca District in Cali, Colombia, el fiado is proposed as a credit circuit, in other words, as an economic configuration that develops from interpersonal relationships, with shared moral ideas, accounting systems, temporalities, spatialities, limits and boundaries, enabling people to reach stable agreements in the absence of external authorities to enforce these agreements. It begins with a case study to propose a framework of analysis and explore the various ways people maintain relationships that permit the development of el fiado, according to their own needs and rationalities.*

Keywords: *fiado; circuit; relational work; credit / debt.*

A partir de la información recopilada durante seis meses de observación participante en un local de venta de ropa de segunda ubicado en el barrio Marroquín II, Distrito de Aguablanca en Cali (Colombia),¹ de

¹ Este artículo forma parte de los resultados del proyecto de investigación Domesticar el dinero: dinámicas de género en las economías domésticas en el Distrito de Aguablanca en Cali, del Centro de Estudios Afrodiaspóricos (CEAF) de la Universidad Icesi, con financiamiento de la Fundación Ford. Este proyecto fue desarrollado entre 2017 y 2018, cuando la autora se desempeñaba como asistente de investigación y becaria de la maestría de estudios sociales y políticos de la Universidad Icesi en Cali, Colombia.

entrevistas semiestructuradas, y de conversaciones informales sostenidas en 2017 con Matilde² y sus clientas que cotidianamente piden fiado –pago diferido– en su local, propongo el estudio del fiado como un *círculo crediticio*, es decir, como una configuración económica particular que combina elementos económicos tradicionales (actividades económicas, medios de pago, sistemas de contabilidad, etc.) junto con relaciones interpersonales, fronteras, temporalidades, espacialidades y significados compartidos, y cuyo análisis no es reductible a las configuraciones económicas comunes: empresas, mercados o redes sociales (Zelizer, 2015). En el estudio del círculo crediticio del fiado me enfoco en el *trabajo relacional*³ que desempeñan Matilde y sus clientas para negociar y dar forma al fiado como práctica económica concreta a partir de los esfuerzos por crear y mantener sus relaciones interpersonales (Zelizer, 2012).

En este sentido, a partir del concepto de *círculo crediticio*, en este artículo indago sobre las maneras en que las personas llegan a acuerdos estables y dan coherencia a una actividad económica –el fiado– que no se explica por los principios generales del mercado ni por la institucionalidad regulatoria del Estado (al generarse dentro de economías informales) y que tampoco puede entenderse netamente desde la óptica del intercambio recíproco de favores.

Esta propuesta implica distanciarse de algunas aproximaciones tradicionales a la economía basadas en la perspectiva de las “esferas separadas”, según la cual las relaciones sociales y las transacciones económicas son esferas ajenas la una de la otra y que pueden llegar a contaminarse mutuamente si entran en interacción. Esta perspectiva ha caracterizado a la economía clásica, pero también ha tenido eco en la manera en que otras disciplinas, como la antropología y la sociología, se han aproximado a la economía. Como han sugerido varios autores

² Matilde es el nombre ficticio elegido por mi interlocutora principal. De igual manera, todos los otros nombres se cambiaron.

³ Según Zelizer (2012), “por cada categoría distinta de relaciones sociales, las personas erigen un límite, marcan fronteras por medio de nombres y prácticas, establecen un conjunto de distintivos entendimientos que operan dentro de ese límite, designan ciertos tipos de transacciones económicas según corresponda para la relación, excluyen otras transacciones como inadecuadas, y adoptan ciertos medios para calcular y facilitar transacciones dentro de la relación. Llamo a ese proceso trabajo relacional” (p. 2, traducción propia).

y autoras, tal perspectiva resulta insuficiente para el estudio de la vida económica y acarrea un empobrecimiento de los análisis, además de dificultar el diálogo entre las diferentes disciplinas (Sykes, 2005; Weber, 2008; Peebles, 2010; Bandelj, 2012; Wilkis, 2015; Zelizer, 2011, 2012). Así, este trabajo no sólo se distancia de la perspectiva de las esferas separadas (“lo económico” vs. “lo social”), también se posiciona críticamente respecto de la visión pesimista del papel social del dinero y su influencia negativa en los lazos sociales.

Si bien la aproximación etnográfica a un solo caso y sus particularidades presenta límites en términos de generalización de los hallazgos en otros contextos, también posibilita un grado de inmersión y profundización en las relaciones cotidianas que configuran el circuito crediticio al que difícilmente podría llegarse con análisis cuantitativos de ingresos y gastos o con análisis basados en encuestas para identificar las capacidades financieras de las personas que participan en el fiado (IFC, 2012; Iregui *et al.*, 2016; Meka, & Grider, 2016). Por otro lado, el fiado en la venta de segunda de Matilde no es un caso aislado. En Colombia, los letreros de “hoy no fio, mañana sí” o “si fio pierdo lo mío” que se ven en tiendas de barrio y pequeños negocios locales son tan populares y extendidos como la práctica misma de fiar.

A pesar de la popularidad de esos letreros, de acuerdo con un estudio del IFC (2012) en Colombia, el fiado representa la segunda forma de crédito informal más utilizado por las personas de bajos ingresos (estratos 1 y 2), después de los préstamos informales con familiares, amigos y vecinos, lo que se relaciona con factores como la informalidad laboral que predomina en esos estratos. En suma, de acuerdo con Iregui *et al.*, 2016, 2018, con base en la Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de los Andes,⁴ 59% de los hogares urbanos reportó tener al menos un crédito, y dado que en Colombia coexisten los mercados formales e informales de crédito, algunos hogares pueden acceder a las dos fuentes de recurso o a más de un crédito en cada una de ellas. Así, 72.5% de los hogares urbanos tiene créditos con entidades formales; 23.2%, con

⁴ La Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de los Andes ha tenido tres cohortes: 2010, 2013 y 2016. La ELCA constituye una fuente significativa para el análisis del acceso a crédito en Colombia, en tanto incluye información sobre los créditos obtenidos por los hogares, fuentes y destino de los mismos (Cadena, & Quintero, 2015).

el sector informal (prestamistas, amigos, vecinos, pequeños comercios informales), y 3.6 proviene de fuente no identificada.

De esta manera, el caso del local de venta de ropa es representativo en varios aspectos. Por un lado, es uno más de los negocios informales ubicados en Marroquín II, uno de los barrios del Distrito de Aguablanca en Cali. En este distrito, ubicado al oriente de la ciudad, habita cerca de 30% de los habitantes de Cali (aproximadamente 625 312 personas), de los cuales cerca de 80% corresponde a los estratos 1 y 2, en donde destaca la ausencia de los estratos 5 y 6 en la zona (Red de Salud de Oriente, 2011). En términos laborales, el Distrito de Aguablanca es uno de los sectores que presenta mayor participación de trabajadores en empleos de baja calidad, trabajadores informales y concentra la mayor cantidad de población inactiva y desocupada en la ciudad (Arroyo *et al.*, 2016). Por otra parte, dado que para Matilde el local de venta de ropa es su principal fuente de ingresos, desde las mediciones oficiales se la puede clasificar como parte de la población “ocupada informal”,⁵ compuesta mayoritariamente por mujeres (en Colombia 49.35%, y en Cali 51.24% de la población ocupada informal corresponde a mujeres), según el Observatorio Laboral de la Universidad de los Andes (2018).

En este contexto de indeterminación de los ingresos y precariedad laboral, el fiado se adapta y se convierte en una práctica funcional, y en ocasiones necesaria, tanto para la adquisición como para la venta de productos, pero implica una serie de esfuerzos compartidos para llegar a acuerdos estables que permitan hacer frente a la incertidumbre. Para desarrollar el estudio, el artículo se divide en cuatro partes: 1) se hace un recuento de los aportes de algunos autores y autoras que han estudiado el fiado en América Latina; 2) se realiza una aproximación etnográfica al fiado y se hace énfasis en el trabajo relacional que ponen en práctica Matilde y sus clientas en torno a esta práctica en la venta de ropa de segunda; 3) se profundiza en la propuesta de análisis del fiado como un circuito crediticio, y 4) se presentan las reflexiones finales.

⁵ Para el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas los “ocupados informales” son empleados particulares, obreros, jornaleros, peones, empleadas domésticas o trabajadores por cuenta propia que laboran en establecimientos, negocios o empresas que ocupen hasta cinco personas (DANE, 2017).

Aportes de la literatura en América Latina sobre el fiado

Estudios históricos como los de Gelman (1990), Martínez (2001) y Lloveras, & Mercado (2009) sitúan la aparición del fiado, así como la de otros tipos de crédito en América Latina en la época colonial, como parte crucial de las transacciones comerciales de la época. Gelman (1990) resalta que en los estudios sobre los mecanismos económicos de la colonia se suele hablar de créditos monetarios y de venta a crédito, o fiado, de manera indiscriminada. Esta actitud, según él, oculta que el fiado implica “una doble operación simultánea de venta de bienes y operación de crédito mientras que el primero es una operación crediticia pura” (p. 102). Tal distinción es importante en tanto la escasez de dinero circulante en la época colonial reducía la posibilidad de realizar créditos monetarios, para privilegiar así el uso del fiado como una forma de adquisición de todo tipo de bienes y servicios que superan incluso la venta al contado (Gelman, 1990; Lloveras, & Mercado, 2009). Según Gelman (1990), el fiado era particularmente beneficioso para los grandes comerciantes, pues permitía obtener dobles ganancias: sobre la venta de productos y el interés del crédito. Esto permitía que los vendedores impusieran los precios de venta, la cantidad y calidad de los productos, intereses, etcétera.

Aproximaciones más recientes al fiado también lo posicionan como uno de los mecanismos más recurrentes para hacer frente a la escasez económica. No obstante, y contrario a las investigaciones históricas antes nombradas, las indagaciones más contemporáneas lo sitúan particularmente en los sectores empobrecidos de diversos lugares de América Latina. De tal manera, se hace énfasis en pequeños mercados locales o tiendas, en lugar de en grandes comercios.

En el caso de México, por ejemplo, autoras y autores interesados en el estudio de las finanzas populares hacen referencia al fiado como una de las formas de crédito que permite el acceso a víveres y otros productos (fiados en tiendas locales o pequeños mercados) con los que muchos hogares se abastecen diariamente. Según esos estudios, el fiado suele organizarse en torno a redes de vecindad o parentesco, tanto por la necesidad de los vendedores de sostener una clientela fija y espacialmente controlable que garantice la viabilidad del negocio como por la inserción de este tipo de crédito en redes más amplias de apoyo entre familiares y

vecinos (Zanotelli, 2004). Aunque en muchas ocasiones la administración de tales créditos puede resultar estresante para los vendedores, el fiado es una práctica comúnmente aceptada siempre y cuando se trate de pequeñas cantidades de dinero (Meka, & Grider, 2016). Esto acentúa el contraste entre el fiado y otro tipo de crédito/deudas, como las denominadas *drogas*, que suelen considerarse más *pesadas* en tanto son contraídas con prestamistas que cobran altos intereses o las que se adquieren con instituciones financieras capaces de embargar las propiedades de los deudores (Kreutzer, 2004). De hecho, las pequeñas cantidades de dinero involucradas en esas transacciones y la ausencia de cobro de intereses son algunas de las características que diferencian el fiado de otro tipo de créditos/deudas (Villareal, 2000; Angulo, 2004).

Dado que el objetivo de los estudios antes nombrados es presentar un panorama y discutir respecto a los diferentes tipos de créditos (con instituciones, prestamistas, familiares, vendedores) utilizados para enfrentar la escasez económica en los sectores populares de América Latina, se limitan a resaltar que el fiado depende de la relación entre vendedor y cliente, sin profundizar en la manera en que dicha relación se gesta. Así, las dificultades intrínsecas al fiado en términos de la gestión de los acuerdos y garantías para el pago de las deudas, parecen quedar “resueltas” por las relaciones de parentesco o vecindad y la cohesión social que se asume que ese tipo de relaciones implican.

Por otro lado, Figueiro (2012), en su estudio sobre las finanzas en una agencia de lotería en Buenos Aires, y Ferraro (2004), en una investigación sobre los créditos en una comunidad indígena en Ecuador, centran parte de su análisis del fiado en discutir la naturaleza de la transacción. Según Figueiro (2012), el fiado se ubica en el marco de las transacciones mercantiles como una *estrategia práctica* para sostener una clientela constante, y no como una relación de reciprocidad o intercambio de dones. El hecho de que sea una transacción mercantil, según el autor, no se traduce en que las relaciones en torno al fiado sean impersonales. Por el contrario, para definir a quién se fia y la cantidad de dinero que se puede fiar, los vendedores realizan una evaluación moral⁶ de los clientes y también se valora positivamente que exista una relación cotidiana (en términos de la

⁶ Para un análisis sobre la importancia de las consideraciones morales en las transacciones económicas, véase Wilkis (2015).

frecuencia con que el cliente visita el negocio y de su historial de pago). Por su parte, Ferraro (2004) sitúa el fiado dentro de la esfera de los intercambios recíprocos que se llevan a cabo en la comunidad de Pesillo y se integran en las redes tradicionales de cooperación comunitaria. De esta manera, el fiado funciona dentro de lo que la autora denomina “moralidad de la reciprocidad”, es decir, en un sistema de ideas compartidas sobre lo que se considera obligatorio: *A* se siente en derecho de pedir, y *B* sabe que no puede rehusarse porque sería mal visto a los ojos de la comunidad, pero a la vez *B* también está en la posición de pedir más adelante, de manera que los papeles se intercambian constantemente.

Las posiciones encontradas entre Figueiro (2012) y Ferraro (2004) responden a las particularidades contextuales de los casos estudiados y dan cuenta de que aunque el fiado generalmente tiene características similares, las lógicas y expectativas varían, pues éstas “se fijan en el contexto de estilos de vida y prácticas socioeconómicas” (Villareal, 2000, p. 13). Sin embargo, la aproximación al fiado en casos concretos sin hacer referencia a cómo se genera en otros contextos, como en los estudios de Ferraro (2004) y Figueiro (2012), limitan la posibilidad de un análisis más amplio de esa actividad económica.

En suma, la propuesta del estudio del fiado como un circuito crediticio ofrece un marco de análisis sensible a las variaciones contextuales, útil para el análisis de casos particulares pues permite ampliar y profundizar en las formas en que las personas llegan a acuerdos estables y dan coherencia al fiado en diferentes circunstancias, sin restringir esta actividad económica a determinada forma de intercambio (como un intercambio recíproco o como una transacción mercantil, por ejemplo), ni a tipos de relaciones determinadas (como de vecindad o parentesco), sino que ubica el fiado en circuitos diversos de interacción entre relaciones interpersonales mediadas por sistemas de contabilidad, medios de pago, significados compartidos, temporalidades y espacialidades específicas, límites y fronteras.

Los días en el local: trabajo relacional y fiado

Desde la calle, el local de Matilde se ve como una minúscula habitación atiborrada de ropa. Las paredes de la habitación están llenas de clavos en

los que se cuelgan blusas, bolsos, vestidos, ropa para trabajo y disfraces infantiles. Al entrar, se pueden observar algunas cajas en el suelo usadas para guardar ropa de bebé y dos vitrinas en las que se ubica una gran cantidad de zapatos y unos cuantos artículos de bisutería –como aretes y collares–. Sobre una de las vitrinas hay dos tarros plásticos llenos de dulces. Varias sillas para el uso de los clientes se encuentran en los espacios libres. Entre la atención de un cliente y otro, Matilde apunta en su cuaderno de fiados, dobla y organiza hábilmente la ropa, zapatos y bisutería que los clientes sacan de los estantes y bajan de las paredes para luego amontonarlo todo sobre las vitrinas.

El local abre de lunes a viernes, en jornada continua, desde las 9:00 am hasta las 6:00 pm. El mediodía es uno de los pocos momentos en que el lugar está vacío y Matilde puede sentarse a comer el almuerzo que trae desde su casa (antes de salir de casa a las 8:00 am, ya ha preparado su almuerzo y el de su familia). Matilde es una mujer de 48 años que vive con su esposo y su hijo menor. Desde hace más de siete años las ventas en ese local son su principal ingreso de dinero y parte vital del presupuesto de su hogar, pues al igual que ella, su esposo trabaja de manera independiente e informal, con ingresos diarios y fluctuantes.

Formar parte de la economía informal parece ser también el común denominador entre los clientes de Matilde: “Por acá el que tiene un trabajo formal y con un sueldo fijo es muy raro, la mayoría de la gente vive con el diario, por eso es muy difícil vender sin fiarles o hacerles descuentos, porque si no, simplemente no pueden comprar”. La precariedad de los ingresos de la propia Matilde se evidenció durante una de las entrevistas, en la que le pedí que hiciera un presupuesto para el siguiente mes. Hicimos cuentas sobre los gastos mensuales que tendría: 918 mil pesos colombianos en total (incluidos los servicios de casa y local, gastos diarios en alimentación, alquiler del local, compra de mercancía y pago de cuotas para la cadena de ahorro y la asociación local de ahorro y crédito de la que forma parte). Calcular los ingresos que tendría en ese mes fue mucho más difícil, pues no tiene ninguna entrada fija, ni sueldo, pensión o subsidio. Como ella bien lo describe, sus entradas “son diarias y no todos los días se vende la misma cantidad”. La dificultad para proyectar las entradas de Matilde durante el mes se hizo más evidente cuando me dijo que no podía calcular con certeza cuánto dinero iba a recibir como pago de las deudas por concepto de fiado, pues no estaba segura de “que todos me vayan a

pagar a tiempo, y no sé si van a pagar completo o sólo van a abonar”. A pesar de la incertidumbre, Matilde no contempla la opción de dejar de fiar; de hecho, considera que, dado el contexto de precariedad económica, ésta es una práctica intrínseca a su negocio: “aquí fiar es vender”.

Desde mi primera visita noté que ese local es el punto de encuentro de un grupo de mujeres, de manera que Matilde casi nunca está sola en su negocio. Según Matilde, en principio muchas mujeres “se acostumbraron” a frecuentar el local porque éste formaba parte de una iniciativa de la Fundación Paz y Bien,⁷ cuyos programas están dirigidos especialmente a mujeres del Distrito de Aguablanca: “Mujeres que iban a la fundación a participar en programas, al salir pasaban por aquí a pedir que se les regalase ropa, que se les hagan donaciones”, dice Matilde. A pesar de que desde hace más de siete años Matilde se apersonó del negocio y lo desligó de la fundación para convertirlo en una iniciativa independiente, afirma que muchas mujeres aún lo siguen frecuentando antes o después de asistir a una capacitación o de ir al comedor comunitario de la fundación. Las otras clientas “han ido llegando porque pasan por aquí y les gusta la ropa y ven que además aquí se puede conversar”, afirma.

Si bien varias de las clientas de Matilde son compañeras de los programas de ahorro comunitario de la Fundación Paz y Bien y considera amigas a algunas de ellas (con quienes además participa en otro tipo de transacciones como préstamos de pequeñas cantidades de dinero, cadenas y rifas colectivas), la relación con las demás clientas no es tan fácil de definir. En principio, traté de indagar sobre algún factor de vecindad cercana o parentesco que las ligara, pero Matilde me dijo: “Son clientas, yo no sé dónde viven, y ellas no saben dónde vivo yo”, y en otra ocasión agregó: “Aquí ninguna somos familia”. Sin embargo, las relaciones que se gestan en torno al fiado en el local no son impersonales. De hecho, esas relaciones sirven de base para la definición de los plazos de pago, los cálculos y los acuerdos para dar coherencia al fiado.

⁷ Entidad sin ánimo de lucro de carácter comunitario fundada en 1987 en el Distrito de Aguablanca. Entre la variedad de programas destaca el acompañamiento a mujeres en procesos productivos, programas para fomentar el ahorro y atención psicosocial.

Dimensionar la importancia de las relaciones hizo que la cotidianidad del negocio de Matilde se hiciera más inteligible para mí. En principio me sorprendió ver que, entre tanto movimiento diario en el local, y a pesar del espacio reducido, algunas mujeres se sentaban durante largo tiempo, a veces impidiendo que otros clientes accedieran fácilmente a las vitrinas. Incluso cuando no iban a comprar o a dar abonos a sus cuentas de fiado, varias de las clientas entraban al local, bajaban algunas de las prendas colgadas, desdoblaban pantalones y, después de unos minutos de esta dinámica, se sentaban en una silla y empezaban a conversar con Matilde y con las otras mujeres que iban llegando al lugar.

Esta presencia constante servía como marco para crear, sostener y renegociar constantemente las relaciones entre Matilde y sus clientas. A pesar de que Matilde llegaba a sentirse disgustada por la presencia de personas que obstruían el paso en el local –como me lo hizo saber mediante susurros al oído en varias ocasiones–, la visita diaria también era interpretada por ella como buena voluntad de pagar las cuentas, como muestra de que la persona está pendiente y no ha olvidado las deudas. Por parte de las clientas, las visitas al local también eran una manera de mostrar simpatía hacia Matilde, como en cierta ocasión Ilda, una de las clientas, expresó: “Por acá pasando a saludarla, a ver cómo está, y a que se distraiga un rato, para que no se aburra trabajando tanto”.



Matilde y una de sus clientas en el local.

Las visitas diarias posibilitan la conversación y el conocimiento mutuo. Así, mientras hablaban del color de ropa que le va bien a una u otra, según su tono de piel y textura, entre medirse una prenda y otra, pagar, pedir fiado, anotar en el cuaderno de fiados, Matilde y las demás mujeres compartían experiencias. Se daban consejos entre ellas, se creaban debates en torno a temas de interés. El fiado, como los otros tipos de deuda, se caracteriza por atar el pasado, el presente y el futuro. Tener una cuenta de fiado abierta permite mantener una relación que se va alimentando de abono en abono, de charla en charla, de pequeños presentes que le llevan las clientas a Matilde (para ella el jugo de guanábana es su favorito), de los dulces que Matilde comparte con las clientas que *le caen bien y son buenas compradoras* como premio a su fidelidad. De esta manera, una parte importante de lo que acontecía en los días en el local se relacionaba con el fiado, incluso cuando no se hacía explícito.

Sin embargo, los esfuerzos mutuos por crear y sostener relaciones que sirvan como base para realizar el fiado, no siempre iban en la vía de establecer una “amistad”. Como argumenta Zelizer (2012), una parte importante del *trabajo relacional* que entablan las personas que comparten transacciones económicas consiste en trazar límites y fronteras entre tipos de relaciones específicas y las transacciones económicas adecuadas para cada una de ellas: “Por lo tanto, la relación entre X y Y podría encajar en la categoría de amigos o la categoría de amantes, cada uno con sus propios significados, transacciones económicas y medios, determinando, por ejemplo, quién paga, cómo, cuándo, para qué, cuánto, con qué frecuencia, por cuánto tiempo y con qué moneda” (Zelizer, 2012, p. 8). Así, durante mis conversaciones a solas con Matilde, ella me recordaba constantemente que las personas a las que les fia son sólo sus clientas. Pensar de esa manera le permitía a Matilde trazar límites respecto de los plazos de pago, la cantidad de dinero que podría acumularse en las deudas y las consideraciones hacia las clientas, que las diferenciaba de otro tipo de relaciones como las de parentesco o amistad. A sus amigas de la fundación, por ejemplo, les prestaba ocasionalmente prendas de ropa para las obras de teatro comunitarias que escenificaban; a sus familiares les hacía regalos de la ropa que tenía entre su mercancía, mientras que con sus clientas trataba de sostener otro tipo de transacciones.

Sin embargo, establecer los límites puede ser difícil, y en todo caso se debe actuar con cautela para no truncar las relaciones existentes.

Una de las maneras en que Matilde y sus clientas trazaban esos límites era a través de la información que compartían en las conversaciones.⁸ Cuando se traían a colación temas que implicaban compartir información íntima, preferían hablar en tercera persona y hacer comentarios generales antes que compartir anécdotas comprometedoras. Matilde era cuidadosa en sus comentarios, y sólo en pocas ocasiones compartía información sobre su vida familiar, como se hizo evidente en cierta ocasión cuando las clientas empezaron a hablar sobre los hijos problemáticos. A pesar de que Matilde en varios momentos me había comentado en privado los problemas con su hijo menor, en esa ocasión se limitó a decir: “Por acá hay muchos muchachos así, que no les ha gustado estudiar ni trabajar y se mantienen en la vagancia; las mamás sufren mucho”. De esta manera, mucho de lo que hablamos en privado en las entrevistas acerca de economía doméstica, relación con su esposo, hijos y hermanos, no era comentado en público en las conversaciones con sus clientas.

Por otro lado, una manera de trazar límites consistía en hacer pública la situación de las deudoras morosas y ponerlas en evidencia frente a las demás:

Matilde [*susurrándome al oído*]: *Esa que está en la silla es Gladys; ha estado ahí sentada desde hace horas y nada que se va.*

Alejandra: *¿Por qué no le dices algo?*

Matilde [*en tono de broma*]: *Gladys, venga, le pongo esa sillita allá afuera [señalando la calle] porque hay otra gente que sí viene a comprar y a pagar las deudas, pero a usted no la veo haciendo ninguna de las dos cosas.*

[*Otras clientas se ríen mientras Gladys se levanta de la silla y sale del local sin despedirse.*]

Matilde: *¿Qué tal? Tiene el descaro de salir sin despedirse. A ella ya le he dado mucha espera. Que no pague entonces, pero que no vuelva por acá.*

⁸ Según Zelizer (2009), hay toda una gama de matices entre las relaciones íntimas, siendo las relaciones más íntimas cuando el conocimiento mutuo implica elementos como “secretos en común, información corporal, conciencia de la vulnerabilidad personal y recuerdos compartidos sobre situaciones vergonzosas [...] que si se hiciera público podría perjudicar la imagen social de esa persona” (p. 37).

Por medio de acciones así, Matilde –consciente o inconscientemente– le recordaba a sus clientas que las relaciones que se gestaban en el local eran frágiles y podían romperse en cualquier momento, y que si bien el local se había configurado como un espacio para el encuentro, hacer presencia no era suficiente para ser considerada una clienta: se debía comprar regularmente y ser buena paga en los fiados.

Como se profundizará en la siguiente sección, el *trabajo relacional* para configurar tipos de relaciones particulares que sirvan de soporte para el fiado es uno de los componentes importantes a la hora de pensar en el fiado como un circuito crediticio constituido por sistemas de contabilidad, temporalidades, espacialidades, ideas y significados compartidos sobre dichas transacciones y límites que separan a quienes pertenecen al circuito de quienes no lo hacen.

El fiado como circuito crediticio

El fiado, al ser un pago diferido de mercancías en el que una persona puede llevarse el producto que desea bajo la promesa de pagar más adelante, es un tipo de crédito. En este sentido, según Peebles (2010), el crédito y la deuda son inseparables como una unidad diádica, por lo que propone abordar los conceptos de crédito/deuda sin distinguir entre los dos, a menos que se trate de desenredar la diáda por razones específicas. Así, pensar en el fiado requiere aproximarse a las implicaciones particulares del crédito/deuda como transacción económica específica. Según Weber (1978), el concepto de deuda “se utiliza para designar cualquier intercambio de bienes que se realice actualmente contra la promesa de una futura transferencia de las utilidades” (p. 81). Además, Guérin (2014, p. 40) afirma que desde la perspectiva de la economía clásica “una deuda es positiva cuando brinda estabilidad financiera en el tiempo previamente establecido, y negativa cuando la deuda continúa luego del tiempo acordado o los costos de ésta son mayores que los beneficios” (traducción propia).

Sin embargo, la deuda no tiene un significado universal, sino que varía según los contextos, de manera que más allá de calificarse como positiva o negativa, puede generar diferentes experiencias y emociones, desde vergüenza, desgracia, dominación o explotación, hasta orgullo,

honor, solidaridad y cohesión social (Angulo, 2004; Guzmán, 2014; Guérin, 2014; Kreutzer, 2004; Villareal, & Long, 2004; Villarreal, 2010; Han, 2012). El fiado, por ejemplo, en algunos contextos es una práctica comúnmente aceptada y considerada un tipo de crédito/deuda menos *pesada* que las deudas adquiridas con prestamistas o instituciones financieras (Kreutzer, 2004), y en otras circunstancias genera vergüenza y humillación al evidenciar la situación de necesidad por la que atraviesa quien pide este tipo de facilidad de pago (Villareal, 2010). A pesar de estas variaciones contextuales, en su recopilación de literatura antropológica sobre el crédito/deuda, Peebles (2010) encuentra que las y los autores coinciden en que el crédito/deuda se desarrolla dentro de los límites de relaciones sociales particulares, con límites temporales específicos (atendida su característica crucial de vincular presente, pasado y futuro) y con regulaciones espaciales distintivas.

Si bien el fiado, como un tipo de crédito/deuda, presenta relaciones sociales, temporalidades y espacialidades específicas, su análisis como un circuito crediticio permite profundizar en las maneras en que estos factores entran en interacción con sistemas de contabilidad, fronteras y significados compartidos.

A este respecto planteo la noción de circuito crediticio a partir del concepto de *circuitos de comercio* desarrollado por Vivian Zelizer. La genealogía del concepto se sitúa en el trabajo de Collins (2000), que acuñó el término “circuitos de Zelizer” a partir del libro *El significado social del dinero* publicado por dicha autora en 1994. El autor utilizó el concepto de “circuitos de Zelizer” para aludir a la variedad de monedas que en la práctica se encuentran limitadas a ventajas en circuitos de intercambio restringidos, bajo el argumento de que esto forma parte de los microfundamentos de la economía, en ocasiones ignorados desde las perspectivas económicas y sociológicas clásicas, más centradas en los análisis a nivel macro que en la manera en que la economía funciona en la práctica situacional.

En una diversidad de trabajos, Zelizer (2006, 2008 [2005], 2011, 2015) acuña el concepto de *circuitos de comercio* como parte de su apuesta por estudiar *vidas conectadas* a partir de actividades económicas, en contraposición a la perspectiva de las esferas separadas. Así, los circuitos comerciales son formas particulares de interacción económica que combinan actividades económicas desarrolladas a partir de relaciones interpersonales particulares, significados compartidos respecto de las

transacciones concretadas en el circuito, sistemas de contabilidad y fronteras específicas que restringen el comportamiento de los actores involucrados, además de trazar límites respecto de quiénes pertenecen al circuito y quiénes no (Zelizer, 2011, 2015). Si bien los circuitos comerciales pueden surgir en gran variedad de circunstancias sociales –a mediano o largo plazo, pueden ser más o menos íntimos–, no toda la vida económica tiene lugar dentro de circuitos. En este sentido, la autora propone la noción de *circuitos de comercio* para comprender la manera en que las personas crean conexiones y acuerdos económicos “cuando se enfrentan a importantes problemas colectivos de confianza en ausencia de autoridades centrales que pudieran obligar a los acuerdos” (Zelizer, 2015 [2011], p. 376), como es el caso del fiado.

De esta manera, la noción de circuitos de comercio es útil para estudiar actividades económicas como las asociaciones de ahorro y crédito rotativo (ROSCA), los microcréditos comunitarios y las remesas que los inmigrantes envían a sus parientes en sus lugares de origen, a estas últimas las denomina *circuitos de remesas* (Zelizer, 2011, 2015). En todos estos casos los circuitos comerciales implican esfuerzos compartidos de los actores involucrados por crear y mantener relaciones que les permitan formar parte de dichas configuraciones. Así, el fiado como circuito crediticio es un tipo particular de circuito comercial que cuenta con actividades económicas, sistemas de contabilidad, relaciones interpersonales, fronteras y significados compartidos. Además, al ser un pago diferido, un tipo de crédito/deuda, dentro del circuito crediticio del fiado también circulan temporalidades específicas. Para profundizar en estos aspectos, a continuación, describo en detalle los distintos componentes del fiado como un circuito crediticio.

Sistema de contabilidad

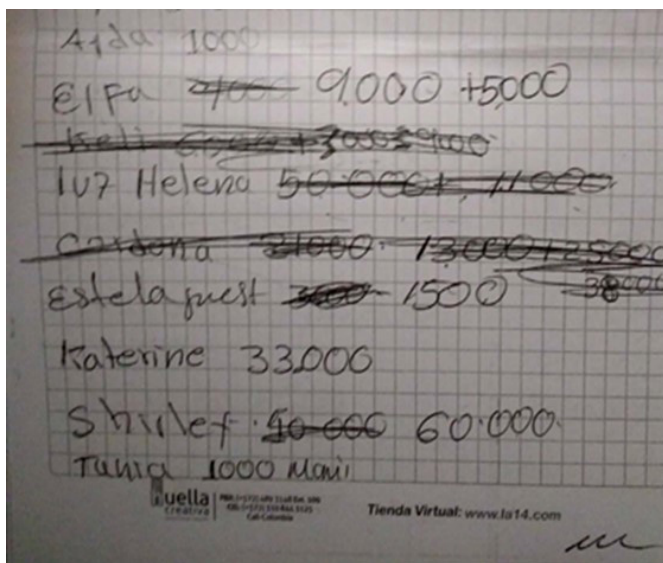
Figueiro (2012) encuentra que en la agencia de lotería que estudió, se llevaba un registro sistemático de los gastos, ingresos y ganancias correspondientes a los fiados mediante planillas para llevar cuenta de manera separada de los distintos dineros que entraban y con los que se debían pagar los premios de lotería a los clientes, la comisión a la Agencia Central de la que ese local formaba parte y las ganancias de la dueña del negocio. De

manera similar, Villareal (2000) subraya que el mecanismo de contabilidad más común respecto del fiado es el cuaderno que suelen llevar los vendedores. Según esta autora, en ocasiones las cuentas asentadas en esos cuadernos son ininteligibles para alguien que no sea el vendedor, y en ningún caso reemplazan a la memoria del mismo; sin embargo, es el único soporte material de verificación del estado de las deudas.

En el caso de Matilde, el soporte material de los acuerdos a los que llega con sus clientas es su cuaderno de fiados. Anota ahí el nombre de la persona y la cantidad de deuda por concepto de fiado. Si la persona abona o adquiere nuevas deudas, Matilde tacha con lapicero el valor anterior y anota el nuevo; una vez saldada la totalidad de la deuda tacha todas las cuentas correspondientes a esa persona. Este ejercicio de tachar, volver a escribir y abrir una nueva cuenta cuando se acaba la página es a la vez la materialización de la capacidad del fiado, así como el de otros tipos de deudas, de vincular el presente al pasado y al futuro. Quien abona o paga no es *borrado* del cuaderno sino *tachado*; de esta forma, el número de cifras tachadas (el pasado) junto con lo no tachado aún (el presente) es lo que da la posibilidad del crédito a futuro. Así, el cuaderno da cuenta de las relaciones en el tiempo entre Matilde y sus clientas, quiénes abonan, quiénes son buena paga, quiénes pueden seguir formando parte del circuito crediticio.

Temporalidad y espacialidad

En el fiado, clientes y vendedores realizan un acuerdo de palabra sobre el pago diferido de determinado producto. Como sugieren Ferraro (2004) y Figueiro (2012), en el caso del fiado la deuda/crédito suele ubicarse en un horizonte de corto plazo. Sin embargo, el trabajo de campo en el local de Matilde evidenció que no suele establecerse una fecha fija para que se efectúe el pago, aunque hay un acuerdo implícito respecto a que debe saldarse en los próximos días. A pesar de esto, en algunos casos el cierre de la deuda se ubica en un tiempo indeterminado, y las cuentas de las clientas de Matilde permanecen abiertas, pues suelen hacer pequeños abonos y a pedir fiado de nuevo, aun cuando en ocasiones no se han cerrado las deudas pasadas en su totalidad. Esta experiencia de cuentas abiertas o de indefinición del cierre de la deuda/crédito dificulta hablar



Cuaderno de fiados de Matilde.

de corto, mediano o largo plazo como las métricas temporales del circuito crediticio del fiado, pues en ocasiones los plazos son en sí mismos negociados, y el fiado se renueva de manera cíclica.

En este caso, más que corto o largo plazo, es útil hablar de la cotidianidad como una referencia temporal/espacial relevante en el circuito crediticio del fiado. Así, la presencia cotidiana, en un espacio específico (el local de venta de ropa), propiciaba el surgimiento y mantenimiento de relaciones más o menos estables entre clientas y vendedora. La ausencia de otros referentes espaciales (al ignorarse la ubicación de la vivienda de las clientas, por ejemplo) hacía que las visitas constantes al local fueran decisivas para determinar quiénes pertenecían al circuito crediticio y quiénes no.

Ideas y significados morales compartidos

Además del registro que se lleva en el cuaderno, en la evaluación de las capacidades de pago de las clientas entran en juego valoraciones de tipo

moral. Matilde espera que sus clientas sean “buena paga” o “cumplidoras”, así como ellas saben que deben esforzarse en demostrar que lo son para acceder al fiado. La importancia de estas categorías no es una característica particular del mismo. Como indica Wilkis (2015, p. 561), “ser ‘pagador’, ‘leal’, ‘cumplidor’, ‘respetable’, ‘generoso’, ‘trabajador’ o ‘desleal’, ‘incumplidor’, ‘avaro’ y ‘vago’ constituyen juicios morales que las personas luchan para alcanzar e imponer y expresan los litigios por definir las jerarquías que habilitan o prohíben la circulación del dinero”.

Según este autor, el dinero, o el uso particular que se hace de él, funciona como un clasificador social a partir del cual se evalúan virtudes y se consolidan reconocimientos que posibilitan o no la concreción de acuerdos económicos. Sin embargo, como se mencionó en el apartado anterior, la manera de demostrar que se es “buena paga” o que se tiene “buena voluntad de pagar” no sólo se restringe a pagar las deudas puntualmente, sino también a hacer pequeños abonos cuando la deuda no puede saldarse en su totalidad, comprar nuevos productos aun cuando no se han cerrado las cuentas o regresar constantemente al local como muestra de que la deuda no ha sido olvidada. Por consiguiente, aunque existe la expectativa de que tarde o temprano las deudas se materialicen en dinero, “las expectativas de ingreso futuro se convierten en un recurso que puede ser utilizado en el presente” (Villareal, & Long, 2004, p. 33).

Ser “buena paga” en los fiados es decisivo si se tiene en cuenta que, en la opinión de Matilde y sus clientas, ésta es una práctica sin la que difícilmente se podría comprar o vender productos, teniendo en cuenta la situación de precariedad económica que es general en su contexto. Por esos motivos, antes de fiarle por primera vez a alguien, Matilde utiliza otros mecanismos como el *separado*, en el cual la persona deja abonado una parte del precio, y la vendedora se compromete a guardar la prenda durante un tiempo pactado hasta que la persona regrese a pagar la totalidad del precio, para demostrar así “seriedad”, “buena voluntad de pagar” y hacer méritos para acceder más adelante a los fiados.

Por otro lado, las valoraciones morales adquieren implicaciones particulares en una transacción como el fiado, que suele ofrecerse como un servicio o un favor personal, y no como parte de una “política oficial” de los negocios. De esta manera, si bien Gelman (1990) en su estudio sobre el fiado en la época colonial señala que éste generaba un doble beneficio

a los comerciantes al posibilitar por un lado la venta de productos y por otro lado acceder a un interés por la operación de crédito, tanto el trabajo de campo en el local de ropa de segunda como la literatura más reciente sobre el fiado evidencian que una de las características principales de éste es el no conllevar interés. En el fiado, además, no se exige una cuota inicial, sino que el cliente puede llevarse el producto bajo la promesa de pagar más adelante.

En el caso de las clientas de Matilde, pedir fiada una prenda de vestir suele acompañarse de la narración de situaciones económicas difíciles, a lo que Matilde suele responder “bueno, voy a hacer el favor de fiarle”. El no cobro de interés refuerza la idea de que se trata de un favor venido de la buena voluntad de quien vende, y no de la búsqueda de una ganancia adicional a la venta. Esta manera de ofrecer el *fiado-como-un-favor* podría denotar cierto grado de empatía de parte de Matilde respecto a las situaciones que atraviesan sus clientes, como en varias ocasiones me comentó: “Yo también he pedido fiado; yo sé lo que es pasar por necesidades, entonces yo lo hago por ayudarlas”. Esto a la vez contrasta con lo que ella misma en otras ocasiones comentaba: “Claro que sería mejor no fiar, pero acá fiar es vender, si no, nadie vendría a comprar”.

Sin poner en duda la buena voluntad de Matilde por ayudar a las clientas que atraviesan situaciones económicas difíciles, presentar el fiado como un favor y ocultar que también suele ser una necesidad o parte de las *estrategias prácticas* del negocio, es una manera de ejercer presión para que sus clientas se sientan obligadas a pagar las cuentas –en un sentido maussiano de la obligación–. De hecho, Lucía (cliente de Matilde), durante una conversación acerca de los fiados que pide en una pequeña tienda cercana a su casa, hizo referencia a la presión que conlleva el fiado como favor: “Yo algunas cosas no las compro en la tienda sino en el supermercado D1 porque son más baratas o porque en la tienda no venden algunas marcas que me gustan, pero cuando salgo del D1 intento no pasar por la tienda para que no me vean con la bolsa de ese almacén, me da pena que se den cuenta que compro en otro lugar cuando ellos hacen el favor de fiarme”.

Como sugiere Weber (2008), la instauración de un marco material y ritual, que defina el tipo de transacción en la que se está participando, también requiere un tipo de *trabajo* particular. En el caso de Matilde y sus

clientas, si bien en la cotidianidad el fiado se pide y ofrece como un *favor*, también existe la idea compartida de que no se trata de cualquier tipo de favor, sino que está dentro de la esfera de un acuerdo de tipo mercantil, lo que traza límites en términos del comportamiento de pago que deben respetar quienes forman parte del circuito crediticio. Sin embargo, mantener en la práctica esta especie de ambigüedad en la definición explícita del fiado como favor o como estrategia mercantil, permite que aun habiendo límites, también haya un margen de acción en términos de la negociación en el fiado. De esta manera, en el local de Matilde las ideas compartidas sobre el tipo de transacción realizada, así como los significados morales de pagar o no pagar las deudas de fiado, son factores que influyen en la consolidación de acuerdos estables que permiten el funcionamiento del circuito crediticio.

Límites y fronteras

En los circuitos comerciales se establecen fronteras para, por un lado, restringir el comportamiento de las personas y las transacciones que forman parte del circuito, y, por otro lado, crear límites que separan a quienes son miembros del circuito de quienes no lo son (Zelizer, 2011, 2015). En el caso del circuito crediticio del fiado en el local de venta de ropa, encontré que hay dos tipos de límites: los que operan de manera intencional y los que no. Por un lado, quienes no cumplen con los acuerdos sobre los pagos de las deudas de fiado pueden sufrir sanciones como poner en evidencia pública el incumplimiento e incluso llegar a ser excluidas del circuito crediticio. De igual manera, el trabajo relacional practicado por Matilde y sus clientas traza los límites de quiénes pertenecen y quiénes no. Para pertenecer al circuito se debe ser buena paga, demostrar voluntad de pagar, además de tener otro tipo de gestos de empatía y complicidad. De esta manera, las sanciones y la expulsión del circuito crediticio de las personas que no son “buena paga”, señalan límites que operan de manera intencional.

Por otro lado, en el caso del local de ropa de segunda, hay otro tipo de límites que no son intencionales, sino que responden a cómo se ha ido configurando el local en sí mismo. En este punto cabe resaltar que, aunque a lo largo del texto se ha hablado de clientas, no se intenta

sugerir que el fiado es una práctica exclusivamente femenina. Sin embargo, en el caso de Matilde la mayoría de sus clientas son mujeres, y es a ellas a quien fía en mayor cantidad –como se puede corroborar al revisar su cuaderno de fiados–. Esto puede deberse, por un lado, a la manera en que se ha configurado el espacio, como predominantemente femenino, lo que favorece la creación y el fortalecimiento de relaciones entre mujeres. Además, entra en juego aquí la naturaleza del bien que es fiado: en su mayoría ropa de segunda. Por lo tanto, las clientas de Matilde no sólo compran y piden fiado para ellas sino también para sus padres, hijos y esposos, pues en su opinión éste es un gasto que debe realizarse principalmente por las mujeres, como afirma Constanza (cliente de Matilde): “Normalmente somos las mujeres las que nos ocupamos de la ropa, de que los hijos vistan bien, que no anden por ahí con los zapatos feos o rotos”. Así, la compra de ropa se puede ver a la vez como una extensión de las labores de cuidado de esas mujeres hacia sus familias.

No obstante, al local de Matilde también acuden hombres que por lo general entran y salen rápidamente del lugar, de manera que en mis visitas al local no presencié ningún caso en que se les fiara una prenda de vestir. La facilidad de pago más común para ellos era dejar separada una prenda, esto es, pagar la mitad del precio bajo la promesa de regresar próximamente con la otra mitad; cuando la deuda quedaba saldada, Matilde les entregaba su prenda. Además, en cierta ocasión una de las clientas pidió a Matilde “el favor” de que le fiara una prenda de ropa a su compañero, ofreciéndose como una especie de fiadora para esa transacción. En este caso, el género opera como un límite no intencionado: los hombres no tienen prohibido comprar en el local, ni tampoco son excluidos del circuito crediticio por el hecho de ser hombres; sin embargo, dado que su presencia en el local no es constante, se dificulta su inserción dentro del circuito.

En el local de Matilde, la presencia cotidiana, las visitas al local, las conversaciones, las compras constantes, los pagos y los abonos sirven como base para definir quiénes forman parte del circuito crediticio. En contraste con la visión pesimista del papel social del dinero y su influencia negativa en los lazos sociales, en el caso del local de ropa de segunda, el fiado no sólo posibilita, sino que requiere la inauguración de nuevas relaciones, y con ellas afinidades y obligaciones mutuas.

Reflexiones finales

El análisis del fiado como un circuito crediticio implica enfocarse en las relaciones sociales de las cuales es inseparable. En el caso del local de venta de ropa de segunda las relaciones entre clientas-vendedora se basaban en la presencia cotidiana en el local, más que en un conocimiento íntimo entre las personas que participaban del circuito crediticio. En cualquier caso, el estudio del circuito crediticio requiere ahondar en las múltiples maneras en que las personas (con relaciones interpersonales más o menos íntimas) llegan a acuerdos estables, dan coherencia al fiado y resuelven las dificultades intrínsecas a esa práctica en términos de la gestión de los acuerdos que sirvan como garantía para el pago de las deudas.

En este sentido, la propuesta del estudio del fiado como un circuito crediticio permite profundizar en las distintas combinaciones entre relaciones interpersonales, sistemas de contabilidad, ideas y significados morales compartidos, temporalidades y espacialidades específicas, límites y fronteras que posibilitan la aparición del fiado dependiendo del contexto en el que se desarrolla. Así, no se restringe la existencia del fiado a un modelo predeterminado de intercambio, de reciprocidad o mercantil, por ejemplo, sino que se abre la posibilidad de explorar las lógicas superpuestas que pueden coexistir en el fiado. A la vez, se presenta como una alternativa a la perspectiva de las esferas separadas y a la visión pesimista del papel social del dinero y su influencia negativa en los lazos sociales. Al respecto, el trabajo relacional desplegado en el local para participar en el circuito crediticio muestra que las prácticas económicas y monetarias propician la inauguración y el mantenimiento de relaciones sociales, en vez de contaminar relaciones previamente existentes. En este sentido, el fiado no se inserta en relaciones sociales para llevarse a cabo, sino que participa en la configuración de dichas relaciones.

Dado que el circuito crediticio es una noción en desarrollo, este trabajo queda en deuda para analizar a detalle la manera en que el riesgo se gestiona e inserta en ese tipo de circuito. Al respecto, la indeterminación de los plazos de pago y la posibilidad de que de hecho la deuda no llegue a saldarse en su totalidad son algunos de los riesgos conocidos a los que deben enfrentarse quienes ofrecen fiado en sus negocios y que han llevado a que en varios comercios locales se expongan letreros con frases como

“si fío pierdo lo mío” o “el que fía no está, se fue a cobrar”. Por consiguiente, la intuición a desarrollar en trabajos posteriores es que debido a la incertidumbre e indeterminación de los ingresos, factor común en el contexto analizado, el fiado se adapta y se convierte en una práctica funcional e incluso necesaria, tanto para la adquisición como para la venta de productos; sin embargo, los riesgos que conlleva en términos de certeza de que las deudas se paguen a tiempo posibilitan en cierto modo que ese mecanismo reproduzca la situación de incertidumbre e indeterminación de los ingresos del vendedor, riesgos que sin embargo se sortean en el día a día, de manera que, como afirma Matilde: “fiar es vender”, en un contexto en el que lo usual es “vivir con el diario”.

Para finalizar, este trabajo extiende la invitación para el desarrollo de otros estudios sobre el fiado como una manera de profundizar en la comprensión de la economía informal tanto en Colombia como en el resto de América Latina, no sólo porque se trata de una práctica relevante en términos de su prevalencia como uno de los tipos de créditos más socorridos en los estratos socioeconómicos bajos, sino también porque, como hace patente la noción de circuito crediticio, el fiado es una práctica socioeconómica densa que responde a las necesidades y racionalidades propias de los contextos en donde se desarrolla.

Referencias

- Angulo, Lourdes (2004). El acceso a crédito gubernamental para mujeres campesinas: ¿un derecho, una ayuda o una oportunidad? En Villareal, M. (comp.), *Antropología de la deuda: crédito, fiado, ahorro y prestado en las finanzas cotidianas* (pp. 179-203). México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Arroyo, José Santiago; Pinzón, Luis Felipe; Mora, James; Gómez Dany, Alexis, & Cendales, Andrés (2016). Afrocolombianos, discriminación y segregación espacial de la calidad del empleo para Cali. *Cuadernos de Economía*, 35(69), 753-783.
- Bandelj, Nina (2012). Relational Work and Economic Sociology. *Politics & Society*, 40(2), 175-201.
- Collins, Randall (2000). Situational Stratification: A Micro-Macro Theory of Inequality. *Sociological Theory*, 18(1), 17-43.

- Ferraro, Emilia (2004). *Reciprocidad, don y deuda. Relaciones y formas de intercambio en los Andes ecuatorianos*. Quito: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales sede Ecuador/Ediciones Abya-Yala.
- Figueiro, Pablo (2012). Clientes y jugadores: el fiado en una agencia de lotería. *Documentos de investigación social 22*. Escuela Interdisciplinaria de Altos Estudios Sociales-Universidad Nacional de San Martín.
- Gelman, Jorge Daniel (1990). Venta al contado, venta a crédito y crédito monetario en América colonial: acerca de un gran comerciante del virreinato del Río de la Plata. *Anuario de Historia de América Latina 27*, 101-126.
- Guérin, Isabelle (2014). Juggling with Debt, Social Ties, and Values. The Everyday Use of Microcredit in Rural South India. *Current Anthropology*, 55(9), S40-S50.
- Guzmán, Gabriela (2014). La deuda: del sueño a la pesadilla colectiva. Endeudamiento de mujeres rurales del centro de Veracruz. *Desacatos 44*, 67-82.
- Han, Clara (2012). *Life in Debt: Times of Care and Violence in Neoliberal Chile*. Berkeley: University of California Press.
- Iregui, Ana; Melo, Ligia Alba; Ramírez, María, & Tribín, Ana (2018). Crédito formal e informal de los hogares en Colombia. En *Decisiones financieras de los hogares e inclusión financiera: evidencia para América Latina y el Caribe* (pp. 133-166). Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Iregui, Ana; Melo, Ligia Alba; Ramírez, María, & Tribín, Ana (2016). Determinantes del acceso al crédito formal e informal: evidencia de los hogares de ingresos medios y bajos de Colombia. *Borradores de economía*, 956. Banco de la República de Colombia. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/borrador-956>
- Kreutzer, Saskia (2004). Una mujer con dinero es peligrosa. Cuestiones de género en el manejo del dinero y la deuda a nivel familiar. En Villareal, M. (comp.), *Antropología de la deuda: crédito, fiado, ahorro y prestado en las finanzas cotidianas* (pp. 143-178). México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Lloveras, Graciela, & Mercado, María Cecilia (2009). Crédito y venta a crédito en Salta 1750-1769. *Acta Académica*. XII Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia, Facultad de Humanidades y Centro Regional Universitario Bariloche. Universidad Nacional del Comahue, Chile.
- Martínez, Pilar (2001). *La génesis del crédito colonial*. México. Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Nacional Autónoma de México.

- Meka, Sushmita, & Grider, Justin (2016). *De fiado en fiado: Credit to Bridge Expenses in Mexico Financial Diaries Households*. Recuperado de https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/publication_files/de_fiado_english-ilovepdf-compressed.pdf
- Peebles, Gustav (2010). The Anthropology of Credit and Debt. *Annual Review of Anthropology*, 39, 225-240.
- Sykes, Karen Margaret (2005). *Arguing with Anthropology: An Introduction to Critical Theories of the Gift*. London: Routledge.
- Villareal, Magdalena (2010). Cálculos financieros y fronteras sociales en una economía de deuda y morralla. *Civitas Revista de Ciencias Sociais*, 10(3), 392-409.
- Villareal, Magdalena (2000). Deudas, drogas, fiado y prestado en las tiendas de abarrotes rurales. *Desacatos*, 3, 69-88.
- Villareal, Magdalena, & Long, Norman (2004). Redes de deudas y compromisos: la trascendencia del dinero y las divisas sociales en las cadenas mercantiles. En Villareal, M. (comp.) *Antropología de la deuda: crédito, fiado, ahorro y prestado en las finanzas cotidianas* (pp. 27-55). México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Weber, Florence (2008 [2000]). Transacciones económicas y relaciones personales, una etnografía económica después de la Gran División. *Revista Crítica en Desarrollo*, 2, 63-91.
- Weber, Max (1978 [1922]). *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Vol. I. En Roth, G., & Wittich, C. (ed.). Berkeley: University of California Press.
- Wilkis, Ariel (2015). Sociología moral del dinero en el mundo popular. *Estudios Sociológicos*, 33(99), 553-578.
- Zanotelli, Francesco (2004). La circulación social de la deuda: códigos culturales y usura rural en Jalisco. En Villareal, M. (comp.), *Antropología de la deuda: crédito, fiado, ahorro y prestado en las finanzas cotidianas* (pp. 77-111). México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Zelizer, Vivian (2015 [2011]). *Vidas económicas: cómo la cultura da forma a la economía*. Editorial Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Zelizer, Vivian (2015). Remittance Circuits. *TSI Working Paper Series: From Economic to Social Remittances an International Overview*. Recuperado de <http://seminars.wcfia.harvard.edu/files/tsi/files/8-zelizer2015tsiworkingpaper.pdf?m=1430510861>

- Zelizer, Vivian (2012). How I became a relational economic sociologist and what does that mean. *Politics & Society*. Volume 40, Issue 2, 145–174. Evolución de los servicios financieros en Colombia, 2010-2013. Recuperado de <https://encuestalongitudinal.uniandes.edu.co/es/publicaciones/libros/10-evolucion-de-los-servicios-financieros-en-colombia-2010-2013>
- Zelizer, Vivian (2011 [1994]). *El significado social del dinero*. Traducción de María Julia de Ruschi. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Zelizer, Vivian (2009 [2005]). *La negociación de la intimidad*. Traducción de María Julia de Ruschi. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Zelizer, Vivian (2008 [2005]). Dinero, circuitos, relaciones íntimas. *Sociedad y Economía* 14, 11-33.
- Zelizer, Vivian (2006). Circuits in Economic Life. *Economic Sociology_the European Electronic Newsletter*, 8, 30-35. Recuperado de <https://www.econstor.eu/handle/10419/155879>

Otras fuentes

- Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE (2017). Medición de empleo informal y Seguridad Social. Trimestre móvil, mayo-julio de 2017. Recuperado de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_ech_informalidad_may17_juL17.pdf
- International Finance Corporation IFC in Latin America and the Caribbean (2012). Demand Study for Transformational Mobile Financial Service in Colombia. Recuperado de <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/d9456f004eef938f937fdb3eac88a2f8/Demand+study+MFS+in+Colombia.pdf?MOD=AJPERES>
- Red de Salud de Oriente (2011). Perfil epidemiológico del Distrito de Aguablanca. Recuperado de <http://www.redoriente.net/pdfvigilancia/1.pdf>

Acerca de la autora

Alejandra Martínez Benavides es antropóloga y magíster en Estudios Sociales y Políticos de la Universidad Icesi (Colombia). Actualmente se desempeña como analista de contexto en la Unidad de Restitución de Tierras en Cali, Colombia.

Sus principales temas de investigación son la antropología económica, género y economías informales e ilegales. Ha participado en investigaciones sobre género y economía, participación ciudadana, economías ilegales ligadas al narcotráfico y, más recientemente, sobre el conflicto armado interno colombiano, justicia transicional y restitución de tierras despojadas a víctimas del conflicto armado en Colombia.