

CAPÍTULO V

LAS DINÁMICAS COTIDIANAS DE LA CAJA SOLIDARIA

Este Capítulo, en complemento al anterior, aborda las dinámicas organizativas de la Caja Solidaria en la cotidianidad. Estas dinámicas no precisamente se encuentran en los informes mensuales o anuales de los directivos, sino que más bien se expresan en las ideas y prácticas que conforman la vida diaria de los socios de la Caja.

“El crédito fácil”

En el Informe de 1999, la Caja Solidaria estimó que el 42 por ciento de la población de Amatlán de Cañas era socio ahorrador. Esta cifra, por demás significativa, corresponde a la “facilidad” que tienen los socios para ser sujetos crédito y a los bajos intereses que cobra la Caja. Para ser sujetos de crédito, la Caja exige ser socio y no tener cartera vencida. Las condiciones para obtener créditos en la Caja son muy sencillas de cumplir y no requieren de muchos trámites burocráticos. Esto es importante en comparación con BANRURAL o con cualquier otro banco de primer piso, ya que los mismos exigen una serie de garantías con las que la mayoría de los amatlenses no cuentan. Un banco de primer piso es una institución bancaria que realiza operaciones directamente con el público, a diferencia de una banca de segundo piso que no realiza actividades directas con el público en general.

En esta línea, Guillermo, un productor de la comunidad de Mezquites, explica:

“la gente le echa muchas ganas a trabajar en la Caja, porque es difícil conseguir crédito, sobre todo pedirle dinero al banco... los bancos le piden muchos requisitos, que cuánto gana, que cuánto tiene y pues nosotros como productores no logramos cumplir con esos requisitos.”

Otro productor de Cerritos agrega al respecto:

“tenemos mucha ayuda por parte de la Caja, por ejemplo hay personas que son comerciantes y que ocupan un préstamo y van a la Caja y se les presta el dinero y así pueden trabajar con mayor amplitud y sin tantos requisitos. Lo mismo pasa con los que sembramos, antes por así decirlo sembrábamos 4 hectáreas, ahora podemos sembrar 8 ó 10 y pues se nos facilita el recurso para poder trabajar... yo creo que por eso trabajamos a gusto con la Caja...”

Ahora bien, me gustaría exponer en que se basa dicha “facilidad” para la obtención de los créditos. El crédito de la Caja se basa principalmente en la confianza, la cual a su vez se finca en la pertenencia a la comunidad. La flexibilidad y la confianza son valores que se manifiestan dentro de la Caja por medio de la relación cara a cara, la vecindad, la amistad, o el compadrazgo. El autor Vélez-Ibáñez (1983:10), en su estudio sobre las asociaciones rotativas de crédito, mejor conocidas como Roscas, define el término de “confianza” o “lazos de confianza” como una construcción cultural que contiene numerosos factores. Uno de ellos es la voluntad de los actores en establecer una relación recíproca, donde puede haber un intercambio de bienes materiales, favores, y en ocasiones, no se espera nada a cambio, al menos en el momento o en un futuro cercano. Lomnitz (1977:196) por su parte, agrega que una persona que manifiesta “confianza” en otra, es porque confía en la habilidad, en el deseo y en la buena disposición de iniciar una relación personal de intercambio recíproco. En esta misma línea, la confianza en la Caja está acompañada de una serie de negociaciones, transformaciones y manipulaciones que surgen entre los líderes y los demás miembros. Un productor de la Caja Local de San Blasito, explica en qué consiste la confianza de la Caja:

Gilberto:

“... será que siempre hemos tenido la precaución de estar informando a todos los socios. Por ejemplo, los del Consejo Central, siempre van de comunidad en comunidad informando los trabajos que está realizando la Caja. Y pues eso creo yo, que ha ganado la confianza de todos los socios y eso ha generado toda esta cantidad de préstamos y socios que tenemos dentro de la Caja”.

Otro productor agregó:

“En la Caja hay transparencia al manejar los recursos, y pues cuando hay esta transparencia, lógicamente pues hay confianza de los socios”.

El comentario anterior muestra como la constante comunicación entre los dirigentes y los socios es una forma de establecer lazos de confianza. La Caja fomenta la confianza entre sus miembros, por medio de mantener informado a los socios sobre las actividades de la organización. En respuesta, los miembros reproducen dicha confianza frente al compromiso de los créditos. Otra práctica que ilustra la importancia

de la confianza es la que se sustenta en las relaciones de parentesco. Tenemos una muestra de ello en el caso de un joven de la comunidad de Tepuzhuacán, quien narra su vinculación con la Caja:

“Yo no soy socio de la Caja, no lo soy porque me he conformado con que mi papá es socio con el Crédito a la Palabra [socio fundador] entonces, mi papá tiene más facilidad de recibir créditos. Le prestan más barato, entonces, mi papá saca a su nombre préstamos y yo pago los intereses y el capital, yo le pago a mi papá y él va a la Caja y paga. Por eso es que yo me he confiado y no he abierto una cuenta como socio”.

El caso de este joven muestra otro tipo de confianza, la que se da entre los familiares o amigos.

Otro ejemplo que muestra los valores que comparte la Caja, fue el caso de una joven que radicaba en Guadalajara. Esta joven solicitó crédito a la Caja en repetidas ocasiones. El dinero lo ocupaba para cubrir las consultas médicas de su embarazo y para los pagos de su automóvil. Cada mes, esta joven viajaba de Guadalajara a Amatlán para pagar sus intereses y cubrir su deuda. Los miembros del Comité conocían de antemano que esta persona vivía en Guadalajara, y aún así le otorgaban los créditos. El hecho de que se respete la simple pertenencia a la comunidad, se traduce como resultado de los lazos de confianza y las redes de intercambio económico que han sido creadas dentro de la organización.

Este caso muestra, además, la interrelación que existe entre lo rural y lo urbano. A pesar de que la joven vivía en Guadalajara, ésta no sostenía una relación con los bancos ubicados en esa ciudad, sino que regresaba a su comunidad de origen, donde compartía una serie de valores y lazos de confianza con la población rural.

Otro evento que sirve para ilustrar la confianza entre la Caja y sus miembros ocurrió cuando me hospedé con una familia de Amatlán. En una ocasión, la señora de la casa se vio en la necesidad de solicitar un préstamo a la Caja. Al momento de solicitar el dinero, ella tenía una cartera vencida con la Caja y por regla no calificaba para obtener el préstamo. Sin embargo, ella afirmó lo siguiente:

“sí me lo prestan, al fin que el presidente y el gerente saben que tú estas aquí conmigo y pues como tu estas “trabajando” con ellos, no hay problema para que me den el dinero”.

Efectivamente, le facilitaron el dinero sin ningún inconveniente. Esto puede tener varias interpretaciones o significados. Por un lado, muestra la facilidad que tienen los dirigentes en autorizar un crédito sin cumplir con los estatutos establecidos por la organización. Mientras que, por el otro lado, este crédito pareciera indicar la importante familiaridad que tienen los dirigentes con cada uno de los socios para el otorgamiento de los créditos. Este caso no fue el único que encontré. En algunas entrevistas, ciertos

socios se “quejaron” que algunos líderes de Cajas locales otorgaban créditos sin el consentimiento de la Asamblea y mostraban, al hacerlo, preferencia por ciertos socios. En el siguiente Capítulo, abordo la asignación y el control de los créditos como un mecanismo de poder por parte de los líderes de la Caja.

Tipos de crédito: solidarios y automáticos

El sistema crediticio de la Caja consiste en dos tipos de préstamos: los solidarios, y los automáticos. Ambos créditos se distribuyen a los socios fundadores y a los ahorradores. Los préstamos solidarios se distinguen porque otorgan una cantidad superior al capital ahorrado que tienen los socios. Los estatutos indican que sólo pueden prestar tres veces el monto del capital ahorrado. Este tipo de préstamo sólo se autoriza en las asambleas mensuales de cada localidad. El Comité Local y los socios son los que autorizan este crédito. La persona que acude a solicitar este tipo de préstamo, tiene que exponer ante la asamblea por qué lo está solicitando y en qué lo va a utilizar.

Por su parte Gerardo, agregó:

“los préstamos automáticos son lo que más demanda tiene la Caja, así que piensen por cuáles porcentajes El Rosario va a votar, porque al final se decide con todos los votos de las demás Cajas Locales

Los préstamos automáticos sólo conceden como máximo dos mil pesos. Este tipo de crédito no requiere de la autorización de la asamblea mensual, lo único que requiere es la firma del presidente de la Caja Local. Estos préstamos son para todos los miembros de la Caja, exceptuando a los niños y jóvenes menores de 18 años.

La tasa de interés en los créditos, es una de las características que atrae con mayor fuerza a los actores de la comunidad para volverse miembros de la Caja. A continuación un productor fundador explica sobre los intereses de la Caja.

“estábamos cobrando el 36% anual en préstamos solidarios. Al socio se le presta más del capital que tiene en la Caja, pero como acordamos en la Asamblea Plenaria, el objetivo de la Caja no es tener muchas utilidades. En 1999 bajamos la tasa de interés, porque nos afectó la sequía en la siembra, entonces viendo eso y platicando todos los productores y decidimos bajar la tasa de interés al 12% anual en préstamos solidarios y a 24% en los automáticos”

Como indica la cita anterior, los criterios para dictaminar las tasas de interés se establecen entre los socios fundadores cada año durante las Asambleas Plenarias. Los productores fundadores discuten el porcentaje de la tasa de interés para los créditos automáticos y solidarios. Los intereses cambian en base al tipo de crédito. Para los préstamos automáticos el interés es del 2% mensual y para los solidarios es de 1.5% mensual. Una de las observaciones que pude realizar fue que los miembros fundadores, al establecer bajos intereses, muestran prioridad a los créditos solidarios. Esto lo hacen porque los créditos solidarios ofrecen más dinero que los automáticos. Además, gran parte de los productores solicitan más préstamos solidarios que los automáticos, sobre todo en la época del inicio del ciclo agrícola.

El monto de los créditos se ha elevado considerablemente entre la población de Amatlán. Por ejemplo, para el año 2000 la Caja entregó la cantidad de 2.849.044 pesos. Para el año 2001 aumentó a 6.056.702 pesos. Estas cifras nos hablan del impacto económico que han tenido los créditos en la localidad y del creciente interés de sus miembros por participar dentro de la Caja a través de los ahorros.

Programas de crédito

Proyectos productivos y de vivienda

La Caja proporciona una diversidad de programas de créditos. Uno de ellos es el Programa de Apoyo a Proyectos Productivos. Este tipo de préstamo está dirigido a todos los socios de la Caja, bajo la condición de que el dinero esté destinado a proyectos que generen un beneficio. Cuando le pregunté a un productor a que se refería con obtener un “beneficio”, éste me respondió:

“... un beneficio es donde se obtiene algo de provecho, es decir que no utiliza el dinero [del préstamo] en una fiesta para emborracharse. Este préstamo, por así decirlo, puede invertirse hasta para componer su carro, ahí sí le saca ventaja.”

Otro productor opinó:

“un proyecto productivo es donde inviertes un peso y a los dos meses le ganas dos o tres pesos. Por ejemplo, si alguien quiere engordar un puerquito o un becerro o que simplemente ocupa comprar las llantas a la camioneta para ponerse a trabajar y ganar un recurso, eso para mi es un proyecto productivo, así en cortito”

Durante el trabajo de campo, observé que son los líderes los que determinan los proyectos productivos. Esto, a mi parecer, genera entre los dirigentes el poder de controlar el destino de los créditos.

Por ejemplo, al momento en que los líderes determinan o califican lo que debería ser un proyecto productivo, están monopolizando el destino de los créditos sin tomar en cuenta la opinión o el consenso de los demás socios de la Caja. Este control no sólo se restringe a los proyectos productivos, como veremos en los siguientes apartados, esto ocurre también con otros tipos de créditos.

El programa de vivienda está dirigido a socios que necesitan dinero fresco para invertirlo en la compra de materiales para la construcción de su casa. Generalmente, el monto de estos préstamos es bajo y muy pocos miembros lo solicitan. Por ejemplo, en 1995 cuando se inició el programa de vivienda, se distribuyeron 270 préstamos, de los cuales fueron recuperados 262. Para el año 2000 se entregaron 53 y sólo 28 fueron recobrados. Este programa no causó mucho interés entre los miembros de la Caja debido a la reducida suma del préstamo.

Proyecto de Engorda de Becerros

El programa de engorda de becerros es uno de los proyectos con mayor demanda dentro de la Caja. Inicia a partir de 1999 y surge por una inquietud de los dirigentes de la Caja quienes se percataron de que muchos de los socios solicitaban créditos supuestamente destinados a las actividades agrícolas, pero en realidad los utilizaban para engordar al ganado. De esta manera, por iniciativa local, nace la idea de establecer un programa crediticio que facilitara la reconversión productiva hacia la ganadería. El gerente de la Caja explica las razones que motivaron a los dirigentes para diseñar y poner en marcha este proyecto:

“... nace la idea debido a que la agricultura ya no es redituable, entonces empezamos a notar que muchos productores sacaban créditos según para sembrar y realmente lo invertían para la engorda de su ganado, entonces, dijimos que teníamos que sacar una línea de crédito para el ganadero y pues parece que ha impactado y es un poco más rentable...”

Para el 2001, se registraron en el programa cincuenta socios con más de tres mil cabezas de ganado distribuidos entre las comunidades de Tepuzhuacán, Amatlán de Cañas, El Rosario, La Estancia de los López, La Yierbabuena, Barranca del Oro, Mezquites, Jesús María y San Blasito. El programa cuenta con asesoría veterinaria y como requisito exige el pago de un seguro por cada cabeza de ganado. Este dato indica el incremento en la demanda de crédito para la producción ganadera.

Me gustaría señalar que, en algunas entrevistas, los socios manifestaban su inconformidad por los altos requisitos de pago del seguro de garantía que exige el programa. En mi opinión, este tipo de cuotas margina a pequeños productores ganaderos que no pueden pagar el seguro y genera una jerarquización entre los productores de la organización. Más adelante, en el Capítulo 6, discuto las prácticas de poder en relación al acceso diferencial a estos fondos particulares y los hechos relevantes que demuestran la forma en la que se construyen y se reconstruyen estas dinámicas que caracterizan a la Caja.

Proyecto de Encalamiento de Terrenos

Otro proyecto de desarrollo y fomento a la producción es el de encalamiento de terrenos. Éste se efectúa desde 1998 y surge con la intención de buscar métodos que generen mayor rendimiento productivo en tierras cultivables. Inicialmente, se realizaron muestreos, en más de mil hectáreas, en ciertas comunidades. Estos tuvieron el propósito de evaluar la situación de la tierra. El resultado fue que encontraron una alta densidad de acidez en los terrenos. Para resolver esta problemática de forma inmediata, algunos productores propusieron el encalamiento de los terrenos fértiles. Este método consiste en esparcir cal agrícola en los terrenos de cultivos para disminuir la acidez y generar mayor fertilidad en la tierra. Tal fue el éxito de esta estrategia que entre algunos socios se acordó contratar a un ingeniero agrónomo, de la misma comunidad, para que ofreciera asesoría técnica. El agrónomo explica en qué consiste su tarea como asesor y nos muestra, además, el peso que este proyecto ha tenido en el interior de la Caja:

“mi trabajo es hacer a los productores o a los campesinos más productivos, ésa es mi labor, que todo este capital que se generó sea productivo, hacer de la agricultura un verdadero negocio, que les deje dinero... La Caja adquirió el laboratorio para poder realizar el análisis del suelo y hacer diagnósticos de cómo está la tierra...y pues hasta la fecha ha funcionado muy bien...”

La respuesta por parte de algunos socios a este programa ha sido muy participativa, aunque debo aclarar que parte de los costos del programa de encalamiento son financiados por Alianza para el Campo. Los productores que propusieron el encalamiento de los terrenos, acordaron con la Caja solicitar apoyos al programa a Alianza para el Campo. Para fortuna de los productores, Alianza para el Campo ofrece distintos programas para apoyar algunas actividades agrícolas, entre ellos, está el programa de encalamiento. El

programa de enclamiento es manejado por la Caja y ésta funge como intermediaria entre los productores y la institución del Estado. El ejemplo anterior, nuevamente muestra el papel del Estado en los apoyos otorgados a los productores por medio de la Caja. Es decir, los productores como miembros de la Caja proponen a ésta sus necesidades. La Caja, a su vez, funge como intermediaria con las instancias del Estado y expone las propuestas de los productores. Como resultado, se produce un diálogo y una negociación entre los programas del Estado y los productores de la región.

PROCAMPO anticipado

El PROCAMPO anticipado consiste en ceder un anticipo monetario a los productores que pertenecen al programa federal Alianza para el Campo. La propuesta surge debido a que los productores requieren capital para solventar los gastos de los insumos al inicio de las siembras. Los productores protestaban porque el subsidio no les llegaba al inicio del ciclo agrícola sino hasta septiembre u octubre, tiempo en el que se inicia la cosecha. Esto ocasionaba que los productores tuviesen que solventar con sus propios recursos los costos de la siembra. Como consecuencia de este fenómeno, los productores de la Comercializadora local creyeron conveniente anticipar el PROCAMPO a los socios. Fueron ellos quienes iniciaron con dicha práctica. Sin embargo, con el tiempo, la Caja Solidaria se “apropió” de esta propuesta y empezó a distribuir el PROCAMPO anticipado. El proceso se desarrolla, como lo explica un directivo, de la siguiente manera:

“todas las personas que están inscritas en el PROCAMPO, nos conceden los derechos de las hectáreas que tienen registradas, entonces nosotros les adelantamos el 80 % de lo que el gobierno acordó por hectárea, el resto se queda como garantía para los intereses del préstamo...”

A continuación el gerente y líder principal de la Comercializadora comenta cómo la Caja se “apropió” de la idea de entregar por adelantado la paga del PROCAMPO:

“cuando ellos [los directivos de la Caja] se apropiaron del proyecto de nosotros como Comercializadora [eso lo hicieron los de la Caja] para hacerse sentir más grandes y podernos boicotear. Lo que hicieron fue promocionar a todos los productores, el PROCAMPO. Y pues resultó ser que la Caja empezó a dar el dinero en efectivo y los productores tenían la libertad de comprar sus insumos más barato, muchos [productores] se fueron con la competencia de la Comercializadora”

El argumento anterior indica, en primer lugar, los conflictos entre los directivos de la Caja y los de la Comercializadora. Más adelante, en el Capítulo 6 explico la relación entre la Caja, el Ejido y la Comercializadora y la forma en la que los dirigentes de la Caja aprovechan la ventaja de los créditos para ejercer un poder económico en tanto institución financiera.

En 1999 se beneficiaron 634 productores con el PROCAMPO anticipado. En el año 2001, el número de beneficiarios disminuyó su demanda debido a que el programa federal por fin empezó a llegar a tiempo a los productores. En entrevista con uno de los dirigentes de la Caja, éste sugirió que, probablemente, el programa del Estado empezó a enviar el subsidio a inicios de la temporada porque recibieron varias protestas por parte de los productores y observaron que la Caja adelantaba el recurso. Esto demuestra la capacidad que tiene la organización para transformar y “presionar” la dinámica de los diferentes programas federales y adaptarlos a las condiciones históricas de una localidad (Rodríguez Gómez, comunicación personal 2003).

El ahorro dentro de la organización

Como mencioné en el capítulo anterior, a los pocos meses de que la Caja Solidaria iniciara sus operaciones, ésta logra tomar otra dimensión. La Caja, de ser un proyecto económico y exclusivo para los productores, se convierte en un proyecto comunitario. El impacto de la organización en la comunidad cobra énfasis en el ahorro y en la distribución de dinero fresco. El ahorro ha generado un potencial económico entre los miembros de la comunidad. Esto se manifiesta en la heterogeneidad de los actores, ya que no sólo los productores o las mujeres depositan su confianza ahorrando dentro de la Caja, también lo hacen niños de 5 años que entregan su “domingo” (dinero que reciben cada domingo por parte de familiares o amigos) a la Caja cada semana. A continuación, un par de productores explican el impacto que tuvo el ahorro dentro de sus actividades cotidianas.

Juan:

“el ahorro es un beneficio, pues si yo tengo dinero en mi casa me lo gasto, en cambio si lo meto a la Caja, ahí lo tengo guardado y nos dan intereses, poco pero nos dan. Además tengo el seguro de vida y los demás programas de crédito”.

Por su parte Oscar agregó:

“no pues la Caja es maravillosa, gracias a ella sembramos porque si no estuviera [la Caja] no sembraríamos, porque ya en los bancos no cabemos, nosotros los jodidos, ahí [en los bancos] solo hay crédito para los ricos, los que tiene dinero”.

Los comentarios anteriores ejemplifican la dimensión económica que ha tenido la Caja entre sus socios al introducir “la cultura del ahorro”, como un productor lo nombró en una ocasión. La Caja utiliza una serie de estrategias para motivar a sus miembros a que depositen sus ahorros. Por ejemplo, realizan sorteos como el del Día de las Madres, donde entregan regalos a las mamás que depositen dinero en la Caja.

En 1998 inicia una nueva estrategia para concentrar mayores cantidades de ahorro dentro de la Caja. Esta consistió en elegir a un miembro de la Caja para que recorriera una vez por semana cada localidad y recogiera los depósitos del ahorro y retiro de los socios. La propuesta surge de parte de los dirigentes de la Caja, debido a que observaron que muchos socios no depositaban su dinero por la distancia de las oficinas centrales y la dificultad de acudir a ellas.

Aún hoy en día, el encargado de recoger los ahorros recorre las siguientes comunidades: Jesús María, San Blasito, Ejido Anonas, La Estancia de los López, El Rosario, Copalillo, San Valentín, Tepuzhuacán, Potrerillos, Mezquites, Portezuelo, Cerritos y Barranca del Oro. El trayecto incluye visitas a escuelas (preescolares, primarias y secundarias), comercios (tiendas de abarrotes y restaurantes), y casas particulares. En el caso de los recorridos a los hogares, se privilegia a las amas de casa, quienes efectúan movimientos durante la semana y hacen su entrega al encargado. El tipo de movimiento que realizan los socios consiste en depositar ahorros o solicitar retiros. Lo único que no se permite es la solicitud de préstamos solidarios, ya que estos sólo se realizan por medio de las asambleas locales. El joven que recoge los ahorros comparte una relación de confianza y familiaridad con los ahorradores y ahorradoras. Por ejemplo, cada miembro de la Caja tiene una libreta donde registra sus depósitos, retiros y préstamos. Durante los recorridos observé que muchas veces los socios entregan su dinero al encargado y éste lleva consigo el dinero y la libreta, muchas veces sin anotar la cantidad de dinero. Esto, una vez más, muestra los valores de confianza que se manejan dentro de la Caja y que no se ven en otras instituciones financieras. Una socia comenta sobre este servicio:

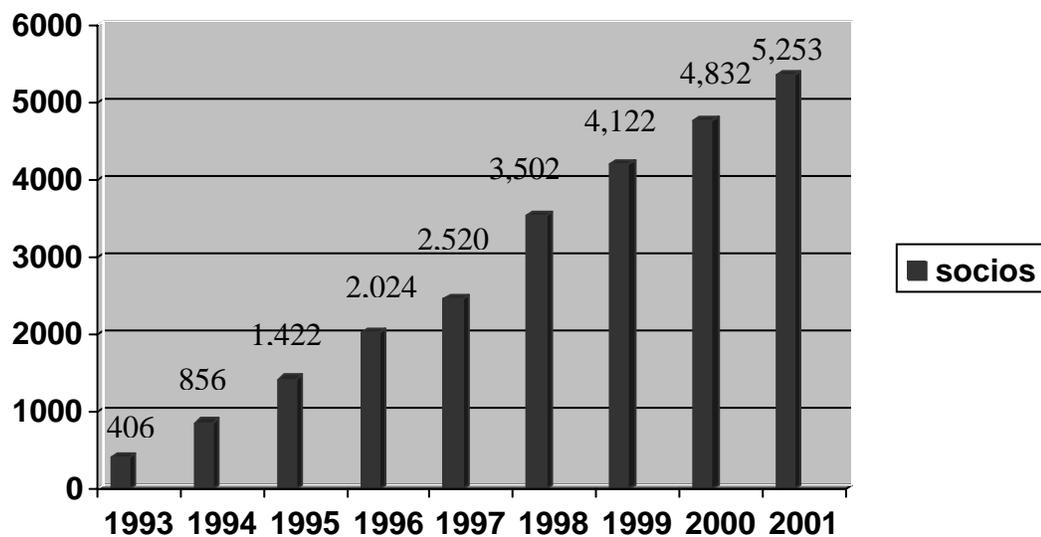
Norma:

“... a partir de que pusieron a este muchacho a recoger el dinero, localidad por localidad, yo personalmente ahorro más que antes y creo que otra gente también... de esta forma es más fácil porque así no tenemos que ir hasta Amatlán...”

Este tipo de argumentos nos indican lo significativas que resultan las estrategias utilizadas por la organización para adaptarse a las prácticas culturales y condiciones materiales de la comunidad. Gracias a este tipo de estrategias, los miembros de la Caja se sienten parte de la organización, muestra de esto es el incremento en los ahorros.

La siguiente tabla muestra el número de socios que ingresaron a la Caja desde 1993 hasta el año 2001. Como mencioné en el Capítulo 3, la Caja inicia sus operaciones con un capital de 948 mil pesos. Para el año 2001, el capital total de la Caja Solidaria era de 13 millones de pesos.

Tabla I. Crecimiento de los socios, 2001.



Archivo de la Caja Solidaria, Amatlán de Cañas

Las cifras anteriores muestran el interés de los actores del municipio por participar como ahorradores de la Caja. Sin embargo, no podemos pasar por alto el hecho de que muchos de los miembros contemplan al ahorro como una posibilidad de obtener créditos.

Estas cifras abren paso a otras preguntas, por ejemplo, qué pasa con las prácticas de usura, si aún existen en la comunidad o fueron sustituidas con el surgimiento de la Caja. En las siguientes secciones abordaré las prácticas de usura.

Las prácticas de usura

Es importante destacar que antes de la creación de la Caja Solidaria, las prácticas de agiotistas o de usura eran un sistema de financiamiento común en la región, como sucede en el resto del ámbito rural mexicano. Estas prácticas o “instituciones sociales de intercambio económico” como las denomina Zanotelli (s/f), funcionaron por décadas en la comunidad y durante mucho tiempo fueron las únicas fuentes de crédito con las que contaban los productores y actores de bajos recursos. Tal es el caso de la comunidad de San Blasito. En este poblado había productores que se repartían las cosechas con los prestamistas con tal de obtener crédito. Un par de productores explican su experiencia como deudores con los usureros:

Ignacio:

“muchas gente no tenía ni esperanzas de entrar a un banco, ni tampoco de cambiar un cheque, entonces esa gente se arrimaba con un prestamista y por ejemplo había personas que antes de la cosecha prestaban el maíz o frijol parido y por así decirlo, prestaban 100 kilos y tu le tenías que devolver el doble”

Sobre el mismo tema, Aurelio agregó:

“... antes de la Caja Solidaria había muchos prestamistas o comerciantes que prestaban dinero, pero con intereses algo caros, hasta de un 8 ó 15 por ciento de intereses, más que los bancos”

En el poblado de El Rosario, sucedía algo parecido. En ese poblado existió un señor conocido por prestar grandes cantidades de dinero a la población de Amatlán de Cañas. Este señor, era un productor que tenía grandes propiedades de tierra y ganado. Prestaba el dinero a los productores con la condición de que parte de la deuda quedara cubierta con granos de maíz, frijol, sorgo o cacahuate. Un productor describe cómo era la dinámica de préstamo con el señor de El Rosario:

“este señor de El Rosario, era muy conocido, prestaba por así decirlo 100 kilos de maíz y tenías que devolverle 200 kilos, duró muchos años como agiotista pero se acabó... fíjese ahora en lugar de prestar dinero a la gente, va y lo mete ahorrar a la Caja y así por lo menos gana sus intereses. Pero éste [el señor de El Rosario] y los demás prestamistas del municipio dejaron de hacer negocio con la gente desde que nace la Caja”.

Es importante destacar que a partir del surgimiento de la Caja y debido al alto número de socios, las diversas prácticas de usura comenzaron a disminuir. A lo largo del trabajo de campo, no encontré a ninguna persona que obtuviera crédito con prestamistas. La gran mayoría solventaba sus créditos por medio de la Caja, de amigos, compadres o, en ocasiones, con las remesas enviadas por los familiares radicados en Estados Unidos.

La cartera vencida: un problema siempre presente

La cartera vencida es uno de los problemas más complejos que enfrentan las instituciones dedicadas al ahorro y préstamo. La cartera vencida son los adeudos que no han sido liquidados. Es decir, los acreedores deben el monto del capital más los intereses del préstamo. Durante la última temporada de campo (mayo y junio del 2001), la Caja manifestaba conflictos financieros debido al alto índice de cartera vencida. Del total de las diecisiete Cajas Locales, cuatro de ellas se encontraban con préstamos vencidos y con un mínimo de capital para otorgar créditos. Sin embargo, observé que debido a esta situación, los dirigentes comenzaron a controlar la distribución de los créditos. Por ejemplo, en una asamblea de la Caja Local de Amatlán, uno de los productores expuso lo siguiente:

“los estatutos de la Caja estipularon que no se puede prestar más que tres veces de lo que tengan en ahorro. Si por ejemplo, un socio tiene mil pesos, solo se le presta tres mil pesos, a lo que voy, es que, debido a que algunos no están respetando estas leyes, por eso la Caja está cayendo en cartera vencida”.

Sin embargo, en algunas comunidades hay mucha disponibilidad por parte de los socios para evitar caer en cartera vencida. Por ejemplo, en una ocasión acompañé al encargado de la cartera vencida a cobrarle a una deudora de la comunidad de Jesús María. Esta señora, liquidó todo su adeudo de intereses devengados para tener derecho a solicitar otro préstamo y pagar parte del capital y así disminuir su deuda inicial.

El método que utiliza la Caja para combatir las carteras vencidas es mediante avisos y visitas directas a los socios. Este tipo de prácticas se relaciona con el hecho de que la Caja concede créditos usando como criterio clave la confianza. En ningún caso se ha tenido que utilizar la vía jurídica para recuperar algún crédito vencido.

El futuro de la organización

En la última visita a Amatlán de Cañas (septiembre del 2002), el gerente y algunos directivos me comentaron acerca de los futuros cambios en la figura jurídica de la Caja. Los directivos me explicaron que la administración de Vicente Fox (2000-2006) ha generado muchas transformaciones en las instituciones gubernamentales. Una de ellas es la reconfiguración de la Comisión Nacional Bancaria. El 5 de julio del 2001, se publicaron las nuevas reglas de operación y se ofreció un plazo de dos años a todas las Cajas Solidarias para integrarse a esta ley. La propuesta consiste en colocar un comité de crédito que supervise la capacidad de pago de cada socio y en base al criterio que el programa estipule, se determinará si es o no sujeto de crédito. El gobierno federal justifica la propuesta de integrar a las Cajas Solidarias, como estrategia para evitar fraudes y ofrecer mayor seguridad al dinero de los ahorradores. Otro de los puntos de la propuesta es pagar impuestos ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. En relación a esta nueva ley un miembro de la Caja, comenta:

“nosotros estamos luchando [contra la propuesta] porque nos quieren poner requisitos semejantes a los bancos y pues nosotros no tenemos el dinero suficiente, como la banca privada. Todo esto afecta a las Cajas Solidarias, nos están obligando a hacer un comité de supervisión [parecido al Consejo de Vigilancia] y también un comité de crédito”

Al conversar con algunos productores sobre estas nuevas propuestas, observé cierta incertidumbre, debido a que desconocen el grado en el que esta ley pueda afectar la dinámica organizativa de la Caja. Si esta propuesta se lleva a cabo, considero que puede limitar al organismo, sobre todo para la toma de decisiones o incluso puede restringir (en niveles más estrictos) el acceso a los créditos por parte de los miembros de la Caja. Cabe enfatizar que una de las características que ha distinguido a la Caja ha sido la facilidad de otorgar préstamos a los actores rurales de la región y que no son sujetos de crédito en instituciones privadas. Ahora bien, con la propuesta de alinear a la Caja dentro de la Comisión Nacional Bancaria, la organización puede perder su carácter de proyecto comunitario y convertirse en una institución con fines meramente económicos.

También es mi intención expresar que los productores deben asegurar su caja y estar preparados para cuando el Estado retire el subsidio del Crédito a la Palabra.