

¡Al Norte o al Barranco!
David Stoll

Todo derecho reservado
Rowman and Littlefield

Este documento no es por distribuir
sin el consentimiento escrito del autor.
Comentarios y críticos bienvenido en
dstoll@middlebury.edu

Capítulo 5

Prestatarios, prestamistas y bancos

Cuando los nebjenses se van al norte, sus parientes esperan que las remesas lleguen a raudales. La mayoría se ha desilusionado. Se preguntan: ¿Por qué no manda dinero? ¿O por qué solo manda algunos cientos de dólares al mes que apenas alcanzan para abonar al préstamo por irse allá? La respuesta más obvia para las esposas es que el esposo anda metiéndose con otras mujeres. Doña Feliciano es una tejedora que prestó un montón para comprar una cómoda casa que está a punto de perder. Me cuenta que está a punto de perderla porque su esposo que está en Minnesota, en lugar de mandar dinero, toma y anda detrás de otras mujeres. ¡Ah! Muy animado le pregunto: “¿Cuál es su número? ¡Lo llamaré cuando vuelva a los Estados Unidos!” Doña Feliciano saca el celular y antes de que me dé cuenta, me tiene en la línea hablando con su esposo bueno para nada. Ella sisea: “¡Dígale que tiene que enviarnos dinero o usted va hacer que lo deporten!” Y así, hablo con el esposo de Feliciano, quién ha estado en el norte siete años. Una lesión le impidió seguir trabajando en una empacadora de carne. Después de un tiempo de estar desempleado, ha empezado un nuevo trabajo en una panadería a un salario más bajo de \$6.50 la hora. Junto con otros tres pagan \$1,000 al mes por un apartamento donde la tubería se ha congelado y no cuentan con agua.

Cómo les va a los ixiles en los Estados Unidos depende de lo que ellos llaman suerte. ¿Pasarán México y la frontera? ¿Encontrarán suficiente trabajo para pagar el viaje? ¿Se reducirán sus ingresos debido a los arrestos o accidentes? Algunos han podido enviar a su país suficiente dinero para comprar un terreno y construir una casa, o al menos comprar un vehículo. Algunos todavía están enviando considerables remesas de \$1,000 o más al mes. Pero si bien es cierto que irse al norte es una forma obvia para obtener un precio más alto por su mano de obra, conlleva también grandes riesgos que fácilmente podrían dejarlos más pobres que antes.

Para tener éxito, los nebjenses tienen que hacer malabarismos con tres obligaciones principales: los \$5,000 que deben por entrar clandestinamente a los Estados Unidos, sus gastos de manutención (que siempre son más altos de lo que esperan), y finalmente el sostenimiento que las familias desean. Infortunadamente, encontrar el trabajo necesario para cubrir estos compromisos significa competir con otros guatemaltecos y mexicanos que han llegado al mismo mercado laboral con la misma idea. El peor de los casos es que los arresten y los deporten después de pagar los \$5,000 para ingresar a los Estados Unidos y

antes de saldar sus deudas. Tales cantidades son casi imposibles de reponer por los sueldos que pagan en Nebaj. La única manera de salir del hoyo en que se metió por el viaje anterior al norte es, ya sea vendiendo tierra (si aún le queda) o prestar otros \$5,000 para un segundo intento, duplicando su apuesta al norte.

Ahora una pregunta obvia. ¿Dónde prestan los ixiles el equivalente a varios años de ingresos para comprar su entrada a los Estados Unidos? Los más afortunados tienen un pariente en los EE.UU. con un trabajo fijo que está dispuesto a financiarlos. Pero esto implica endeudar a la familia. Otra posibilidad es si todavía poseen algo de tierra, la pueden vender—con el riesgo de nunca volver a recuperarla y terminar más pobre que antes. Esto nos deja otras dos opciones. Pueden prestar el dinero a un coyote local—un término que en Nebaj se refiere a los enganchadores y prestamistas, pero no a los traficantes que los llevan a cruzar las fronteras. Infortunadamente, los prestamistas en Nebaj típicamente cobran 10% de interés mensual. A pesar que el interés no es compuesto, en menos de un año la deuda se duplicará y en dos años se triplicará.

El otro lugar donde pueden prestar los \$5,000 es en uno de los veintitrés bancos, asociaciones de crédito y fondos de préstamos rotativos que conté en 2008. Su propósito no es financiar la migración ilegal; por el contrario, el crédito fácil se supone que es para ayudar a los guatemaltecos a quedarse en su país y ganarse la vida allí. Oficialmente, ninguna institución en Nebaj aceptará una solicitud de préstamo para irse a los Estados Unidos. Pero hasta hace poco, muchos no consideraron el desvío de sus préstamos para el tráfico humano como un verdadero problema. Las grandes instituciones aceptaron las remesas como evidencia de la capacidad de realizar grandes préstamos que nunca podrían pagarse con un ingreso en Guatemala. Y así se hicieron cargo de las inversiones en el sueño americano, importaron a sus libros contables una maraña de complicaciones que yo llamo el problema de las esposas y las madres. También están involucrados los papás y los tíos, pero la mayoría de gente que presta dinero para enviar al norte a sus familiares parece ser mujeres. Ellas se quedan atrás con la deuda, y si el migrante fracasa, ellas pagan una buena parte de las consecuencias.

Una vez que se endeudan con Q40,000 (\$5,100) por un viaje al norte—o a veces el doble o triple de esa cantidad, porque los hermanos se van juntos—las familias se acostumbran a un futuro incierto, semejante a enviar un hombre a la guerra. Su futuro depende de si las remesas llegan, así como de las llamadas telefónicas que se han vuelto tan baratas y tan peligrosas, porque permiten la transmisión instantánea de desgracias y sospechas. Así llega la llamada de un esposo que se ha emborrachado porque perdió su puesto—o que perdió su puesto porque se emborrachó—y que acusa a su esposa de serle infiel. Cuando las remesas no llegan, las familias se preguntan si su hombre sufrió una recaída o tiene otro hogar con otra mujer. No tengo cómo cuantificarlo, pero todos en Nebaj están de acuerdo en que la migración ilegal es perjudicial para los matrimonios. De acuerdo con la Organización Internacional para las Migraciones, 36% de las familias de los migrantes centroamericanos se desintegra.¹

La migración ilegal también es dañina para los fondos de préstamos rotativos. Cuando las esposas y las madres pierden a uno que gana dólares en el norte, una manera de compensarlo es prestar dinero de las instituciones de crédito al 2% de interés mensual (la tasa más común) para prestárselos a los vecinos al 10% de interés mensual. Esperan vivir de la diferencia. De las diez mujeres que entrevisté de la industria coyote de Nebaj, por lo menos siete han prestado dinero de las instituciones para prestárselos a migrantes al 10% mensual. Típicamente empezaron a prestarles dinero a parientes cercanos y personas de su

entera confianza quienes les devolvían el dinero, y después a conocidos que son menos confiables. En 2009, todas las siete se habían encasquetado con personas que no pagan y de quienes no habían obtenido ninguna garantía, o una garantía que no servía para nada. Trataron de mantenerse a flote por medio de más préstamos.

Doña María parecía ser la más fuerte de estas prestamistas. La mayoría de su familia había sido masacrada por el ejército cuando era una niña. De los catorce a los dieciséis años fue combatiente en el Ejército Guerrillero de los Pobres. A finales de la década de los ochenta, María se encontraba entre los miles de refugiados administrados por el EGP quienes fueron blanco de las ofensivas militares y forzados a dimitir. Varias veces estuvo a punto de morir porque, una vez que el ejército la capturó, le demandó regresar a tierra de nadie para conseguir más refugiados. Para salvar su vida se escapó a un trabajo en una maquiladora en el departamento de Alta Verapaz. Cuando la zona ixil se calmó, un pariente le pidió que volviera para ayudarlo a administrar proyectos para mujeres. Recibía un salario y finalmente una casa para ella y sus dos hijos. “Es bueno mostrar que no solo los hombres tienen capacidad, que también nosotras las mujeres podemos salir adelante,” me dijo. “Algunas veces los hombres no saben cómo manejar el dinero; lo gastan en chupar en cantinas e ir detrás de mujeres. Al contrario, las mujeres son responsables de sus hijos. Nosotros somos más responsables. Podemos darle educación a nuestros hijos y salir adelante.”

Mientras andaba en Huehuetenango para comprar animales de cría, María conoció a un coyote que le pidió que lo ayudara a reclutar migrantes. No fue la primera coordinadora de proyectos en Nebaj que descubrió que la migración internacional era más rentable. Entre 2004 y 2008, ella envió cuarenta gentes al norte, y pagó por cada viaje hasta la frontera de Guatemala con México pero no más allá. Cuando su gente llegó a una casa refugio en Phoenix, ella envió una transferencia bancaria al “señor coyote” en Comitán, Chiapas. Hacia 2009, María enfrentó dos problemas:

1. Perdió Q72,000 (\$9,000) en dos migrantes que fueron arrestados y deportados, pocos días después que ella pagó porque llegaron sanos y salvos.
2. Cada mes tenía que realizar cuatro pagos por un total de Q11,200 (\$1,400), a cuatro diferentes instituciones de crédito. Para pagar puntualmente requeriría enviar más migrantes al norte, pero encontrar trabajo allí estaba tan difícil que algunos se convertirían en vagos.

Historial crediticio

No es la primera vez que los ixiles han tenido problemas para pagar sus préstamos. Durante el auge del café a inicios del siglo XX, los empresarios ladinos comenzaron a importar grandes cantidades de aguardiente. Los ixiles por mucho tiempo habían honrado a sus santos patronos emborrachándose durante las fiestas. Ahora lo podían hacer más rápidamente con la ayuda de los ladinos dueños de las cantinas y los prestamistas, quienes se quedaban con la tierra que habían presentado como garantía. Una vez endeudado, un celebrante podía ser conducido a una finca en condición de peón. En 1966, se les dijo a Benjamin Colby y Pierre van den Berghe que los prestamistas eran principalmente ladinos y cobraban hasta 10% de interés mensual. En 1973, Horst Nachtigall escuchó que los contratistas de mano de obra agregaban 10% de interés mensual a los anticipos que les

daban a los ixiles para su próximo viaje a las fincas, por un trabajo que pagaba un dólar al día. Los anticipos eran pequeños y no por más de unos meses, así que la cantidad de interés debió haber sido pequeña. Pero Nachtigall también escuchó que muchos prestatarios eran incapaces de pagar su deuda al final de la temporada y se quedaban empeñados para el siguiente año. También escuchó que de esta manera perdían tierras.²

En la década de los setenta, ixiles y k'iche's comenzaron a establecerse como contratistas laborales, desplazando a la mayoría de contratistas ladinos a finales de los ochenta. Quizás sea así como el 10% de interés mensual se convirtió en la norma en los préstamos entre ixiles, pero la mayoría de prestamistas ixiles nunca han sido contratistas, y distan de ser los únicos en cobrar 10% de interés mensual—los prestamistas de todas partes del mundo imponen esta tasa, o una más alta. De acuerdo con la norma de racionalidad económica, las altas tasas de interés son el resultado de, y ofrecen seguridad contra, las altas tasas por mora. Aun sin la mitad de los préstamos con 10% de interés mensual nunca se pagan, la otra mitad gana 120% al año, por un rendimiento total del 10% al año. Otra explicación para las altas tasas de interés es que los gastos administrativos para los pequeños préstamos esencialmente son los mismos que para los grandes préstamos. Si un préstamo pequeño se salda en pocos meses, luego el 10% de interés mensual refleja una tarifa administrativa.

Aun así me sorprendió ver que los ixiles podían cobrarse tan alto interés sin que nadie dijera nada. Desde hace mucho esta tasa ha sido ilegal en Guatemala, pero nunca demandan a la gente que cobra esto. Todavía tengo que detectar un término local con la connotación negativa de usura, una palabra que nunca he oído de un ixil. Un interés mensual de 5% se considera generoso y solo las tasas mensuales de 15 a 20% se perciben como impropias de buenos vecinos. Pero hasta hace poco tales tasas se habrían aplicado a cantidades mucho más pequeñas que a las que se aplican ahora. La mayoría de préstamos entre ixiles habría sido por cientos de quetzales o menos, muchos de ellos no se habrían asegurado con títulos de propiedad, y el reembolso hubiera estado sujeto a la negociación moral por los vínculos sociales entre prestamistas y prestatarios. De acuerdo a dos ancianos, las tasas mensuales de 5% eran más comunes que las de 10%.

Tres desarrollos multiplicaron la cantidad de crédito disponible para los neabajenses. Primero, un contratista italiano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, el Programa de Desarrollo para Desplazados, Refugiados y Repatriados en Centroamérica (PRODERE), se desacreditó por derrochar la mayor parte de su gran presupuesto en ellos mismos. Para mejorar las cosas, PRODERE dejó atrás fondos de préstamos rotativos que rápidamente desaparecieron en las bolsas de los administradores y prestatarios ixiles. Segundo, la llegada del nuevo evangelio del microcrédito aseguró la siguiente ola de organizaciones de ayuda que podrían establecer más programas de crédito y, armados con la última jerga de desarrollo, ignoraron qué había sucedido con sus antecesores.³ Tercero, muchos donantes decidieron enfocar sus créditos en mujeres. Concluyeron que las madres tienden a ser más responsables ante las necesidades de sus hijos que los padres. Era menos probable que las madres invirtieran un préstamo en un escenario de negocios poco realista, en alcohol, o en otra forma de competir por el estatus. Y se suponía que las mujeres cumplían más que los hombres a la hora de pagar el préstamo. Así que las instituciones decidieron organizar grupos de mujeres prestatarias. Algunos decidieron prestarles exclusivamente a las mujeres, que produjeron las carteras de hoy en las cuales las prestatarias superan el número de prestatarios hombres a pesar de que la cultura maya es sin concesiones patriarcal—un asunto que retomaré en el capítulo 7.

Bajo el estandarte del crédito como clave al desarrollo, diversidad de agencias han abierto sus puertas. Entre las instituciones de crédito en Nebaj tenemos:

- Bancos comerciales nacionales;
- Cooperativas de ahorro y crédito sin fines de lucro comprometidas a servir a la comunidad pero también para proteger los ahorros de sus miembros;
- Asociaciones de desarrollo sin fines de lucro que canalizan el capital de donadores internacionales a fondos de préstamos rotativos;
- Asociaciones de microcrédito sin fines de lucro las cuales deben recobrar también el capital donado;
- Asociaciones sin fines de lucro que se enfocan en mujeres tal como Puente de Amistad, a la que los nebjenses la llaman a veces Fuente de Amistad; y
- Banco Azteca, una empresa mexicana que ofrece crédito para consumo dentro de veinticuatro horas pero a intereses que llegan hasta 87% al año.

En aras de la concisión, algunas veces me referiré las agencias de préstamos en Nebaj de manera colectiva con el término bancos, como lo hacen los nebjenses. La mayoría cobra entre 18 y 30% de interés anual—bajo para los estándares guatemaltecos. Los dos más grandes son: Banco de Desarrollo Rural (Banrural), una empresa nacional muy conocida, y la Cooperativa Integral de Ahorro y Crédito Todos Nebjenses (Cotoneb RL), una cooperativa local dirigida por ixiles. Junto con otros bancos y cooperativas, con portafolios más pequeños, Banrural y Cotoneb prestaron Q50,000 (\$6,400) o más en un momento dado. Aceptaron los talonarios de las remesas desde Estados Unidos como evidencia de la capacidad de reembolso. Pidieron garantías en forma de títulos de propiedad. Algunos encargados de créditos sugirieron establecer un centro de riesgo para detectar a los múltiples prestatarios, pero los superiores rechazaron la idea. Algunos clientes acumularon deudas de Q300,000 (\$38,500) y más, especialmente en Banrural.

Mientras tanto, las organizaciones más pequeñas atendieron microcréditos de Q10,000 (\$1,280) o menos. Tales agencias, en lugar de pedir garantías, siguieron el ejemplo del Banco Grameen en Bangladesh y le pidieron a sus prestatarios unirse en grupos solidarios. En un grupo solidario, nadie puede obtener un segundo préstamo hasta que todos hayan pagado el primero. Pero para los aldeanos solidaridad puede tener un significado muy distinto al que los donadores internacionales piensan que deberían tener.

El caso de doña Ingracia

En Nebaj, un caso en particular alertó a los encargados de créditos de que muchos de sus créditos nunca serían pagados. En 2007 una habitante de Salquil Grande de cincuenta y dos años llamada Ingracia Velasco Corio organizó a más de cincuenta mujeres en grupos solidarios. Pero estos no eran la clase de grupos solidarios que visualizaban las agencias de microcrédito; doña Ingracia y sus asociadas tenían una diferente propuesta. En lugar de llegar a las instituciones como un grupo, cada miembro solicitó un crédito en lo individual y luego le entregaba el dinero a Ingracia a cambio de un regalo de hasta cien quetzales. A cada grupo ella le prometió que, aparte del regalo en efectivo, ella reembolsaría todos los préstamos. Ese mismo año, doña Ingracia contactó a más de una decena de vecinos y les

pidió que solicitaran préstamos también—pero cada uno en lo personal y en secreto como normalmente los campesinos conducen sus finanzas.

Ninguno captó la magnitud de préstamos de doña Ingracia hasta que cinco agencias en la cabecera se dieron cuenta que tenían más de cincuenta prestatarios de una sola aldea que negaban tener obligación alguna de reembolsar sus préstamos. En su lugar, todos señalaban a Ingracia quien, en la madrugada del 17 de diciembre de 2007 subió sus posesiones y pollos al bus y se fue a la ciudad de Guatemala. Cuando me aparecí unos meses después, una de las primeras puertas que toqué me condujo a una reunión de seis de los acreedores de Ingracia que le habían prestado un total de Q122,000 (\$15,600). Solo uno de sus grupos solidarios—las doce mujeres de Las Rosas—le entregó Q115,000. Si estos son los totales promedio de las setenta y cinco personas que se ofrecieron como víctimas hasta mayo 2008, Ingracia logró prestar Q978,000 o \$125,000—el equivalente al ingreso anual de cien hogares pobres.

¿Qué pudo haber hecho con todo ese dinero? Cuando me puse al día con doña Ingracia, fue hospitalaria pero declinó hablarme al darse cuenta de la razón de mi visita. Su español es mínimo, nunca fue a la escuela y no sabe leer ni escribir. No posee antecedentes penales, y como muchos ixiles que buscan superarse, pertenece a una iglesia evangélica. El único antecedente remotamente sospechoso es que perteneció a un banco comunal; es decir, a un grupo solidario establecido por una agencia de microcrédito. Cuando solicitaba préstamos de sus víctimas, se justificaba con la nueva casa que estaba construyendo (una muy hermosa de tres pisos) y de un hijo que estudiaba leyes en la ciudad de Guatemala. La construcción y la educación eran sus razones para querer prestar; las remesas de su esposo y otro hijo, ambos en los Estados Unidos, era la manera cómo reembolsaría el dinero.

En la realidad, al igual que muchos ixiles que se han ido al norte, los hombres de Ingracia no estaban ganando el dinero que ellos esperaban. Aparentemente, esta era otra manera de financiar la casa de sus sueños. Tres meses después que doña Ingracia huyó, una delegación de la aldea la encontró cerca de la capital. En lugar de entregarla a la policía, la llevaron de regreso a Salquil Grande. De acuerdo a Ingracia toda la culpa la tenía su esposo en los Estados Unidos, quien le había enseñado cómo duplicar títulos de propiedad, y de su hijo que estudiaba leyes en la ciudad de Guatemala, quien le enseñó a organizar mujeres en múltiples grupos de prestatarios. Ingracia le había entregado todo el dinero a su esposo e hijo. En respuesta, el esposo y el hijo la demandaron por difamación. Las víctimas no podían tomar posesión de la casa, porque mientras Ingracia la construía, la habían registrado a nombre de otro de sus hijos. Ni las víctimas podían demandar al hijo, ni al otro hijo, ni al esposo porque la única que les debía algo era Ingracia. Mi conjetura es que el incipiente abogado descubrió cómo tomar ventaja de tecnicismos legales para que las deudas de su madre fueran incobrables. Al final Ingracia fue enviada a prisión, pero no su esposo ni sus hijos—ni los préstamos se recuperaron.

Con el tiempo ya no solo doña Ingracia fue el único hoyo crediticio que los encargados de créditos en Nebaj tuvieron que escudriñar. Por lo menos otras cuatro mujeres usaron sus destrezas sociales para orquestar cadenas de préstamos y canalizar el dinero a sus bolsillos. También hubo un número mucho mayor de prestatarios que decidieron cumplir con esos molestos pagos mensuales con un segundo préstamo de otra institución, luego un tercer préstamo con una tercera institución. Nadie supo cuántos prestatarios recurrieron a esta estrategia. Nunca han faltado nuevas instituciones que lleguen con capital nuevo porque Nebaj es el pueblo donde cada institución internacional en Guatemala quiere trabajar. Y así el microcrédito rápidamente evolucionó en deudas que

ya no fueron más micro, debido a la facilidad con que los prestatarios podían pagar los préstamos iniciales al sacar más préstamos, y esos con otros más, hasta que los bancos dejaron de distribuir dinero en 2008.

En mis entrevistas con los encargados de créditos de Nebaj, no tardaban en reconocer que muchos de sus prestatarios estaban en mora. Aparte de los prestatarios en sí, los gerentes culpaban a la competencia entre instituciones (es decir, entre ellos) por promover una cultura de falta de pago. Varios encargados de créditos fueron particularmente críticos de las instituciones más filantrópicas—las organizaciones no gubernamentales (ONG) con una misión social que no tienen que recuperar el capital para sus financiadores, quienes por lo tanto nunca sortean confiscar propiedad dada como garantía, y quienes tienden a dar prioridad a los préstamos para mujeres. Como los encargados de créditos tienden a ser hombres, esta cadena de razonamiento los lleva a culpar a las señoras. Esto es lo que el primer encargado de créditos de doña Ingracia me contó con un aire de *se lo dije*: “Su actitud cambió. Llegó a ser una de esas señoras que camina por la calle con su celular, habla de sus movimientos, siempre sobre sus negocios. Tal vez está metida en un fraude. Los celulares son para emergencias y empresarios. Las señoras siempre quieren prestar mayores cantidades. Vi el cambio y me dije, la próxima vez no pagará el préstamo.”

Otro ixil encargado de créditos me contó: “Hay confusión sobre lo que es un crédito. Han llegado otras instituciones de beneficio social que dan donaciones, o tienen fondos que dan en forma de préstamos pero no han exigido que sean reembolsados. Entonces, llegan la gente aquí y, aunque les explico que es crédito y que tienen que reembolsarlo, salen creyendo que no van a pagar. Antes no hubo muchas mujeres prestamistas, eso con las mujeres desde los años noventa porque todos los grupos ONG quisieron trabajar con mujeres. Son más responsables, pagan mejor que los hombres, — esto es lo que se decía, y así fue hasta ahora. Ahora muchos no quieren pagar.”

Resultó que las mujeres mayas no fueron las beneficiarias ideales que las ONG se imaginaron. La reencarnación guatemalteca de Madre Coraje fue, como el personaje original de este nombre, tentado por la ganancia. Ella soñaba con las remesas y, en las palabras de un gerente de banco: “Se imaginan que será posible pagar cualquier préstamo. Luego el migrante no encuentra trabajo o no manda dinero por otra razón y no tienen capacidad de pagar. Un préstamo de Q50,000 es muy difícil pagar aquí en Guatemala. Tengo un cliente que prestó esta cantidad para ir a los Estados Unidos—por supuesto no nos dijo que esto fue su plan, se está jugando naipes ir a los Estados Unidos, no lo aceptamos para los préstamos. Dos o tres meses más tarde, llega la esposa con nosotros porque el todavía no manda dinero y ella está atrasado, no tiene ninguna forma de pagar.”⁴

El sueño de las remesas no solo fue un disparate que les sobrevino a los prestatarios. También fue consentido por las instituciones de préstamos. No querían oír que su dinero se usaría para irse a los Estados Unidos, al menos no textualmente. Pero la mayoría estaba más que dispuesto a financiar a los migrantes después de lo sucedido. Con tantos migrantes precipitándose al norte con los préstamos al 10% de interés mensual, sus parientes eran los solicitantes más ansiosos por créditos institucionales menos gravosos. Sin pensarlo bien, los encargados de créditos supusieron que tales prestatarios recibirían miles de quetzales o más cada mes por el tiempo que duraría el préstamo. Supusieron que los remitentes gozarían de un empleo estable, que el gobierno de los EE.UU. se abstendría de deportarlos y que la economía de EE.UU. continuaría proveyendo empleos. Si alguna de estas suposiciones salía mal, sus prestatarios nunca podrían pagar.

Otra práctica que estimuló a prestar más de lo debido fue la comisión de colocación, un bono que las agencias tal como Génesis pagaban a sus encargados de créditos al sobrepasar la cuota mensual. Esto creó un incentivo financiero, no solo para pasar por alto las señales de insolvencia, sino para exagerar la garantía y el flujo de fondos de los solicitantes. En algunas instituciones el bono tomó la forma de una comisión o propina que el solicitante pagaba bajo la mesa al encargado de créditos para engrandecer sus aptitudes. Por ejemplo, el dueño de un coche se convertía en un empresario que poseía crianza de coches. Al Banco Granai & Townson llegaron auditores para revisar el papeleo y las garantías de cada préstamo moroso. Un solo empleado había aprobado la mayoría de los préstamos por lo que fue despedido.

Sin embargo, el sobreendeudamiento no solo se debió a los encargados de créditos corruptos o los gerentes hambrientos de remesas. El problema se multiplicó por los prestatarios que iban de institución en institución, convenciendo a cada uno de concederles un préstamo y presentando la misma propiedad como garantía. Un título se supone garantiza la propiedad y transferencia. En un pueblo indígena como Nebaj, la mayor parte de la tierra no está inscrita en el Registro General de la Propiedad sino que se gestiona a través del ejido municipal, las tierras y bosques concedidos a los habitantes del pueblo por la corona española o la República de Guatemala. Un terreno municipal podría sonar a propiedad colectiva, pero en Nebaj desde hace mucho toda la tierra ha sido privatizada. Se supone que todas las ventas y herencias deben registrarse en la municipalidad, pero no existe un registro como tal. Todo lo que hay son miles de documentos guardados en gavetas o bajo colchones. Los amigos se venden tierras entre sí pero deciden ahorrarse la molestia de documentar la venta. Los herederos venden propiedad que, en futuras ocasiones, otros herederos reclamarán que les pertenece. Los propietarios argumentan que han perdido sus documentos y piden a la municipalidad que les den nuevas copias. A cambio de un precio, abogados y notarios redactan elaboradas escrituras de propiedad y transferencias sin verificar su exactitud. Ocasionalmente mencionaré “títulos” o “escrituras” que en Nebaj normalmente son solo papeles o documentos fáciles de duplicar, en los cuales se basan para vender o hipotecar el mismo terreno varias veces.

El comité de mujeres endeudadas

Menos de un año después que doña Ingracia huyó de sus acreedores, eran tantas las mujeres ixiles que se encontraban en apuros financieros que organizaron un comité para suplicar que las rescataran. Su petición de octubre 2008 inicia así: “Somos 71 familias fuimos víctimas del conflicto armado interno y esto nos trajo pobreza y hambre con nuestros hijos y familias, después de la firma de los acuerdos de paz, quedamos sin los bienes materiales, nos quedamos con el único lote que tenemos; esto obliga varias familias a que viajemos a los Estados Unidos para cumplir el sueño americano, pero lamentablemente hemos algunos que no corremos con la suerte de lograrlo, por lo que tenemos que regresar al país con las manos vacías y con una deuda que hasta la fecha no logramos cancelar, otros somos víctimas de personas inescrupulosas que nos roban lo poco que tenemos...”⁵ De acuerdo con la petición, setenta y cinco personas—solo once eran hombres—debían un total de Q5.4 millones o \$692,000. Esto era un promedio de Q71,000 o \$9,000 por cada hogar, en un pueblo donde muchos hogares se las arreglan con \$1,500 o menos al año.

Cuando me familiaricé con el comité en enero 2009 y cuando regresé en mayo, casi que estaban en sesión permanente. Un desfile de mujeres que hablaba poco español sacó de sus blusas documentos de créditos y me pidió que las ayudara a descifrarlos. El comité ejecutivo consistía de mujeres que hablaban bien el español. Dos hombres ayudaron a organizar el grupo, pero hubo una división, y tanto el listado, los fondos y la legitimidad se fueron en diferentes direcciones. De este lado de la división había una organización totalmente formada por mujeres, más interesante para los donadores, y sus reuniones estaban formadas en su totalidad por mujeres. Pero cuando asistí a una asamblea, la inició un pastor pentecostal y la terminó otro pastor pentecostal, los dos dirigieron al grupo con fuertes súplicas al Todopoderoso.

Los gringos también tienen cierta cualidad mágica en Nebaj, por lo que yo también fui bienvenido a las deliberaciones. A pesar de que repetidamente dije que no representaba a ninguna organización de ayuda, que no podía pagar sus deudas y que solo iba a realizar mi estudio, mi presencia indicaba que internacionales adinerados estarían interesados en su situación apremiante. Las mujeres formaron filas para contarme sus historias, y generé una compilación para la próxima delegación del grupo que iría a la capital. Cuarenta mujeres (todas con compañero salvo por unas cuantas), un hombre y una pareja me explicaron sus situaciones. La deuda promedio que me indicaron era de Q126,500 o \$16,200 por cada hogar. Treinta de las cuarenta y dos dijeron que habían dado dinero o sus títulos de propiedad a otros. El propósito en veinticinco de los casos era de enviar alguien a los Estados Unidos. Ocho de las veinticinco transacciones habían sido mermadas por la deportación, dos más por la muerte del migrante y tres más por lesiones que los incapacitaron. Diez de los cuarenta y dos jefes de familia que entrevisté ya habían perdido sus casas, por embargo o por verse forzados a venderlas para pagar una deuda. Infortunadamente, los guatemaltecos no pueden declararse en bancarrota y evitar así que les confisquen sus casas.

La presidenta del comité, doña Julia, es una figura pequeña pero animada quien en enero 2009 parecía un hada madrina. Para mayo su destino la tenía por los suelos. A las mujeres ixiles se les conoce por su tejido elaborado, y es así como Dominga Julia Marcos Bernal se ganaba la vida. Era muy amiga del Padre Javier Gurriarán, el sacerdote español que introdujo la teología de la liberación en Nebaj antes que el ejército lo echara, y ella ha participado en una serie de proyectos para empoderar a las mujeres. Los teólogos de la liberación y las feministas se horrorizan ante el protestantismo evangélico, pero doña Julia ahora es evangélica como la mayoría de otros líderes ixiles.

“Todos tenemos nuestro trabajo ante el Señor,” Julia me dijo en su gran casa pero casi sin muebles en las afueras del pueblo. “La gente aquí es muy pobre, y mi trabajo es ayudarlos con sus viajes. Mi esposo tomaba, no me apoyaba y yo tejía para ganarme los centavos. Pero me estaba cansando y me molestaban las piernas. Así que hace cinco años cambié a este tipo de trabajo. Los señores en Banrural me dieron una mano y yo les di una mano a los que quieren irse al norte. Por eso es que les presto dinero para el viaje—sí al 10% de interés mensual—hasta que tengan sus propias remesas y puedan sacar su propio préstamo del banco.”

Doña Julia prestaba dinero a 2% de interés al mes para prestarles a los migrantes al 10% mensual. También obtenía una comisión de los coyotes por llevarles clientes. En los primeros tres años, Julia calcula que ganó el doble de su inversión en cada migrante que enviaba al norte. Al preguntarle cuántos, me enseñó sus cuentas. Éstas consistían en cuadernos raídos en los cuales anotaba nombres, números de teléfonos y operaciones

aritméticas sin orden aparente (tiene dos años de educación formal). De toda la gente que envié al norte, por su cuenta, solo cinco le habían fallado en pagarle, pero estos cinco la hundieron. Una vez en los Estados Unidos, ya sea que no consiguieron trabajo o decidieron que reembolsarle el dinero no era prioritario. Cuando confrontó al papá de uno de estos vagos, su respuesta fue: “Si quiere áteme y máteme pero no puedo pagarle.”

Cuando conocí a Julia su vida era un infierno. Me mostró una bolsa de pastillas que tomaba para dormir. De acuerdo a la petición de octubre 2008, ella le debía a cuatro diferentes instituciones un total de Q160,000 (\$20,500). Pero según ella debía cuatro veces esa cantidad: Q300,000 (\$38,500) a Banrural y otros Q300,000 a, por lo menos, seis de sus vecinos. Digo “por lo menos” porque rara vez pasaba un día sin que oyera algo nuevo sobre sus complicados asuntos. Funcionarios de otras tres instituciones afirmaron que también les había prestado a ellos—pero a través de intermediarios que presentaron sus propios títulos de propiedad. Si las acusaciones son ciertas, Julia prestó como mínimo de por lo menos siete instituciones diferentes. Fue capaz de cumplir sus pagos mensuales con Banrural solo porque convenció a sus vecinos de prestarle dinero o títulos de propiedad que usó como garantía para nuevos préstamos bancarios. Muchas de sus nuevas transacciones le costaban 10% mensual, las cuales supuestamente estaban garantizadas por el reembolso inminente de un préstamo previo. Un acreedor la despojó de sus electrodomésticos. Otro embargó los sueldos de su hija y su esposo. Quería vender su casa de dos pisos pero no consiguió ofertas, y Banrural inició acciones judiciales para embargarla.

Hacia enero 2009, el grupo de doña Julia había aumentado a 221 miembros. De las cuarenta y dos cabezas de familia que entrevisté, ninguna tenía tantos acreedores como ella, pero la mayoría parafraseaba su triste historia de la siguiente manera:

1. Prestaron grandes cantidades de dinero a las instituciones de crédito a bajas tasas de interés.
2. Prestaron el dinero a alguien más en quien ellos creyeron confiar.
3. La persona en la que confiaron normalmente se iba a los Estados Unidos o enviaba a un esposo o hijo.
4. Esperaban vivir de la diferencia entre las dos tasas de interés.

El comité de deudoras acusó a las agencias de crédito de fallar al no verificar su capacidad de pago—es decir, fallaron en detectar que se enganchaban en múltiples préstamos al mismo tiempo. De acuerdo con la misma petición, los setenta y seis hogares debían en promedio a 3.1 instituciones. Veintinueve informaron que debían a cuatro o más instituciones. Cuando las deudas en serie colapsan, la tierra agrícola normalmente es la primera que se embarga o vende, luego la casa y luego las propiedades de familiares y vecinos, aunque algunos familiares y vecinos ya han perdido su casa antes que el prestatario lo haga. En una de las muchas transacciones que salieron mal, doña Julia convenció a su nuera que usara el título de su casa para prestar Q25,000 (\$3,200) y le diera el dinero. Julia logró pagar cuatro cuotas del préstamo antes de caer en mora y las multas duplicaran la deuda. La nuera no consultó con su esposo antes de hipotecar la casa. Cuando lo supo, le pegó tan duro que tuvieron que llevarla al hospital. Un juez le dio a la pareja cuatro meses para juntar los Q38,000 (\$4,870) y salvar su casa.

Un solo viaje fallido a los Estados Unidos era suficiente para comenzar un ciclo vicioso que podría hacer perder la propiedad de una familia y la de sus parientes de más confianza. Una de las mujeres que conocí en el comité de deuda fue Esperanza. Ella y su

esposo prestaron Q50,000 de Banrural para enviar a su hijo a los Estados Unidos y también para construir una casa. Su hijo iba borracho y manejando cuando se partió el cráneo; en lugar de pagar por el costo de su viaje al norte, terminó en un hospital y necesitaba otros Q20,000 para poder regresar a su país. Como los intereses y las multas del préstamo en Banrural llegaron a Q100,000, Esperanza prestó de prestamistas al 10% mensual para mantenerse a flote. Cuando ella y su esposo vendieron su casa por Q300,000 (\$38.500), esto debió dejarlos libres de deudas. Pero como eran tantos los acreedores y el dinero se fue para tantos lados, en 2011 Esperanza y su esposo todavía debían Q35,000 a Banrural, Q35,000 a Cotoneb y Q65,000 a un migrante en los Estados Unidos. Todas estas obligaciones (\$17,300 en total) las garantizaron con propiedades de los suegros quienes estaban en peligro de perder tres casas y dos parcelas agrícolas.

Doña Julia me pidió: “Favor decir a los internacionales que no hay paz, porque las instituciones se aprovechan de las mujeres que no leen ni escriben. Rogamos a los derechos humanos internacionales proteger los derechos de las mujeres ixiles.” Los viajes del comité a la capital los dirigieron a una organización española que les ofreció un proyecto para generar ingresos, de tejidos y vegetales, pero que no generaría suficiente ingreso para salvar sus casas de un embargo. Sin hacer caso de las dudas dentro del comité, Julia insistía en buscar un rescate financiero. “Dicen que nos darán un proyecto, pero nosotros no necesitamos proyectos. Lo que necesitamos es hablar con la Primera Dama Sandra [de Colom] para que ella hable con el banco. Lo que necesitamos es un fondo para pagar nuestras deudas.” Pero la Primera Dama no las recibió, los miembros acusaron a Julia de quedarse con las cuotas de membresía, y el comité se desintegró.⁶

¿Por qué correr tales riesgos?

Los campesinos tienen la reputación de ser cautelosos. Una tendencia de las ciencias sociales sostiene que se rigen por una economía moral, por una ética de seguridad que se opone al riesgo, prefieren invertir cualquier ganancia en fortalecer los vínculos sociales que buscar una ganancia monetaria (Scott 1976). Soy parcial ante esta perspectiva y me sorprendí al descubrir que son demasiados ixiles que están enredados en la especulación financiera.⁷ Cuando los latinoamericanos se van a los Estados Unidos en masa, los escépticos locales lo llaman fiebre de migración, manía o contagio. De acuerdo a este diagnóstico, el migrante está tan hechizado por sus perspectivas en el norte que lo invade algo que los psicólogos llamarían un desorden compulsivo. Pierde la capacidad de juzgar lo que más le conviene; podría hacerse daño o dañar a su familia. En antropología, tratamos evitar de explicar el comportamiento en términos de una disfunción psicológica; preferimos explicar cómo el comportamiento es razonable dentro de las normas culturales. En este caso, los ixiles son campesinos que, en su competencia por la falta de tierra y empleos, se educan en el cálculo preciso del interés propio. Doña Julia y sus comadres son mujeres del mercado avispadadas; muchos de los migrantes obviamente son energéticos e inteligentes.

Los economistas y politólogos comienzan con la conjetura que los seres humanos son actores racionales. Aunque han aprendido mucho para socavar esta suposición, como yo lo he hecho en Nebaj. Por ejemplo, si los nebajenses son actores racionales, ¿por qué prestarían de los prestamistas al 10% de interés mensual cuando lo podrían prestar de los encargados de crédito a 1.5 o 3% mensual? No es que sonsacar préstamos de las

instituciones financieras de Nebaj fuera tan difícil de lograr antes de 2008. Cuando les presenté este enigma a los ixiles encargados de créditos, dijeron que su gente se sentía más cómoda al tratar con los prestamistas que con las instituciones. Prestar de un prestamista normalmente se hace en su propio idioma, con alguien que conocen de su vecindario o iglesia. Las negociaciones se conducen con la conocida cantaleta de la confianza, una forma adulatoria de tratamiento en que los guatemaltecos son expertos, en el cual cada parte es una persona de honor y donde todos los involucrados se beneficiarán. En un estudio sobre los círculos de crédito rotativo entre mexicanos, el antropólogo Carlos Vélez-Ibáñez explica que confianza nace de la reciprocidad.⁸ No se puede tener confianza en un banco porque demanda un conocimiento íntimo de sus asuntos sin ofrecer a cambio una relación personal. Los ixiles asumen que un amigo al que pueden lisonjear, suplicar y presionar es más fácil de manejar que un encargado que sigue los reglamentos. Luego, prestar de un banco también requiere involucrarse con la SAT (Superintendencia de Administración Tributaria) que los ixiles desean evitar.⁹

Paradójicamente, las grandes oleadas de crédito institucional barato no solo no reducen la usura, sino que estimulan a los ixiles a prestar aún más dinero a altas tasas de interés. ¿Cómo es que el crédito comercial y filantrópico no solo fracasa en disminuir el préstamo personal sino que lo aumenta? Los campesinos batallan con tantos déficits y necesidades sin cubrir que, al tener la oportunidad de prestar, se les va la mano y ni siquiera están pensando en el norte—solo es para invertir en la educación de los hijos, emergencias médicas y bienes de consumo duraderos.

¿Cuántas personas aquí tienen deudas?, le pregunté a un líder en La Pista en 2010. “La mayoría debe a los bancos...y debe también a los particulares. Se va a prestar Q10,000 o Q15,000 [\$1,280 o \$1,920] para comprar radio, bicicleta y otras cosas que no da ingreso. Luego presta de particulares para pagar al banco. Y cuando no puedo pagar al particular, voy a chispar,” se ríe. “Dice el banco que usted puede cancelar este mes y se devuelva su título. Pero hay gente que debe Q50,000, Q60,000, Q100,000, Q150,000 [\$19,200] y por eso se huyeron, ya no pueden pagar. No sabemos dónde están, si están en la capital o en otra parte.” De las 450 familias en La Pista, él creía que 60 o 70 han perdido sus casas por las deudas.

El reto de hallar un uso productivo para el capital en un pueblo como Nebaj es muy grande. Todos los negocios imaginables se han multiplicado más allá de la demanda real, así como todas las formas imaginables de transporte, que dan lugar al siguiente razonamiento: si se supone que los préstamos se deben invertir en una actividad que cubre los intereses y genera una ganancia, y si uno no puede identificar tal actividad, ¿por qué no le asigno la tarea de pagar el interés y obtener una ganancia a alguien más? ¡Le doy el dinero y que vea cómo lo hace! Aún si el prestatario no piensa en esto, de seguro la idea vendrá en la forma de un familiar o un vecino que tiene una necesidad e implora ayuda. Y así el prestatario invierte el préstamo al pasárselo a alguien más a una tasa de interés mayor.

Algunos prestamistas eran migrantes que volvieron, o migrantes que todavía están en los Estados Unidos, y se preguntan cómo multiplicar sus escasos ahorros. Conscientes de las muchas tiendas sin clientes, decidieron invertir su capital en la siguiente ola de migrantes, ya fuera directamente, o a través de un familiar o vecino que actuó como intermediario. Otros prestamistas eran simples espectadores que no tenían experiencia en los Estados Unidos, ni a nadie que les enviara remesas, ni ahorros, pero sí la determinación de emparejarse en la competencia por lograr ganancias del norte. ¿Por qué no ir a una institución de crédito, inventarse una historia de necesitar el dinero para algo más e invertir

el préstamo en un migrante? Luego estaban todos los familiares de migrantes que todavía no habían triunfado en el norte, que se tambaleaban con un 10% de interés mensual, y que ahora estaban ansiosos por cambiarse a una tasa más baja. Y así el crédito barato de las instituciones de crédito pasó a formar parte de la bonanza migratoria. Al aumentar la cantidad de efectivo que los ixiles podían prestarse, el crédito barato tuvo el efecto paradójico de incrementar y no disminuir los préstamos a altas tasas de interés. El resultado fueron las cadenas de deudas, fondos que se originaron en las remesas y créditos institucionales, que luego fueron canalizados en tratos idiosincrásicos de persona a persona a altas tasas de interés hasta el punto de colapsar.¹⁰

Podría decirse que todo esto refleja la elección racional. Igualmente fácil de encontrar en Nebaj es la elección irracional: prestatarios y prestamistas que carecen de las matemáticas básicas y que caen por absurdas proposiciones. Existen límites obvios al cálculo racional cuando la gente considera los beneficios inmediatos contra los costos futuros—una deficiencia que no se circunscribe a los guatemaltecos. Dos explicaciones adicionales para préstamos de alto riesgo surgen de las historias que he escuchado. Podemos llamarlos incentivos perversos:

1. Una vez que los nebajenses apuestan una casa o tierra agrícola por un viaje que fracasa y que está a punto de absorber su propiedad, la única manera de salvarla es redoblar sus esfuerzos para obtener salarios estadounidenses. Así el riesgo de irse al norte genera presión para prestar más, a pesar de lo mal que ha resultado prestar en el pasado. Esta es la trampa del gasto irrecuperable, también conocido como multiplicar la inversión en un negocio ya perdido, porque la gente no quiere reconocer que ya ha malgastado su inversión inicial, a lo cual regresaremos en el siguiente capítulo.
2. Todas las nuevas fuentes de dinero—de los proyectos, préstamos y remesas—tienen un impacto atroz en el precio de la tierra en Nebaj. La literatura académica sobre las comunidades de envío incluye muchas referencias breves respecto a este tipo de inflación, que resulta ser astronómica.¹¹

Inflación de los bienes raíces

Algunas veces no podía creer lo que escuchaba. Un día me sofoqué al subir mil metros por una cumbre hacia la aldea k'iche' de Chortiz envuelta en nubes, una de las primeras aldeas que envió gente a los Estados Unidos. Aquí conocí a un hombre que, a su regreso, compró 32 cuerdas (1.4 hectáreas) de buen pasto. El precio que cotizó por el pasto era difícil de creer—Q160,000 (\$20,500), o sea Q5,000 por cuerda, \$5,900 por acre y \$14,600 por hectárea.¹² Pensaba que era una exageración, pero otros hombres me confirmaron que la buena tierra de labranza se vendía a esos precios. Más impresionante aún era la inflación en los precios de los terrenos para construir casas. Los terrenos para construir son un asunto importante para las familias de cinco, seis o siete hijos que llegan a adultos, la mayoría de los cuales se reproducirá y necesitará una nueva vivienda. Adquieren más relevancia para aquellos que han perdido su tierra de labranza; esto viene a ser su última reivindicación al recurso que define su herencia cultural.

Debido a que la tierra de labranza y la leña se hallan fuera del pueblo de Nebaj, tres cuartas partes de la población continúan viviendo en las aldeas y caseríos, pero aún allí el precio de los terrenos se ha disparado a niveles alarmantes. En la aldea distante de

Vicalamá, un anciano me contó que el costo de la tierra antes de la guerra era de Q10 por cuerda (US\$10 o Q78 al cambio de hoy). Cuando se reconstruyó la aldea a finales de los ochenta, una cuerda (.044 de hectárea) todavía era algo barata. Aún a finales de la década de los noventa, con el considerable crecimiento de la población, una cuerda todavía costaba Q200 a Q300 (\$26 a \$38). Pero para 2007, una cuerda de terreno para construir una casa podía llegar a costar hasta Q50,000 (\$6,400). La inflación global en la economía guatemalteca explican algo de esto; la única explicación probable para el resto es el impacto de los créditos y las remesas.¹³ En la aldea migratoria de Xexuxcap, los terrenos se elevaron hasta Q80,000, y en La Pista tan alto como Q125,000.

Generalmente, los precios de este tipo eran de terrenos para construcción en las afueras de la cabecera. Para las propiedades ubicadas más al centro, a unas cuantas cuerdas del parque central, neabajenses informados afirmaban que los precios alcanzaban los niveles de la ciudad de Guatemala. Un pastor evangélico ofreció Q2 millones (\$256,000) por un lote vacío de cuatro cuerdas cerca de su iglesia y escuela, con la premisa que podría vender su propiedad actual por esa misma cantidad y erigir una mejor edificación. Pero el hermano menor de otro pastor se apropió de la tierra por un precio más alto.

¿Quién puede pagar esos precios? Los compradores son migrantes, parientes de migrantes y especuladores de bienes raíces que invirtieron ganancias de negocios anteriores pero posiblemente también sacaron grandes préstamos bancarios. De acuerdo a compradores frustrados, los migrantes y sus intermediarios pagarían cualquier cosa por la tierra. El coordinador de un proyecto me dijo: “Se aumentó la gente y todos quieren comprar tierra. Los que tienen tierra solo quieren venderlo en precio alto. Y la gente que han ido a los Estados Unidos no tienen pena en pagar cualquier precio.” Otro coordinador me dijo: “La gente que han ido a los Estados Unidos, cuando les ofrecen una tierra, se tiran al agua, no negocian. Paguen lo que piden.”

Una rápida inflación es intimidatoria porque les dice a todos que están en peligro de quedarse atrás. En este caso, pone bajo presión a cada hogar en Nebaj para que envíen a alguien al norte. No cada hogar lo hizo, y no cada hogar lo haría, pero sí cada hogar lo pensaba. Así la prosperidad de algunos neabajenses ha significado para otros una profunda ansiedad. Si se mantienen fieles a las rutinas de subsistencia campesina, significa quedarse atrás. Otro de los coordinadores agregó: “Está causando más pobres porque todos no pueden ir, hay más familias que quedan que se van, y ya no pueden comprar tierra.”

En Florida conocí un ex militante de la guerrilla para quien el momento decisivo fue pujar por el terreno de un vecino; el vecino se lo vendió a otro que tenía un hijo en los Estados Unidos por Q300,000 (\$38,500). “¿De dónde voy a conseguir plata como esa?” preguntó con pesar. Y así prestó Q40,000 (\$5,100) de una cooperativa de crédito para aventurarse al norte en 2005. Su primer año de trabajo pagó por el viaje, pero en los siguientes dos años fue más difícil mantenerse empleado. Cuando hablamos en 2008, acababa de perder otro empleo y tenía muy poco ahorrado. Ahora batallaba con el hecho de que, a cambio de todo su trabajo y tres años de estar separado de su familia, no había ganado nada.

En Guatemala, otros neabajenses que le habían apostado al norte perdían lo poco que les quedaba de propiedad. Me topé con una mujer que trataba de dividir su terreno empinado de una cuerda en dos ventas separadas. Por la mitad de la cuerda de tierra que más o menos estaba desocupada (12 x 12 metros), quería Q7,000 (\$900). Por la otra mitad quería Q45,000 (\$5,800) porque incluía la choza en la que vivía con sus cinco hijos. ¿Por qué querría vender su vivienda? Dos años antes su esposo se había ido al norte, y como no

enviaba dinero, estaban a punto de perder la propiedad contra la cual habían prestado dinero al 10% de interés mensual; la propiedad pertenecía a su suegro. Ella esperaba salvar la propiedad del suegro vendiendo la suya.

Escuché historias de niños que no tenían qué comer porque su padre se había ido al norte, de una mujer que al ser confrontada por un cobrador se desmayó, y de otra que abandonó a sus hijos para esconderse en la milpa.

Los encargados de crédito que retienen tierra y casas como garantía estaban convencidos de que, si ellos se apiadaban de los morosos inocentes y necesitados, la mayoría de su clientela dejaría de pagar. Eso es lo que pasó en la década de los noventa cuando la primera generación de préstamos rotativos en Nebaj se esfumó. Después que algunos de los prestatarios dejaron de pagar, aldeas completas siguieron el ejemplo. Aún en ese momento, a algunos prestatarios se les había pedido presentar propiedades como garantía, pero las agencias de crédito declinaron confiscarlas. El propósito de los primeros programas de crédito había sido educar a los ixiles acerca de reembolsar el pago. Los programas ciertamente fueron educativos, pero no como lo visualizaron los planificadores. Lo que aprendieron los ixiles es que realmente no tenían que pagar por los préstamos porque, a pesar de la retórica, las instituciones en realidad no agarrarían sus garantías. Los donadores de la Unión Europea querían ayudar a los ixiles, no obtener ganancias de ellos. Si se quedaban con las propiedades, sentían que sería falta de ética. Y así, sin proponérselo, los donadores acostumbraron a los ixiles a la idea de que cualquier deuda con una institución sería en última instancia condonada.

En 2004 un coordinador ixil desdeñoso me dijo que cada organización de crédito que controlaban los ixiles era un desastre contable. Aseveró que el problema fundamental era que los prestatarios no sentían ninguna obligación de pagar los préstamos. El mismo hombre me comentó acerca del comité de deuda de las mujeres cinco años después: “Me da asco. Y por si acaso llega el presidente para pagar sus deudas, ¡harán la misma cosa otra vez! Hay un actitud aquí que no cambia. El problema está aquí,” me dijo y se señaló la cabeza. “Allá por la carretera a Salquil se ve campos listos para sembrar, pero no hacen nada. Más tarde, por marzo, van a sembrar milpa. Pero hay cuatro, cinco meses ¡no ponen nada! Podrían sembrar frijol francés para recargar el nitrógeno y no lo hacen. He hecho tantas pláticas, en los colegios, en las asociaciones y en las aldeas. Y no cambian. No cambian porque esperan eso [ahucó sus manos como si recibiera limosna]. Esperan el resarcimiento, lo reciben y lo gastan en comprar televisiones. Buscan los préstamos y lo gastan en comprar carros. Y los viajes al norte, con la esposa y los hijos esperando que el papá les manda dinero. Todo el mundo piensa que los Estados Unidos va a abrir la puerta y todos encontrarán trabajo allá.”

La burbuja se rompe

A finales de 2007, los bancos y prestamistas de Nebaj se dieron cuenta de dos infortunados hechos. Primero, una mayor cantidad de prestatarios caía en mora. Segundo, estos prestatarios les debían no solo a ellos sino a muchas otras instituciones. Al siguiente año los banqueros y prestamistas se dieron cuenta de un tercer hecho infortunado. Todas las malas noticias recibidas del norte—migrantes que perdían su empleo en la industria de la construcción, la aplicación de las leyes migratorias, una recesión y luego la crisis de liquidez de septiembre 2008—reducían las remesas considerablemente de las cuales

dependían muchos de los prestatarios. Gracias a los años de ayuda, crédito y remesas, Nebaj se había convertido en una economía de burbuja en la cual dos recursos claves—la migración ilegal a los Estados Unidos y las propiedades locales—estaban sobrevalorados.

Para ser más exactos, Nebaj era ahora una economía inflacionaria dependiente. Su economía era dependiente porque, aunque el principal sustento todavía era la agricultura, no era capaz de producir suficiente alimento para ser sostenible, por lo que dependía de exportar su mano de obra al mundo exterior. La economía de Nebaj era inflacionaria porque la afluencia de las donaciones de ayuda, crédito y remesas llevaba a una burbuja de precio de un recurso de producción básico en demanda fija: la tierra. Según aumentaba el suministro de dinero en Nebaj, el precio de los terrenos y de la tierra de labranza subía vertiginosamente. La única manera que los jóvenes podrían comprar alguna propiedad era yéndose al norte. Y así la burbuja inmobiliaria dio lugar a una segunda burbuja, en todos esos préstamos a los migrantes que se iban al norte, que solo podría sobrevivir en la medida en que burbujas más distantes lo hicieran en la economía estadounidense.

En el segundo semestre de 2008 las remesas se desplomaron. Al juzgar por comentarios de varias agencias, cayeron casi a la mitad. Las tasas por mora se elevaron a dos dígitos, y decenas de solicitudes por embargos amontonaron los casos pendientes en el juzgado local. Los neabajenses todavía se iban al norte, pero en menor número, aparentemente porque comprendieron que ya no había muchos empleos. Aún si todavía no captaban este hecho desagradable, también era mucho más difícil juntar los Q40,000 (\$5,100) necesarios para el viaje. El mercado inmobiliario se congeló, por lo que para los acreedores era imposible recuperar su capital. Y así la burbuja de Nebaj se convirtió en su propia versión de la crisis crediticia mundial, en un eco sorprendente de la burbuja crediticia en los EE.UU. y cómo esta se rompió.

Me di cuenta que el mundo en Nebaj estaba cambiando cuando vi que una agencia de microcrédito vendía televisiones usadas. El gerente reconoció que la mayoría de sus grupos solidarios se habían desintegrado porque las mujeres no vendían y no había ingresos. Como su agencia no pidió garantía a los grupos solidarios, esta se tambaleaba. La oficina de mediación en el juzgado no ayudó: cuando los prestatarios se dieron cuenta que “por deuda no hay cárcel,” se sintieron aliviados de la última presión para pagar. En cuanto a los préstamos mayores para los cuales la agencia sí tenía garantías, el mismo título de propiedad aparecía como garantía de otro préstamo en otra institución. “Si los demandamos,” un encargado de crédito en otra agencia dijo, “no tienen nada con que pagarnos. Dicen, ‘no tenemos nada,’ levantan las manos, y piensan que les debemos perdonar. Si no, según ellos es abusar. Pero ellos también nos abusan, hay amenazas cuando llegamos para cobrar.”

Por la falta de remesas y otras calamidades, otro encargado de crédito en una tercera agencia me dijo que, a mediados de 2009, 45% de sus prestatarios estaban atrasados—más de veinte veces su tasa por mora de 2% año y medio antes. Un año después la agencia había convencido a un tercio de sus deudores que reanudaran sus pagos, con el resultado que solamente 30% de los prestatarios estaba en mora—principalmente miembros de grupos solidarios que no poseían propiedad en riesgo. Para recuperar capital, la esperanza de la agencia recaía en los fiadores—un pariente o amigo del prestatario, normalmente en Nebaj un empleado del gobierno con un salario que podía embargarse si era necesario.

En 2008 solo hallé un gerente de crédito que pensaba que podría escapar de la morosidad. El Banco Granai & Townson otorgó préstamos solo a gente con negocios cuyas dimensiones se podían verificar. Dos años después, hasta 70% de la cartera estaba

atrasada. Primero se atrasaban un pago, luego tres o cuatro, luego dejaron de pagar. El súbito cambio en octubre 2009, mucho después que empezaran a decaer los negocios, sugería que los morosos actuaban en conjunto o al menos se copiaban entre ellos. Pero Granai & Townson evitó los embargos. “No es negocio hacer embargos,” me explicó el gerente.

El banco no quiere propiedades, quiere recuperar su capital. Primero, llamo a la gente para recordarle que está atrasada. Es decir, apelar a la conciencia. Estamos dispuestos a darles más tiempo y alargar los pagos. Dicen que ya no hay negocio o que mi familiar fue enviado de regreso de los Estados Unidos. Pero hay negocios prósperos que están atrasados y dicen que no pueden pagar. El próximo paso es que un abogado les llama, con palabras no tan buenas. En este momento estoy hablando con los de arriba sobre cuál será el próximo paso. Hay que recuperar el capital.

Le pregunté: “¿Hay aquí una cultura de no pago?”

Chajul y Cotzal ya son zona roja para nosotros, no habrá más préstamo allá. Nebaj está suspendido para nuevos créditos y el otro año será zona roja a menos que recupere 50% de la morosidad. Lo que se ha dado cuenta aquí es que la gente queda con muy poco. Tres agencias se encuentran embargando una sola casa y peleando sobre cómo partirlo en tres.

Una institución que tenía mucho que perder y que recurrió al sistema legal para recuperar las garantías fue el Banco de Desarrollo Rural. Banrural es la institución financiera más grande de Guatemala y con creces el más grande en Nebaj. Para protegerse de los préstamos múltiples sobre la misma propiedad, Banrural estableció un registro de hipotecas en la municipalidad—que luego falló en no mantenerse al día o en no extenderse a las nuevas agencias de crédito. Los críticos atribuyen su negligencia en los créditos al hecho de que estaba recibiendo fideicomisos a bajo interés por parte de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional y de la Unión Europea.

El gerente de Banrural, un hombre del pueblo que conoce bien Nebaj, admitió que sus encargados de crédito prestaron demasiado dinero entre 2005 y 2008. Pero hasta febrero 2008 la morosidad era mínima, declaró. Para los prestatarios que se quedaban atrás, Banrural ahora ofrecía períodos más largos de pago. Cuando los prestatarios se atrasaban tres meses, Banrural colocaba su caso a cargo de un abogado. Pero esperaba evitar ir a juicio y embargar la garantía porque el procedimiento era costoso y tardaba mucho. Tampoco quería encasquetarse con una propiedad que, en un mercado deprimido, no podría venderse a una cantidad suficiente para recuperar sus pérdidas. Debido a que muchos de los acuerdos iniciales de préstamo eran poco aconsejables, Banrural también estaba dispuesto a llegar a un acuerdo por la cantidad inicial del préstamo, al punto de condonar los intereses y las multas, pero solo si el prestatario ofrecía pagar todo el capital. El gerente nunca admitió una tasa en mora mayor al 5%.

Poco después, Banrural demandaba a decenas de prestatarios en el juzgado local. En junio 2011, el juez a cargo de los embargos me dijo que Banrural había llevado ante él setenta y cinco a noventa casos en sus tres años de magistrado en Nebaj, pero solo como veinte se habían aprobado, y quizás diez de otras instituciones. En los casos abandonados, Banrural había llegado a un acuerdo o desistió por un error fatal en el trámite, tal como que

la garantía era falsa o la reclamaban múltiples propietarios. En el tablero del juzgado encontré treinta y cinco casos pendientes. Veintinueve eran de Banrural, otros cinco de la cooperativa de San Miguel Chuimequená, y estos se remontaban hasta noviembre 2008.

La segunda institución más grande en Nebaj es la Cooperativa Integral de Ahorro y Crédito Todos Nebajenses (Cotoneb RL), una cooperativa de ahorro y crédito iniciada por maestros, hombres de negocios y pastores ixiles en la década de los noventa. Cotoneb comenzó como parte de un movimiento social llamado Cotón, nombrado así por la chaqueta roja adornada con diseños negros que los ancianos ixiles visten en las ceremonias. Bajo el lema “todos juntos,” los logros de Cotón incluyeron una organización para defender la cultura ixil; una de las primeras escuelas secundarias del pueblo; y un comité cívico, una manera de lanzar candidatos para el gobierno municipal sin tener que adherirse a un partido político. El logro más significativo del movimiento Cotón fue elegir a un maestro ixil para alcalde por dos períodos consecutivos, desde 1996 a 2004. Infortunadamente, Pedro Raymundo Cobo sucumbió a las tentaciones del puesto y, cuando insistió en lanzarse para un tercer periodo, el comité cívico se desintegró y un partidario de Ríos Montt ganó las elecciones para alcalde.

La cooperativa Cotoneb sobrevivió estas vicisitudes y creció rápidamente, pero siempre estuvo plagada de malos préstamos. Un estudio de 2002 señalaba su tasa por mora en 14%.¹⁴ Cinco años después Cotoneb tenía Q31.7 (\$4.1) millones en préstamos contra Q13 millones en capital acumulado y Q17 millones en ahorros. La cartera de préstamos abarcaba desde Q1,000 hasta Q200,000 (\$25,600) a una tasa de interés de 18% anual. Procesaba más de Q1 millón (\$128,000) al mes en remesas y también administraba un programa de seguridad alimentaria del Ministerio de Salud Pública. Cotoneb no tenía reparos en perseguir a los morosos porque, siendo una institución fundada y dirigida por ixiles, era imposible cuestionar su legitimidad. Después de tres meses sin pagar las cuotas, los prestatarios recibían notificaciones de un abogado y luego del juzgado. En mayo 2008, el presidente de Cotoneb me dijo que habían embargado muchas propiedades pero nunca una casa. Ocho meses después dijo que Cotoneb había embargado cincuenta y seis propiedades con un valor de Q1.6 millones (\$205,000), de las cuales dos o tres eran casas. Admitió una tasa por mora de 10%, pero otro dirigente sostuvo que la tasa llegaba hasta 25%.

De acuerdo con esta misma persona, la participación de Cotoneb en el comité cívico y el ideal de “todos juntos” significaban que la cooperativa no reaccionaba rápidamente ante las realidades del negocio. Sentimientos de fraternidad no necesariamente estimulaban el reembolso de las obligaciones financieras. Las multas por atraso engrosaron el tamaño de la cartera de préstamos a Q38 (\$4.9) millones contra Q33 (\$4.2) millones en depósitos, capital y obligaciones de otras instituciones. Resultó que el presidente de Cotoneb había realizado préstamos inapropiados para él y sus parientes; fue reemplazado. Esta pobre administración también incluyó malas garantías—propiedades que no se podrían vender, que no existían o que pertenecían a múltiples personas. Los prestatarios ya estaban en los Estados Unidos y sus préstamos tendrían que darse por perdidos. Por último pero no menos importante, los valores de las propiedades habían descendido 50% desde 2008. Banrural, Cotoneb y otras cooperativas estaban trabados con malas propiedades que no podían vender. Pronto Cotoneb le daba a sus morosos seis meses antes de ir al juzgado y embargar. También dejaba que los dueños se quedaran en las propiedades embargadas hasta encontrar un comprador.

La crisis deficitaria también hizo caer a las asociaciones neabajenses de desarrollo—la única esperanza para mejorar el ingreso de los campesinos como productores agrícolas y no como migrantes en distantes mercados laborales. La agricultura sostenible es popular entre los donadores internacionales, pero estos están muy conscientes de la necesidad de iniciativa, liderazgo y responsabilidad locales, por lo que están ansiosos de conectarse con las organizaciones del lugar. Infortunadamente, el financiamiento puede llegar a ser un toque de Midas cuando convierte a los activistas, llenos de energía e idealismo, en empleados cuya prioridad radica en perpetuar sus salarios. También la filantropía puede ser fatal cuando ensancha los programas de préstamos rotativos. En teoría, un programa de préstamo rotativo es equitativo y sostenible, pero en la práctica rápidamente puede llegar a causar una división del botín, y las recriminaciones rápidamente pueden socavar la membresía. En Nebaj, un ejemplo de este ciclo es Apaptix, una asociación de desarrollo que comenzó como un servicio veterinario y llegó a ser conocida por sus vivaces voluntarios.

En 2005 un nuevo y energético presidente decidió ampliar Apaptix por medio de expandir el programa de préstamos rotativos. Los donadores internacionales le daban a Banrural capital a bajo interés precisamente para este propósito; y de esto algo fluiría hacia Apaptix. El financiamiento le costaría a Apaptix 14% de interés anual, y Apaptix podría prestarles a sus productores al 36% de interés anual, y así sostenerse en el proceso. Al final Banrural proporcionó un total de Q2.5 millones (\$320,000), y Apaptix se descarriló. Incrementó las cantidades de los préstamos, le prestó a especuladores así como a productores, dejó de inspeccionar las propiedades antes de aceptarlas como garantía y contrató a sus miembros más favorecidos con un sueldo.

Pasados cuatro años, dos miembros de la junta me preguntaron si podía encontrar un contador forense para ayudarlos a descubrir a dónde se iba el dinero. Los prestatarios habían dejado de hacer sus pagos, pero Apaptix todavía debía más de Q1 millón (\$128,000) a Banrural, quien les había embargado el edificio financiado por donadores. “Por el dinero de Banrural,” me contó un asesor, “una asociación voluntario se hinchó en ONG de dónde sacaron todo este dinero. Ahora que se achiquitó hasta la bancarrota, ¿lo que queda es un cadáver o todavía está vivo? Todos los directivos y los empleados se han acostumbrado a los gastos elevados, dudo que puedan volver al estatus de voluntarios. Lo que queda es el valor del edificio y el voluntarismo, si todavía sobrevive.” Lo que quedó de Apaptix—la farmacia para los veterinarios locales—se replegó a una humilde tienda. En 2012 todavía operaba y esperaba ponerse nuevamente a flote con un nuevo contrato del Ministerio de Agricultura.

Los prestatarios que perdieron sus propiedades más rápidamente fueron los que firmaron un documento de compraventa. Aquí el prestatario solo recibe su préstamo después de firmar una escritura notarial en la cual vende su garantía al prestador. La venta se anula solo si el prestatario es capaz de reembolsar el préstamo e interés, a menudo al 10% al mes. De otra manera, el prestador toma posesión de la propiedad sin perder tiempo ni dinero en un desalojo avalado por un juez. Si el prestatario no quiere abandonar su propiedad, el prestador puede presentar la escritura de compraventa al juez como si fuera cualquier venta, sin alusión al origen de la venta como un préstamo a una tasa de interés ilegal. Para los inescrupulosos prestamistas que pueden sufragar notarios y abogados, las escrituras de compraventa son una técnica excelente para trasquilar al pobre. Pero en un entorno tan agobiado por la morosidad, son fáciles de defender como una garantía necesaria. Cotoneb las utiliza, y así otra operación local llamada Asociación T'al Ka'b,

quien entre 2008 y 2010 se contaba como la institución que más rápido embargaba las casas que cualquier otro prestador.

“T’al Ka’b” significa en ixil “miel”, el negocio que inicialmente fue el propósito de la asociación. Un voluntario del Cuerpo de Paz ayudó a empezarlo, y los organizadores incluyeron a un huérfano de guerra que había sido educado por monjas católicas. Pese a estos antecedentes filantrópicos y al tranquilizante nombre, T’al Ka’b surgía una y otra vez en las historias de desalojo que yo recopilaba. Me sorprendí al darme cuenta que la dirección resultó ser la casa de mi amigo Pedro Onofre Bernal Guzmán, un contador y encargado de crédito quien me ayudaba en el análisis de la comedia de los errores neabajense. Conocí a Onofre por su gestión en una agencia de microcrédito que quedaba por el parque, que prestaba menos de mil dólares y no pedía títulos de propiedad como garantía. Sin saberlo yo, Onofre dirigía su propia operación en T’al Ka’b, donde él y el ex huérfano prestaban a los prestatarios que ya debían un montón, cobrándoles 5% de interés al mes y a la primera oportunidad agarraban sus casas.

Uno de los clientes de Onofre era Sebastián Marcos Pérez, un agricultor amable quien prefería confiar en la gente en la creencia que al final todo resultaría bien. Varios años antes, Sebastián prestó una gran cantidad para irse a los Estados Unidos junto con su yerno. La Migra lo agarró y lo deportó a Guatemala. Luego también la Migra agarró a su yerno y Sebastián cometió su mayor error; preocupado por su hija, prestó Q60,000 (\$7,700) más de T’al Ka’b para enviar el dinero a los Estados Unidos y pagar la fianza del esposo. El esposo salió de la cárcel y nunca más se supo de él. Pronto Sebastián no pudo seguir con los pagos a T’al Ka’b. Le dijo a Onofre que vendería su casa para pagar la deuda y el resto del dinero le serviría para construir una nueva casa. Mientras Sebastián estaba ausente, trabajando en la costa, Onofre envió una cuadrilla de hombres a la casa quienes sacaron a los niños a la calle. El mismo día derribaron la casa y colocaron alambre espigado alrededor del terreno. Esto era ilegal, pero Sebastián nunca fue al juzgado a poner una demanda. Cuando le pregunté por qué, dijo que no tenía dinero para pagarle a un abogado. Solo para iniciar un litigio, los abogados piden miles de quetzales. Si un prestatario moroso rehúsa dejar una propiedad, un prestamista puede contratar a un abogado y llevar a juicio al prestatario, donde le dirán que necesita un abogado que no puede costear. En por lo menos dos casos, el abogado de T’al Ka’b ha convencido al juez que las escrituras de compraventa son facturas legítimas de venta.¹⁵

A pesar de estos documentos versátiles, los prestamistas no siempre pueden embargar una garantía—no cuando se han sobrepasado en sus obligaciones y no pueden pagarle a un abogado, y no cuando los documentos de la propiedad son falsos. Veamos el caso de Gregorio, uno de los fundadores del comité de las mujeres endeudadas que dejó el comité para comenzar un grupo rival. Como muchos otros coordinadores de proyectos en Nebaj, la carrera de Gregorio con las organizaciones no gubernamentales inició como un joven refugiado capaz. Debido a sus habilidades para negociar a nombre de ancianos que hablaban poco español, ayudó a organizar la cooperativa de café más exitosa en la zona ixil. Luego comenzó una organización rival antes de abandonar esta también. Cada vez se llevaba miembros y fondos. Simultáneamente a sus actividades como organizador y desorganizador, Gregorio se convirtió en un prestamista. En 2009 era el secretario de otra organización más, que se proponía ayudar a la gente a pagar sus deudas por medio de solicitar nuevos préstamos para la producción agrícola.

Pero ahora cada préstamo impago era como un perro que le ladraba a los talones. Los migrantes que se fueron al norte eran su fuente de ganancia y de ruina. De los

prestatarios, Gregorio me dijo, como veinte le habían reembolsado todo. Otros quince todavía le debían—cinco de ellos de Cotzal, los otros de las aldeas de Nebaj. En total le debían Q400,000 (\$51,000) de capital, sin contar el 10% mensual de interés que habían acordado pagar. La mayoría de los quince todavía estaban en los Estados Unidos. Antes de entregar cada préstamo, le había pagado Q450 a los abogados para arreglarlos como compraventa, pero ahora se había dado cuenta que muchos de los documentos de las propiedades eran chuecos. O eran duplicados, o era el terreno de alguien más, o era un terreno ficticio. Para confirmar cuáles documentos eran válidos, embargar las propiedades y venderlas requería pagarle a los abogados grandes cantidades. Incluso si tenía éxito en embargar las propiedades, se le dificultaría hallar compradores que compensara el valor de sus préstamos. En cuanto a su propia casa y propiedades, las tenía empeñadas a tres instituciones financieras y cinco personas, por un total de Q320,000 (\$41,000) en préstamos que no tenía como pagar. La garantía para uno de los préstamos era la casa de un amigo, que ahora la perdía a Cotoneb y quien lo demandaba por fraude.

La deuda presiona a más nebajenses ir al norte

A pesar del derrumbe financiero, los nebajenses continuaban tramando maquinaciones para llegar a los Estados Unidos. Cuando les compartí mis dudas, dijeron que no les quedaba otra. Algunos tenían la presión de las deudas contraídas por intentos anteriores para alcanzar la tierra prometida. La única solución que podían concebir era otra expedición. Lucía es líder del comité de las mujeres endeudas y vive en una casa de dos pisos cerca del centro del pueblo. Su esposo procede de una familia exitosa pero él fracasó en su propia carrera como contratista laboral. En su mejor momento era dueño de camiones, reclutaba hasta 250 obreros para cortar caña de azúcar, y les daba anticipos en efectivo de Q200. Lo arruinaron los “saltistas”—mozos que colectivamente desertan por un patrón que les ofrece mayor paga y así dejan al contratista que le debe a la finca que le ha proporcionado los anticipos. Después que los préstamos bancarios vencidos le quitaron el último de sus camiones, supo por un coyote que en los Estados Unidos había buenos empleos. Y así, al acercarse a los cincuenta años, se fue al norte con la idea de trabajar como chofer, la clase de empleo apropiado para alguien con su experiencia.

“Ya hubo muchos allá,” Lucía me cuenta sobre el calvario de su esposo en Florida. “Era el peor momento de su vida. Nosotros recibimos bien a los americanos. Antes llegaban aquí para aprender tejer. Pero cuando llegamos allá, nos tratan de brutos. Son unos racistas. ¿Por qué? si nosotros recibimos bien a ustedes. Mi marido dijo que el 99% de los americanos son malos. No sabía ni leer ni escribir, ni hablaba inglés, y nadie le respetó. Él quiso trabajar de chofer pero no sabe cómo leer, le dijeron, tú no puedes escribir y ya eres muy grande. Era muy agredido. Al fin encontró trabajo de ayudante de camión de basura en West Palm Beach, pero tenía que correr mucho y su herida [de guerra] se abrió otra vez y se enfermó. Se lastimó la espalda, lo cortaron, y cuando volvió para pedir su apoyo, la empresa no quiso nada que ver, no hubo ninguna indemnización. Se hizo enfermo y nadie le ayudó. Allá están muy racista.”

Como contratista y dueño de camiones, el esposo de Lucía tenía amplia experiencia con el endeudamiento. Prestó para comprar sus camiones, prestó de las fincas para los anticipos que les proporcionaba a los mozos, y por supuesto los mozos le debían a él. Esta era la cadena de deuda que posibilitó su carrera como contratista. Ahora otra cadena de

deuda le succionaba los bienes que le quedaban a su esposa hasta la Florida. “Empecé prestar de particulares para mandar mi marido a los Estados Unidos,” me explicó Lucía. “Le costó un mes pasar por México, yo estaba pagando la deuda mientras aumenta a interés de 10% el mes. Era horrible. Nunca tenía buen sueldo y no podría mandar dinero. Me explicó que hay que pagar renta, transporte, *lonche* [almuerzo] y no le quedó nada, y se enfermó. En lugar de avanzarnos, solo nos hundió en la deuda.”

Para apoyar al esposo hundido, Lucía prestó otros fondos para enviar a su hermano Jeremías al norte. Jeremías pudo trabajar durante dos años hasta que, una noche, unos delincuentes le dispararon fuera de su apartamento y lo mandaron al hospital por dos meses. Lucía utilizó su casa como garantía para prestar Q165,000 (\$21,000) de Banrural, con lo cual mandó dinero al norte para subvencionar a su hermano, pagar por la educación de sus hijos e invertir Q50,000 en una estafa “hágase rico rápidamente” (ver el capítulo 6). El dinero se esfumó, pero no la obligación de reembolsarlo; los pagos mensuales eran enormes. Para poder estar al día Lucía obtuvo todavía más préstamos—de vecinos, de la Fundación Quetzal, de la Asociación de Mujeres Ixiles y de Cotoneb—a quien le presentó como garantía las propiedades de su madre.

Cuando conocí a Lucía en el comité de deuda, Cotoneb le había embargado la propiedad de su mamá y se había atrasado cuatro meses con Banrural. El banco le aconsejó vender la casa antes de que la remataran. A diferencia de la mayoría en esta situación, a Lucía se le presentó un comprador porque su casa está ubicada en un lugar comercial excelente, pero lo rechazó porque no quería que la venta traumatizara a sus hijos. Gracias a que Lucía era más hábil en el idioma español y más ingeniosa que la mayoría de los miembros del comité, un mes antes del embargo, un asistente de la Primera Dama Sandra Torres le prestó oídos—pero solo a ella, no al grupo. El asistente llamó a Banrural y el banco le ofreció términos más cómodos: le bajarían el interés anual de 22% a 13% y sus pagos mensuales de Q4,200 (\$540) a Q2,200 (\$280).

Lucía exaltó a la Primera Dama. El refinanciamiento fue la respuesta de Dios a sus oraciones. Y todavía posee su casa. Pero aún los pagos mensuales de Q2,200 la estaban matando, y ahora tendría que afrontarlos cada mes durante los siguientes diez años. Su esposo regresó a Guatemala de los Estados Unidos como un inválido. Su hermano todavía estaba allí pero no enviaba nada. Así que decidió que ya era su turno de ir al norte. Esta era su única esperanza, y quería que yo la ayudara. “¿No me puede ayudar?” me preguntó, mirándome fijamente. Balbuceé que no podía. Le expliqué que vivía en un pequeño pueblo a menos de cien millas de la frontera con los EE.UU., donde la patrulla fronteriza tenía la autoridad de parar a quien quisiera. Conocía demasiada gente que batallaba por encontrar empleo, y había otros 16 millones en la misma situación.

Eso no era lo que ella quería decir. “Mi sobrina trabaja por una señora guatemalteca en Los Ángeles, gana \$300 la semana, y la señora dice que puede darme trabajo.” Pero Lucía no quería irse a través del desierto; era muy peligroso y muy caro. Quería irse legalmente, en un avión.

“Será una empleada doméstica,” le repliqué, “una muchacha que trabaja todo el día. \$300 a la semana es menos que el salario mínimo. Dice que los americanos son racistas, pero ella es una migrante que explota a otros migrantes.”

“No me importa, solo quiero trabajar por mis hijos,” dijo Lucía. “Tengo un sobrino quien es encargado de una empresa en Washington. El dueño le pide traer más guatemaltecos. Solo que necesitan visa, no pueden ser mojados. ¿No puede ayudarme conseguir una visa? ¿No puede escribir carta para mí?”

Le respondí: “La embajada ya no ve las cartas. Eso es lo que el encargado de negocios me dijo. No importa qué diga la carta, saben que la persona buscará trabajo. Así que lo único que les importa es su cuenta bancaria, si tiene o no tiene carro, tierra, una casa, etc. Además, si obtiene la visa de turista, en cuanto se ponga a trabajar será ilegal. Y aprenderá la misma lección que su esposo, ¡que trabajar sin los papeles la hundirá más en las deudas!”

“¡No me importa, solo quiero trabajar por mis hijos!” reclamó Lucía. “En lugar de dar a mis hijos, doy todo al banco. Haré cualquier clase de trabajo por mis hijos, ¡no me importa qué sea!” Un aguacero hizo un estruendo en las láminas y ahogó nuestras palabras. Ahora ya nos gritábamos.

La meta de la migración laboral es ganar sueldos más altos y una mejor vida. Pero si la necesidad más urgente de Lucía es pagar las deudas generadas por sus inversiones anteriores en los viajes al norte, un mejor término podría ser migración de endeudamiento. Lucía cayó en una trampa de deudas generada en gran medida por el norte, la solución en la que cree es en otro viaje costoso y riesgoso al norte. Es un hecho cruel que, a pesar de que los nebjenses logran afianzarse en el mercado laboral estadounidense, la mayoría se encuentra en la misma posición que sus padres y abuelos en las fincas guatemaltecas—en el fondo. ¿No deberían haberse dado cuenta que sus esfuerzos terminarían mal? En los primeros años del siglo XXI, no tenían que leer el *Wall Street Journal* para absorber el espíritu de la época. El cielo era el límite para la economía estadounidense: colapsos, recesiones y depresiones habían sido exorcizadas del ciclo económico por la desregulación y la ingenuidad financiera. Con razón los nebjenses asumían que la demanda estadounidense por su mano de obra sería ilimitada. Los banqueros inversionistas de Wall Street tuvieron las mismas suposiciones. La diferencia dramática es su clase social. Mientras la incorporación de responsabilidad limitada permite a los especuladores de la clase alta aprovecharse del capital ajeno, desviar las ganancias hacia refugios seguros, y descargar las pérdidas en los clientes y contribuyentes, los nebjenses deben apostar sus únicos recursos productivos, sus cuerpos y sus tierras. La única gente en la que pueden descargar el riesgo es en sus propios familiares y amigos.

¹ Según se cita en “La familia en Guatemala pasa por tiempos duros,” *Prensa Libre* 18 de mayo 2008.

² Colby y Pierre van den Berghe 1969:133 y Nachtigall 1978:141-42.

³ Los economistas se refieren a este problema como el peligro moral—la tendencia a ignorar el riesgo si alguien más absorberá la pérdida. En 2002 los consultores internacionales notaron el problema de préstamos múltiples, así como una actitud generalizada de que los prestatarios no estaban obligados a reembolsar los préstamos, y la obvia necesidad de un centro de riesgo. Contaron catorce instituciones que deban crédito en Nebaj. Los programas exitosos prestaban a individuos, no a grupos, y pedían propiedades como garantía. En cuanto a los préstamos entre individuos, un amigo cercano cobraría 5% al mes, un conocido 10% al mes y uno no tan conocido 15% al mes. El

informe de cincuenta páginas nunca mencionó el uso de préstamos para irse a los EE.UU. (Faceta Central Desarrollo Empresarial 2002: 14, 34, 40).

⁴ Una coordinadora de ayuda me contó de su tiempo en Nebaj: “Pese a que existían lineamientos que indicaban que las madres no debían participar en otros proyectos de microcrédito, observé que muchas de las mujeres que se hallaban en nuestro proyecto también recibían préstamos de otras instituciones. Las tasas de reembolso eran muy bajas, y muchas mujeres no podían hacer sus pagos. Algunas confesaron que esperaban que sus familiares en los EE.UU. les mandaran dinero para hacer los reembolsos. Este no era el propósito de la organización. Esperábamos que los pequeños préstamos los posibilitaran emprender negocios rentables y no que llegaran a depender de una cadena de préstamos... Mi experiencia me ha llevado a creer que por lo general el ‘préstamo’ en las regiones pobres es un concepto muy difícil de enseñar y quizás no sea la mejor manera para fomentar el cambio.”

⁵ Petición al Presidente Álvaro Colom, del 13 de octubre de 2008 y firmada por siete representantes. El grupo cambió su nombre varias veces, pero el más descriptivo es “Organización de Mujeres Afectadas por la Crisis Económica en la Zona Ixil.”

⁶ El otro comité de deuda todavía existía en junio 2011. La Asociación de Desarrollo Integral para Familias Afectadas por la Crisis Económica en el Área Ixil (ADIFACE) estaba afiliada a la Coordinadora Nacional Indígena y Campesina (CONIC). ADIFACE pidió a la administración de Álvaro Colom condonar la deuda, sin éxito, y también solicitó proyectos para generar ingresos. De acuerdo a una petición del 7 de marzo de 2011, sus 53 familias declararon una deuda acumulativa de Q2,657,556 (o un promedio de Q50,142.57 por familia). Pero esta suma incluía sola las deudas a las instituciones. ADIFACE decidió excluir las deudas de sus miembros a los prestamistas, de acuerdo al presidente del grupo Rafael Chel, porque el gobierno no tiene derecho de intervenir en las deudas de las personas. Al presente, la ley guatemalteca es al revés: mientras las instituciones tratan de operar dentro de parámetros legales para que sus préstamos puedan ser recuperables a través de un juzgado, la tasa de 10% que cobran los prestamistas es ilegal aun si nunca se ha llevado a juicio por el juzgado de Nebaj.

⁷ En realidad no debí sorprenderme—desde hace mucho los antropólogos han informado sobre los tejes y manejes de los campesinos. Solo para Guatemala, consultar Smith 1977, Smith 1986, el libro de Sol Tax (1951) *Penny Capitalism* y el de Sheldon Annis (1987) *God and Production in a Guatemala Town*, este último incluye las historias “del suelo al cielo” contadas por empresarios evangélicos de San Antonio Aguas Calientes, un pueblo kaqchikel maya cerca de Antigua.

⁸ Vélez-Ibáñez 2010: 44-45, 54.

⁹ “Muchos nebajenses no desean prestar de un banco,” en palabras de un pastor evangélico, “porque el banco pide muchos requisitos que incluyen número de NIT; número de control para SAT que muchos no tienen porque implica cuatro pagos al año; patente de comercio, por cual hay que pagar; cuántos son los ingresos y cuántos son los egresos; y un inventario de mercadería. Y también porque sacar dinero del banco cuesta mucho tiempo y uno tiene urgencia, como fue un caso mío.” El caso del pastor es que debe un micro de pasajeros que le había confiado a su hijo para manejarlo. Un día por cansancio el hijo le dio el timón al ayudante, y el ayudante atropelló y mató a un niño. La policía arrestó al hijo—no al ayudante porque era menor de edad. Para sacar a su hijo de la cárcel, el pastor necesitaba

Q15,000 para los padres del niño y Q15,000 para un abogado, que prestó a sus amigos antes de sacar un préstamo bancario.

El antropólogo Thomas Dichter (2007:13) explica por qué los prestamistas tienen más legitimidad que el sector microfinanciero piensa que deberían: “En un mundo de asilamiento relativo, que se basa en la economía familiar... todo lo que está ‘afuera’ es un extraño. La confianza solo puede existir entre entidades conocidas y familiares. Así la ley, y las instituciones formales como los bancos, son extraños distantes y abstractos. Deberle a estos extraños es fundamentalmente muy diferente que deberle a un amigo, a un familiar o hasta un terrateniente. Con estos acreedores uno entiende las reglas del juego y así, aunque uno cede cierto grado de control, es mejor a la pérdida total del control involucrado en una deuda a una institución lejana, formal y grande como un banco... Pensar en la deuda en esta forma socio cultural podrá revelar también... que los prestamistas no son los villanos que parecen, no al menos a aquellos que se presumen ‘explotan’... Prestamistas a menudo no se ven tan malos porque combinan varias cosas a la vez. Están cerca y distantes, entidades conocidas pero ‘amigas’. Como resultado se desprestigia menos al tratar con un prestamista, menos ambigüedad, menos ambivalencia. Más importante, dan un servicio rápido y están disponibles. En una emergencia, los prestamistas quizás hasta presten dinero a medianoche.

¹⁰ El crédito fácil no sólo hizo caer a los neabajenses quienes perdieron su apuesta al norte, también arruinó a la gente que sucumbió a su deseo por grandes casas, muebles, sistemas de sonido, computadoras y vehículos. Comprometieron sus propiedades como garantía, luego pidieron más préstamos para pagar los primeros, esta vez ofreciendo las propiedades de su esposa y otros familiares de confianza, hasta que los pagos mensuales absorbieron sus ingresos, sus propiedades y sus relaciones sociales.

¹¹ Para México, ver Mines 1981:128–29; Reichert 1981:61; Massey et al 1987:236; Grimes 1998:77; Bacon 2006:137; Smith 2006:38–39; y Quinones 2007:11,206. Para Ecuador, ver Kyle 2000:71,103 y Jokisch 2002:526. Para Pakistán, ver Ballard 2003:41. Para Guatemala, ver Rodríguez y Hagan 2000:205; Steverlynck 2003:50; Foxen 2007: 98,288; Camus 2008:182–83; y Steigenga, Palma y Girón Solórzano 2009:163.

¹² Infortunadamente, no existe un registro que describa con exactitud los precios de venta. Las declaraciones de impuestos se subestiman para reducir la tasación de los mismos. Una cuerda en la Zona Ixil equivale a .108 acres y 0.44 hectáreas, con una hectárea equivalente a 22.72 cuerdas y un acre equivalente a 9.26 cuerdas.

¹³ ¿Cuánto se debe a la inflación global? Si calculamos las tasas de inflación anual registradas por el Banco de Guatemala

(<http://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/pim/pim01&e=98846>, consultado el 15 de julio de 2012), Q1 en 1979 se elevó a Q19.58 en 2007. Así la cuerda de tierra en Vicalamá que se vendía a Q10 en 1979 valdría Q195.8 en 2007. Si la cuerda se vendía a Q50,000 en 2007, esto indica una tasa inflacionaria adicional de 25.540%. En 1973 Horst Nachtigall (1978:92-3) escuchó acerca de un rango más amplio de precios en Nebaj, desde Q5 a Q100 la cuerda dependiendo de la ubicación y la calidad. Por lo tanto, si la cuerda de tierra en Vicalamá era tan atractiva que en realidad se vendía a Q100 en 1979, la inflación global elevaría su precio a Q1,958 en 2007. Si la cuerda se vendía entonces por Q50,000 en 2007, esto indicaría una tasa inflacionaria adicional de 2.554%.

¹⁴ Faceta Central Desarrollo Empresarial 2002:4

¹⁵ Aparte de Banrual, Cotoneb y T'al Ka'b, los que embargaban más eran las cooperativas de ahorro y préstamo San Miguel Chuimequená y Multiplicador, que abrieron hermosas oficinas nuevas antes de la caída de 2008. Dada la libertad con que las instituciones de crédito de Nebaj prestaban dinero, uno se pregunta, ¿buscaban agarrar propiedades? Con la posible excepción de T'al Ka'b, no detecté interés en adquirir o especular en bienes raíces. Después de 2008 las instituciones de crédito reforzaron sus reglas para incluir el escrutinio de cónyuges y asegurarse que no estaban endeudados hasta el copete, y aceptaban solo casas como garantía para préstamos y no tierra de labranza. También requerían que los familiares asumieran total responsabilidad para cualquier préstamo respaldado por su propiedad. Para los papás mayores que estaban a punto de perder la tierra familiar, Cotoneb comenzó a pedirles a los hijos adultos que para proteger su herencia se hicieran cargo de las deudas—pero ahora con la garantía adicional de una escritura de compraventa.