

Las *tontines* en colectivos de inmigrantes: estrategias de creación y autogestión colectiva de capital social para el desarrollo de recursos financieros de uso individual¹

MARTA ARNAUS²

El texto propone analizar algunos aspectos de las asociaciones de microcréditos rotantes, conocidas en francés como *tontines*, que tienen lugar en colectivos de inmigrantes asentados en sociedades occidentales y en economías capitalistas o de mercado. A partir del análisis de las *tontines* de tipo mutual en un colectivo de inmigrantes de origen africano en Barcelona, se pretende reflexionar sobre los conceptos de *reciprocidad*, *confianza* y *crédito*, así como sobre el potencial del *capital social* como vía para generar recursos financieros autogestionados dentro de un determinado grupo social.

The text is an analysis of certain aspects of the rotating microcredit associations, known in French as *tontines*. These *tontines* are utilized by immigrants who have settled in Western societies and capitalist economies. From the analysis of the *tontines*, which is based on a study of a group of immigrants of African origin in Barcelona, the Arnaus invites people to consider the concepts of reciprocity, trust and credit, in addition to the potential of social capital as a way to generate self-managed financial resources within a particular social group.

El interés por las *tontines* ha sido recurrente —aunque casi siempre puntual— a lo largo de la historia de la antropología. No obstante, dado el contexto socioeconómico actual, creemos que podría ser útil retomar en profundidad el estudio de estas prácticas dentro de una sociedad occidental, pues tal vez pueda servirnos como herramienta para la reflexión acerca de lo que comúnmente llamamos “economía” o “lo económico”, cuyo significado habría que recordar y reivindicar desde la antropología, pues, como bien sabemos desde esta disciplina, cuando hablamos de ello no nos referimos a otra cosa que a “las relaciones sociales que participan en la producción de vida material, a través de la interacción organizada de los seres humanos y la naturaleza” (Narotzky, 2004: 21). Enfatizamos este punto porque, obviamente, las *tontines*

1 Este trabajo obtuvo el Premio de Antropología Social y Cultural Joaquín Costa 2012, que concede la Fundación Joaquín Costa.

2 marta.arnaus@gmail.com

ponen en tela de juicio el paradigma de la economía formalista dominante que concede el absoluto protagonismo al cálculo, a lo conmensurable y cuantificable, considerando por separado economía y sociedad.

Por añadidura, esta concepción formalista, que no es neutra, sino todo lo contrario, y que está construida para justificar el funcionamiento del sistema capitalista, defiende que “la economía es *una* y la ciencia económica es *única*, ya que la racionalidad económica es *una*” (Latouche, 1993: 96), de manera que, desde este punto de vista, las *tontines* difícilmente podrían ser analizadas como vamos a hacerlo aquí, es decir, como resultado de las estrategias de los actores sociales que desembocan en la activación de ciertas transferencias de recursos y que se materializan o encarnan en un microsistema financiero autogestionado en un contexto económico desfavorable marcado por la condición de subalternidad de la mayor parte de sus miembros dentro del sistema económico de mercado.

Así pues, el interés por las prácticas sociales vinculadas a las *tontines* nos invita a repescar el concepto clásico de *embeddedness* o *incrustamiento* que acuñó Karl Polanyi y que hace referencia a la imbricación existente entre economía y relaciones sociales y, más concretamente, al modo en que la economía se encuentra subordinada a las relaciones sociales, y no a la inversa.³ Pero como bien defiende Polanyi, “el orden económico es solo una función del orden social en el que se contiene” (2007: 121).

En este sentido, pensamos que la práctica de las *tontines* brinda nuevas evidencias de la profunda relación de dependencia entre la manera en que los actores sociales construyen los marcos de interacción social y el desarrollo de unos recursos económicos determinados. Los conceptos de *confianza* y *reciprocidad* devienen claves para explicar cómo se conforma mediante la interacción cara a cara el capital social que hace posible el éxito de las *tontines*, en el sentido que propician un contexto favorable para la creación y la transferencia de recursos materiales.

No obstante, si bien el concepto de *embeddedness* es útil para situar las *tontines* dentro de un paradigma explicativo determinado, queremos puntualizar que, de lo que se desprende de nuestra incipiente investigación acerca de las *tontines*, tal vez sería más adecuado dejar de pensar lo económico como algo incrustado en lo social, puesto que, como bien nos apercebe Susana Narotzky, en la práctica, “lo económico no *está* en lo otro sino que lo económico *es* lo otro, hay inmediatez y simultaneidad en la producción de relaciones sociales que posibilitan la reproducción de interdependencias humanas particulares” (2002: 19). Lo económico formaría parte de un todo, de un conjunto inseparable y complejo. Sin embargo, con ello, no queremos negar la utilidad del concepto de *reciprocidad* para ubicar un determinado tipo de prácticas y es por eso por lo que lo usamos aquí.

Así pues, las reflexiones que han propiciado este texto y que desarrollaremos a continuación parten de los datos etnográficos recogidos hasta el momento dentro del marco de mi

3 A la inversa, es decir, como se deduciría de las teorías económicas capitalistas de Ricardo o Adam Smith —o del utilitarismo de Stuart Mill— que definen una economía de mercado como “un sistema económico controlado, regulado y dirigido solo por los precios del mercado”, de lo que se desprende, una utopía o ficción, que es que se tiene la expectativa de que la esfera económica funcione de manera separada de la sociedad (2007: 121).

investigación doctoral — aún en curso — y, en particular, son fruto de una primera aproximación etnográfica que se llevó a cabo dentro del marco de la memoria final de máster, en el que se tomaron como foco de investigación las relaciones sociales que se establecían en un colectivo de inmigrantes de origen camerunés y congoleño en el área metropolitana de Barcelona. La investigación se desarrolló en dos bloques diferenciados: en primer lugar, se consideró la observación de las prácticas cotidianas en espacios de sociabilidad de este colectivo (bares, fiestas, peluquerías, comercios, velatorios, etc.), casi siempre situados en L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona) y, en segundo lugar, se hizo el seguimiento de dos *tontines* (ambas de tipo mutual, una de contribución fija y otra de contribución variable), realizando entrevistas en profundidad a algunos de las participantes y asistiendo a las reuniones de *tontine* o encuentros mensuales en domicilios particulares en los que todos los participantes se citaban para juntar las contribuciones individuales y hacer entrega del fondo común recaudado a la persona que le correspondía según los turnos preestablecidos al inicio de la *tontine*.

¿QUÉ ES UNA TONTINE?

De modo general y siguiendo a Shirley Ardener, podríamos definir una *tontine* como una “asociación entre un grupo de participantes que acuerdan realizar contribuciones [económicas] regulares para un fondo común que es entregado, en su totalidad o una parte, de manera rotatoria [mensual] a cada uno de los contribuyentes” (1964: 201).⁴ Vemos, pues, que, según la lógica de la economía formalista a la que hemos hecho referencia, esta práctica se enmarcaría dentro del ámbito de la economía informal y, por tanto, fuera de las prácticas económicas regladas y/o de mercado.

Creemos particularmente interesante tomar como punto de partida la definición que propone Ardener al emplear el término *asociación*, puesto que nos ayuda a tratar dos aspectos fundamentales: por un lado, nos dice que las *tontines* poseen un cierto componente jurídico o, cuando menos, apelan a un orden jurídico más o menos formal que vincula a los participantes a un fin común y a unas normas, a unas obligaciones, a un sistema de sanciones y de resolución de conflictos determinado, etc. Y, por otro lado, implica que las *tontines* poseen un cierto grado de institucionalización.⁵ El componente jurídico de las *tontines* y el concepto

4 Las acotaciones entre corchetes son mías.

5 En este sentido, en nuestra investigación sí hemos observado una cierta tendencia dentro de las *tontines* a crear vínculos jurídicos reglados y a institucionalizarse en diferentes grados. Así, por ejemplo, en una de las *tontines* en las que pudimos llevar a cabo nuestro trabajo de campo, los participantes nos indicaban que, en un momento inicial, la asociación informal solamente se había creado para la práctica económica de la *tontine*, pero tras completar algunas rondas con éxito, parece que esta vinculación temporal e informal fue cogiendo fuerza y complejidad con el tiempo. De ahí que poco a poco se fueran estableciendo más tipos de fondos comunes (hasta recaudar seis tipos de fondos, además del fondo de *tontine*), y burocratizándola, hasta el punto de iniciar los trámites para legalizar la asociación. No obstante, debemos remarcar que, a pesar de ello, el objetivo de las participantes no era, en ningún caso, formalizar la *tontine*, sino crear una asociación que, según palabras de las informantes, fuera útil para “ayudar en la integración de las mujeres inmigrantes de origen camerunés en Cataluña”. Sin embargo, dentro de las actividades de la asociación y sus estatutos no se incluía formalmente la práctica de la *tontine*.

de *institucionalización* asociado a ellas son temas harto complejos que merecerían un análisis específico aparte que no vamos a realizar aquí. En este momento, nos conformamos en apuntarlos a modo introductorio solo con el objetivo de vincularlos a una reflexión global en torno a las *tontines*.

Pero volvamos a retomar el término *asociación*. Convenir en que las *tontines* son una forma de asociación, pensamos que implica también aceptar la ambivalencia intrínseca de este tipo de prácticas económicas y pensamos que podría ser acertado, pues, justamente, las *tontines* se nos presentan como un claro ejemplo de la ambivalencia teórica que reivindica Narotzky a propósito de la reciprocidad, o mejor dicho, a propósito de las prácticas sociales y culturales vinculadas a los procesos materiales de subsistencia (2004: 21). Creemos que las *tontines* y las muestras constantes que se observan etnográficamente de trasvases, encabalgamientos e imbricaciones entre las prácticas sociales vinculadas a la reciprocidad y las vinculadas al contrato social sacan a la palestra la dificultad y la imposibilidad, como bien nos hace notar Ignasi Terradas (2002: 34), de acotar estos dos conceptos en dos ámbitos diferenciados, a pesar de que desde Marcel Mauss se haya tendido a tratarlos a nivel teórico de manera dual.

DEBATES ACERCA DEL ORIGEN DE LAS TONTINES

Las *tontines* no son prácticas exclusivas de los colectivos de inmigrantes que aquí estudiamos. Se tiene conocimiento etnográfico de estas prácticas en la mayor parte de África, en la India, Pakistán, China, Perú, etc., así como también en las diversas poblaciones originarias de estas zonas que han emigrado a Europa o Estados Unidos.

Los principales investigadores que han indagado en las *tontines* y su funcionamiento, a menudo, se han enzarzado en debates acerca del origen de una práctica presente en zonas muy diferenciadas tanto espacial como temporalmente. En este sentido, Clifford Geertz en su artículo sobre este tipo de asociaciones, presenta la *tontine* como una institución “puente”, que aparece como consecuencia del paso de una sociedad agraria tradicional a una sociedad de mercado (1962: 260), es decir, como “a continuum ranging from more ‘traditionalistic’ to more ‘rationally oriented’ types” (ibídem: 261) a través del cual se puede distinguir una reducción de aspectos rituales, simbólicos y de solidaridad propios de economías primitivas, al mismo tiempo que se observa un incremento en la importancia de aspectos propios de las economías de mercado: formalidad, impersonalidad, conmensurabilidad, cálculo comercial, etc. (ibídem: 260-263).

Sin embargo, esta interpretación acerca del origen de las *tontines* ha sido duramente rebatida por Shirley Ardener, quien rechaza la clasificación que realiza Geertz en términos de racionalidad / irracionalidad, económico / no-económico y de tradicional / moderno. Afirmo que esta categorización no aporta una delimitación clara del fenómeno y que la interpretación de Geertz no es válida, puesto que no explica por qué en otras sociedades en situaciones de cambio similares no han surgido estas prácticas —pone como ejemplo paradigmático la sociedad zande—, ni explica la persistencia de las *tontines* en colectivos para los que existe una red monopolizadora de bancos y cooperativas —como en Europa o Estados Unidos—. Para Ardener, estas constataciones demostrarían que “there is still a place for these institutions alongside

‘other economically more rational’ types of institution” (1964: 222) y que no se tratarían en ningún caso de prácticas de transición entre estadios de supuesto desarrollo, cuya existencia, a su vez, también es puesta en cuestión.

TIPOLOGÍAS

Están documentados etnográfica e históricamente múltiples tipos de *tontines*. No obstante, debido a la gran diversidad de modalidades, aquí solamente vamos a tratar dos tipos: las *tontines* mutuales de contribución fija y las de contribución variable.

Tontines mutuales de contribución fija

Este tipo de *tontines* basan su funcionamiento en el hecho de que todos los participantes realizan contribuciones iguales, es decir, todos aportan la misma cantidad —pactada al inicio de la *tontine*— y todos reciben rotativamente la misma cantidad de fondo común.

| <i>Contribuciones individuales</i> | <i>Destinatario del fondo: A</i> | <i>Destinatario del fondo: B</i> | <i>Destinatario del fondo: C</i> | <i>Suma de las contribuciones individuales</i> |
|------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|--|
| | Turno 1 | Turno 2 | Turno 3 | |
| Participante A | 100 | 100 | 100 | 300 |
| Participante B | 100 | 100 | 100 | 300 |
| Participante C | 100 | 100 | 100 | 300 |
| | 300 | 300 | 300 | |
| | 300 para A | 300 para B | 300 para C | |

Figura 1.

Todo parece apuntar a que, en este caso, el fondo común es considerado un fondo unitario, pues el participante que recibe el fondo, en su turno, también debe realizar la contribución al fondo común como el resto de participantes, a pesar de que luego le sea devuelta su parte (o contribución) en el momento en que se le hace entrega del total del fondo.

Sin embargo, debemos señalar que, a menudo, en la práctica, el receptor mensual del fondo no aporta el dinero de su parte, pero se conceptualiza y se contabiliza a todos los efectos como si verdaderamente lo hiciera. Así, si tomamos el ejemplo de la figura 1, los participantes consideran que la *tontine* es de 300 euros, a pesar de que en realidad cada uno de los participantes, cuando le toque recibir el fondo, recibirá en mano 200 euros.

Tontines mutuales de contribución variable

Estas tienen un funcionamiento similar al de las fijas, pero con la diferencia de que cada uno de los participantes aporta al fondo común una contribución mensual cambiante y que depende de múltiples factores. Justamente la delimitación de estos factores es la parte central de nuestra investigación doctoral, que aún se encuentra en curso.

En cuanto a la variabilidad de las contribuciones, existen dos condiciones a cumplir: la primera es que la contribución debe estar dentro de un rango máximo y mínimo aceptado por todos los participantes previamente, antes de que se inicien las rotaciones.

La segunda es que cada participante debe entregar al destinatario mensual del fondo, la misma cantidad que este aportó cuando aquel recibió el fondo. Es por ello por lo que a pesar de que es una *tontine* variable, la definimos como mutual, pues al final de la rotación de la *tontine*, cada participante individualmente habrá aportado la misma cantidad que ha recibido como fondo.

Ello lo podemos ver en la figura 2: si el participante B entrega 100 euros al receptor del fondo A, cuando el receptor del fondo sea B, el participante A le deberá entregar 100 euros. En este caso, a diferencia de la *tontine* fija, el fondo común no es conceptualizado como un todo, sino más bien como un agregado de las contribuciones individuales de cada uno de los participantes.

| Contribuciones individuales | Destinatario del fondo: A | Destinatario del fondo: B | Destinatario del fondo: C | Suma de las contribuciones individuales |
|-----------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---|
| | Turno 1 | Turno 2 | Turno 3 | |
| Participante A | - | 100 | 200 | 300 |
| Participante B | 100 | - | 300 | 400 |
| Participante C | 200 | 300 | - | 500 |
| | 300 | 400 | 500 | |
| | 300 para A | 400 para B | 500 para C | |

Figura 2.

ACERCA DE LA ORGANIZACIÓN DE LAS TONTINES

Las *tontines* son impulsadas o puestas en marcha por una persona —o varias—, que se encarga de elegir o de hacer la propuesta a los posibles participantes. Esta persona es a la vez participante o contribuyente de la misma *tontine*. También se encarga de recaudar las contribuciones y de asegurar que los participantes cumplen con el pago de estas, en fecha y cantidad.

Se encarga también de entregar el fondo común a quien le corresponda por turno. En definitiva, el organizador asume la responsabilidad del buen funcionamiento de este sistema y, en caso de fallo, en un primer momento, es esta figura la que debe movilizarse para conseguir entregar el fondo completo a quien le corresponda y en la fecha acordada.

Otro aspecto a tener en cuenta en relación con la organización de las *tontines* es la cantidad de participantes que se asocian y la cantidad de dinero que se pretende fijar como contribución individual. Todo ello es fijado previamente por el organizador. Dependiendo de la cantidad fijada como contribución individual, este buscará a unas personas o a otras para proponerles participar en esta asociación temporal. Y para asegurarse que cada uno de los participantes puede cumplir con el pago, debe tener en cuenta la capacidad económica —entre otras cosas— de estos.

Por su parte, los posibles candidatos a asociarse aceptarán formar parte de la *tontine*, dependiendo, entre otros muchos factores, de la cantidad que determine el organizador como contribución individual y del número de miembros asociados, pues cada candidato valora previamente cuánto puede “ganar” al recibir el fondo común y si la adquisición de este compromiso le compensa el esfuerzo. También obviamente y como veremos detenidamente, dependerá del grado de fiabilidad y de solvencia económica que cada candidato considere que tienen los demás posibles participantes a fin de determinar el grado de riesgo al asociarse.

Finalmente, la organización de la *tontine* casi siempre se lleva a cabo con una intención de continuidad y de crecimiento progresivo. La idea inicial que impulsa la *tontine* es que esta se pueda suceder regularmente de manera que en cada nueva ronda de contribuciones se incremente la cantidad a aportar y se fortalezcan los lazos de confianza.

TONTINES MUTUALES Y, SIN EMBARGO, ¿IGUALITARIAS? LA ROTACIÓN DEL FONDO COMÚN

Tan importante como las contribuciones y la regularidad del fondo común es el orden fijado de rotación y la organización de los pagos para que el sistema funcione correctamente, puesto que estos elementos son los que introducen la diferenciación en una práctica solidaria.

Así, justo al inicio de la *tontine*, se suele convocar una reunión de todos los asociados a fin de establecer por consenso el orden de rotación para la asignación del fondo, marcando los turnos en un calendario y fijando el lugar y la fecha límite para la entrega de cada una de las contribuciones individuales. Este método es recurrente en la mayoría de *tontines* (Ardener, 1964: 211), aunque obviamente puede variar dependiendo de las particularidades de cada una.

Como afirma Ardener (ibídem: 201), las *tontines* mutuales tienen la peculiaridad de que aparentemente se presentan como un sistema equitativo y solidario para generar ahorros, pero debemos tener en cuenta que el factor de rotación (de turnos) genera un factor no equitativo: el primer miembro que recibe el fondo común adopta un rol de deudor respecto al resto de contribuyentes y el último actúa como acreedor. Asimismo, el resto de contribuyentes se encuentra en una escala intermedia entre deudor-acreedor dependiendo del orden asignado en la rotación.

En las *tontines* de cantidad variable, también está presente el rol de deudor y de acreedor, pero en este caso los roles se tornan más complejos e, incluso, podríamos decir que pueden

verse invertidos: el que recibe el fondo, en primer lugar, deja al arbitrio de los demás participantes la cantidad que estos le quieren entregar, lo cual, de algún modo, podría indicar que tiene la capacidad económica suficiente como para aceptar ese compromiso con cada uno de los otros participantes. Sin embargo, el que se sitúa el último, actúa como acreedor, pero, al mismo tiempo, controla la cantidad de la aportación que él quiere o puede realizar en cada uno de los turnos.

RECIPROCIDAD

Seguramente el concepto de *reciprocidad*, tal como hemos apuntado más arriba, sea uno de aquellos cuya virtud clarificadora muchas veces reside en la manera un tanto oscura como son definidos y empleados. Tiene razón Narotzky (2002) cuando advierte de la vaguedad con que aparece usado teóricamente, a pesar de lo cual cabe reclamar de él que nos ayude a dar cuenta de determinados procesos sociales y a inferir constelaciones coherentes de la realidad, prescindiendo de simplificaciones categoriales que con frecuencia se acaban tomando como si fueran poco menos que hechos naturales. Es por ello por lo que nos serviremos de él para acercarnos al análisis de las *tontines*.

Así pues, Shaila Srinivasan en su estudio etnográfico acerca de las *tontines* que organizan inmigrantes de origen surasiático en Inglaterra, apunta que para que exista *tontine*, deben existir unas relaciones y actividades sociales previas y un conocimiento entre los participantes que los invite a constituir una asociación de este tipo y que al mismo tiempo avale su solvencia (1995: 203). Denise Anthony, por su parte, en su estudio sobre microcréditos, indica que la presencia de relaciones de reciprocidad permite a los miembros recopilar información, evaluar la fiabilidad de los otros, hacerles un seguimiento continuo, así como también demostrar a los demás su propia fiabilidad y voluntad de cooperar (2005: 510-511). Así, las fuentes etnográficas parecen constatar que los participantes en *tontines* están relacionados entre ellos en múltiples aspectos formando una auténtica red de intercambios de ayuda mutua y de soporte socioeconómico que van desde la creación y organización de *tontines* hasta el apoyo en la búsqueda de vivienda, en la organización de celebraciones de duelo, en la ayuda para tareas de mantenimiento de la vivienda, en la organización de envíos comunitarios de mercancía a sus países de origen o en el abastecimiento de productos alimentarios, de belleza y de ocio originarios de los países de procedencia, entre otros.

Por otra parte, si hablamos de reciprocidad, es obligado volver a dirigir nuestra mirada hacia Marcel Mauss. Cuando este nos habla de las relaciones sociales que dan lugar a intercambios económicos en las sociedades primitivas y, más particularmente, las que dan lugar al *potlatch*, las describe como un “sistema de prestaciones totales” (2009: 71) que engloba todas las relaciones a todos los niveles de la sociedad. Del mismo modo, creemos que las *tontines* deben ser ubicadas dentro de un conjunto global de relaciones sociales basadas en la reciprocidad y que debemos abordar su estudio desde este punto de partida.

Tomando este aspecto en particular del *Essai sur le don*, queremos hacer explícito —al margen, claro está, de las objeciones que nos indica Terradas y que hemos citado más arriba—

que las relaciones de reciprocidad que mantienen los participantes en *tontines* no se desprenden de la asociación pactada *ad hoc* para este tipo de práctica, ni se dan exclusivamente entre los participantes. Más bien parece al contrario, es decir, es obvio pensar que a partir de la existencia de unas relaciones de reciprocidad preexistentes entre unos determinados individuos, surge una práctica como las *tontines*. Precisamente, es por este motivo por lo que se hace necesario conocer en profundidad y observar en la práctica cotidiana las interacciones sociales que acaban conformando estos lazos de reciprocidad, imprescindibles para que una práctica como las *tontines* nazca y/o sea posible.

Ahora bien, el análisis de los datos etnográficos nos sigue generando dudas acerca de la vinculación entre reciprocidad económica e interacción social y acerca de cuál de las dos es la que mueve o motiva las relaciones sociales. Así, el factor estrictamente económico de obtención de crédito y ahorro no parece ser el único motivo para la existencia de *tontines* y para su participación en ellas. De hecho, en las *tontines* mutuales aquí presentadas, a pesar de asentarse y tener su fuerza en el concepto de *crédito*, la noción económica de *interés* no está presente: los participantes reciben un crédito sin interés al tiempo que prestan un dinero sin ningún beneficio económico extra, tampoco se destina ninguna cantidad para pagar los servicios que realizan y las responsabilidades que adquieren las personas organizadoras, los participantes afirman que parte del fondo que ganan lo utilizan a veces para pagar las sucesivas contribuciones o para embarcarse en otras *tontines*. Entonces, ¿por qué los participantes no prefieren guardar el dinero por su cuenta y prefieren hacerlo circular? ¿Por qué el organizador de *tontines* asume responsabilidades sin recibir nada a cambio? O tal vez, ¿la noción de *interés* sí exista en el seno de las *tontines* mutuales, pero quizá se trate de una práctica financiera donde el interés que se paga no tiene forma económica, ni conforma un índice cuantificable?

Tal vez también podríamos pensar que en este tipo de sociedades no solamente rota el dinero, sino que existen otros aspectos no económicos o monetarios que “rotan” y que entran en el juego del intercambio y de la interacción social. Si fuera así, se confirmaría lo que la antropología económica, desde Malinowski y Mauss, no ha dejado de repetir: la subordinación de “lo económico” a la red de intereses, procesos e instituciones que conforman la sociedad en que se dan y a las pautas culturales que las dotan de significado y todo ello en cualquier plano, incluyendo también el constituido a cada momento por las situaciones más cotidianas.

INTERCONOCIMIENTO Y CIRCULACIÓN DE LA INFORMACIÓN

En una *tontine* solo pueden participar personas que se conozcan entre ellas, los participantes deben haber tenido algún contacto previo entre ellos, deben saber quién es quién, pues parece impensable que esta práctica funcione si los asociados son completos desconocidos.

Pero simplemente conocerse no es suficiente, sino que los potenciales participantes deben ser solventes y fiables, es decir, deben cumplir unas garantías mínimas de tener suficiente nivel adquisitivo para poder pagar la cantidad que se establezca como contribución mensual al fondo común y además deben demostrar que pueden mantener el compromiso de no fallar en el pago dejando de participar antes de que el fondo común haya rotado entre todos los contribuyentes.

Lo que caracteriza las *tontines* es que la información acerca de la solvencia y la fiabilidad de un individuo candidato a ser aceptado para participar en una *tontine* no se recoge a partir de índices estadísticos o indicadores económicos estándar,⁶ sino a partir de la interacción cara a cara en espacios comunes de sociabilidad. De este modo, la información social que circula y que los diversos actores sociales extraen o infieren los unos de los otros durante los momentos de interacción se convierte, pues, en crucial. Y lo es tanto para el organizador de una *tontine*, que es quien acaba teniendo la última palabra en la aceptación de los participantes, como para el que quiere participar y acceder a este tipo de recursos financieros.

Así pues, para que un individuo pueda participar en una *tontine*, es fundamental que se haga con una “cartera” de conocidos. Para ello es imprescindible hacer vida social, acudir a determinados lugares de encuentro; supone conocer a los otros y que los otros le conozcan, supone ver y dejarse ver. Pero debemos puntualizar: no se trata de que simplemente le conozcan —o de dejarse ver—, sino de que le conozcan como él quiere ser (re)conocido ante los demás —o dejarse ver como él quiere ser visto—.

Ahora bien, la información social que se infiere del contacto cara a cara y que nos permite devenir “conocidos” opera en dos frentes simultáneos. Por un lado, existe la información que se desprende de las categorías macrosociales. Como afirma Harvey Sacks, disponemos siempre de diversos “conjuntos alternativos de categorías” (2000: 67) que, al iniciar una situación de copresencia —o interacción—, “transformamos en expectativas normativas” (Goffman, 2001b: 12), de manera que tratamos de anticipar —y, de hecho, anticipamos— información social acerca de quienes tenemos enfrente.

Por otro lado y como es evidente, esta anticipación de información social es un procedimiento recíproco: al tiempo que nosotros aplicamos las categorías para inferir información de los otros, los otros realizan la misma operación de nosotros. Y dado que somos conscientes tanto de ello como de la observación de nuestras acciones, tratamos de manejar y controlar la información que nosotros damos a conocer a los otros interactuantes y “ese control se logra en gran parte influyendo en la definición de la situación” (Goffman, 2001a: 15). De ahí, la pertinencia de abordar el análisis de las *tontines* desde una perspectiva situada.

CONFIANZA

La definición de confianza que nos brinda Simmel es reveladora y creemos que pertinente para nuestra investigación. Así, para el sociólogo alemán, “la confianza es una hipótesis sobre la conducta futura de otro, hipótesis que ofrece seguridad suficiente para fundar en ella una actividad práctica” (1986: 366).

6 Este sería el método habitual de evaluar el nivel de solvencia y de fiabilidad en los canales reglados o formales de acceso al crédito (en las entidades bancarias, por ejemplo) y en los que se solicitan determinados avales cuya fiabilidad está calculada según índices estadísticos: se exige la presentación de contratos de trabajo de carácter indefinido u hojas de nómina que certifiquen una determinada cuantía de ingresos, etc. Según el nivel de estos índices, el individuo deja constancia de su solvencia, lo cual le acaba dando acceso a un grado u otro de crédito.

A partir de esta definición, que también fue recogida en buena medida por Niklas Luhmann (1996 [1973]) en desarrollos posteriores del concepto, queremos poner de manifiesto dos aspectos: por un lado, observamos que el componente situacional desempeña un papel central; la confianza trabaja en el ámbito cognitivo del sujeto —al construir una hipótesis—, pero al mismo tiempo trabaja en relación con el comportamiento y la conducta social de los otros. Parte, por lo menos *a priori*, de una situación de copresencia. Como bien confirman J. David Lewis y A. Weigert, “trust always functions within limits posed by specific situational conditions” (1985: 980-981).

Por otro lado, del componente situacional se desprende el componente presentacional de dicha definición, pues podríamos decir que en todo encuentro cara a cara —o situación—, la confianza se activa con la formulación de una hipótesis, es decir, la confianza empieza cuando la anticipación y la inferencia de información social acerca de los copresentes terminan de hacer su trabajo.⁷ La confianza se activa, entonces, como resultado de que, durante una interacción —o varias—, todo parece estar en orden, es decir, cuando los individuos consiguen “guardar la cara” y muestran una imagen consistente y convincente de sí mismos.

Una vez se da paso a la confianza, esta se constituye como un sistema social a través del cual los miembros de este sistema actúan y se aseguran unas expectativas de futuro constituidas por la presencia de los demás o de las representaciones simbólicas de estos (Lewis y Weigert, 1985: 968), de manera que deviene un supuesto fundamental para que sea posible adoptar relaciones fiduciarias en la búsqueda de objetivos compartidos (ibídem: 978), es decir, la confianza es la base —o el prerequisite— sobre la que se construye y se crea sociedad, en la medida en que todas las relaciones sociales en primera instancia dependen de este factor para convertirse en tales.⁸

Si analizamos las *tontines* tomando la confianza como punto central, consideramos que podríamos claramente afirmar que el conjunto de vinculaciones de reciprocidad y de relaciones de soporte socioeconómico que se establecen entre los actores sociales que son objeto de nuestro estudio, están basadas en el conocimiento mutuo y, por tanto, en la confianza.

CRÉDITO ECONÓMICO Y DESCRÉDITO SOCIAL

El análisis estrictamente económico de las *tontines* nos aperece de que su funcionamiento se basa en la adquisición de un compromiso de dependencia entre los participantes, cuyos roles

7 Nótese, sin embargo, que esto no es exactamente así, pues no hay un corte “limpio” entre el establecimiento de una hipótesis de conducta y el inicio de la interacción. Como parece desprenderse de lo apuntado hasta ahora, el dinamismo que conlleva la secuencialidad y encadenamiento de las interacciones hace que la situación esté de manera permanente en proceso de recomposición y que, por tanto, la “máquina de hacer inferencias” no deje nunca de funcionar, pues como afirma Harvey Sacks, esta máquina es el instrumento cognitivo que mueve la vida social (2000: 65). Si se para, significa que no hay interacción, no hay sociedad, y, por tanto, no se hace necesario lanzar ninguna hipótesis sobre la conducta de los otros.

8 El propio Simmel (2004: 379) defiende de manera vehemente la tesis de que todas las relaciones sociales, sin excepción, dependen de la lealtad mutua. Ni las *tontines* que nos ocupan, ni los sistemas económicos monetarios como el capitalismo, constituirían una excepción.

fluctúan entre la figura económica del acreedor y la del deudor. Pero, igual que la reciprocidad y la confianza, pensamos que es necesario que el concepto de *crédito* (y su contrapartida: la deuda) sea analizado teniendo en cuenta su condición relacional. Es por ello por lo que creemos que el punto de partida de nuestra investigación debe ser calificando la *tontine* como una asociación eminentemente de crédito. Con ello no negamos que la *tontine* sea también una asociación de ahorro. Pero el ahorro atendería al objetivo de los participantes para comprometerse y el crédito lo haría más bien al tipo de relaciones económicas que se desprenden del compromiso que estos han adquirido.

En cuanto a la relación entre crédito y *tontines*, debemos puntualizar que si bien los numerosos estudios etnográficos realizan una distinción entre acreedores y deudores que parece clara, al mismo tiempo debemos remarcar que los actores sociales implicados en estas prácticas estudiadas en ningún caso lo conceptualizan así en su discurso. Partiendo de nuestras observaciones a ras de suelo, podemos apuntar que los actores sociales describen estas prácticas y las relaciones de reciprocidad que las engloban no en términos de intercambio o de interés, sino todo lo contrario, enfatizan conceptos relacionados con la generosidad, la ayuda mutua y la obligación moral de darse soporte de cualquier tipo sin esperar contrapartida. Como nos recuerda de nuevo Marcel Mauss, “le caractère volontaire, pour ainsi dire, apparemment libre et gratuit, et cependant contraint et intéressé de ces prestations” es precisamente un rasgo fundamental del intercambio recíproco (2009: 66).

En las prácticas sociales que propician la *tontine*, el concepto de *crédito*, igual que el de *reciprocidad*, también se presenta de manera ambivalente: es difícil delimitar el crédito económico y el crédito social (o confianza). Un ejemplo de ello lo encontramos en los fallos en el pago de las *tontines*. Estos fallos, a pesar de que suceden, son excepcionales, y creemos que es así porque un fallo en el pago supondría no solo una sanción económica —pues el individuo vería limitados sus recursos financieros al negársele futuras participaciones en *tontines*—, sino que supondría también y, sobre todo, una dura sanción social, puesto que, ante los demás actuantes, su cara perdería consistencia, perdería confianza, solvencia, en definitiva, “perdería la cara” (Goffman, 1974: 12), lo que le obligaría a reestructurar su papel, su línea de acción y su modo de presentarse ante los demás en situación. Este aspecto sería lo que Ramírez Plascencia llama, creemos que de manera acertada, “el lado oscuro de la reciprocidad” (2005: 32).

Es pertinente explicitar este aspecto, puesto que, a menudo, al confrontar reciprocidad *versus* economía de mercado, caemos en la trampa o, cuando menos, en nuestros análisis podemos dar a entender una suerte de visión maniquea de dichos conceptos, en la que la economía de mercado es la fuente de crítica y, por tanto, encarnaría lo indeseable o lo incorrecto, y por contrapartida, la reciprocidad encarnaría lo deseable, lo no-corrompido, como una suerte de modelo ideal de prácticas desconflictivizadas y cuyo funcionamiento y engranaje son perfectos y en el que los actores sociales actuarían siempre cargados de buenas intenciones y por amor al prójimo, sin excepción. Nada más lejos de la realidad: queremos reivindicar que las *tontines*, como todo sistema social, presentan conflictos, contradicciones e incoherencias.

Así pues, atendiendo a los conceptos que hemos revisado a lo largo del texto, hemos intentado poner de relieve la idea de que la confianza es una construcción social surgida a partir de elementos situacionales y que se convierte en un elemento básico para explicar las relaciones

sociales en general, siendo esta una clara muestra de la conexión entre el orden de la interacción y la esfera macrosocial. La confianza, como afirma Luhmann, es el hecho más básico de la vida social (1996: 5). La confianza es, por tanto, una estrategia para reducir la complejidad de lo social y hacerla manejable (Lewis y Weigert, 1985: 968), sin ella no podríamos realizar ninguna actividad, pues nuestra relación con el entorno está basada en calibrar la posible actuación del otro (tanto del entorno social como del general) y en actuar en función de este calibrado previo. De ello se deriva que la necesidad de confianza es el punto de partida para la derivación de reglas para la conducta apropiada (Luhmann, 1996: 6-7).

En pocas palabras: la confianza es tanto la representación como, al mismo tiempo, la consecuencia directa de la circulación y la interpretación de la información social y de las acciones entre sujetos que tienen lugar en toda situación cara a cara, encarnándose en el grado de confianza y de crédito social que se atribuyen los sujetos interactuantes y del cual parece que se desprenden relaciones sociales estructurales más allá de una interacción concreta o puntual. Como afirma Luhmann, “la confianza es una relación social con su propio sistema especial de reglas” (ibídem: 9). En este preciso sentido y del mismo modo que la reciprocidad, es por lo que pensamos que debemos “descifrar” y determinar qué reglas de comportamiento y de interacción operan en las *tontines*. Este es, precisamente, el motivo por el que consideramos necesario el estudio a escala micro de este tipo de prácticas sociales.

LAS TONTINES Y EL CAPITAL SOCIAL

Pero ¿cuál es el motivo de la presencia recurrente de las *tontines* en colectivos de inmigrantes en el seno de las sociedades occidentales? El motivo que arguyen los principales estudios etnográficos sobre el tema es el del ahorro autoforzado. En este sentido, tanto Sheila Srinivasan, en su estudio sobre las *tontines* entre la población surasiática en Oxford (1995: 204), como nuestros informantes entrevistados insisten en ello.⁹

Por otra parte, se suele apuntar a la falta de confianza por parte de los individuos en el sistema bancario. No obstante, se debería considerar también el papel que juega la dificultad de acceso a recursos financieros por parte de la población inmigrante, debido a la restricción que aplican las instituciones bancarias mediante la exigencia de requisitos y condiciones para la obtención de un crédito. La desconfianza, pues, podría encontrarse en las dos direcciones y sería una consecuencia directa de la jerarquización y desigualdad intrínsecas del sistema capitalista y su economía de mercado.

En este contexto de carácter macrosocial en el que se encuentran ubicados los trabajadores extranjeros dentro de nuestras sociedades, y atendiendo a lo tratado hasta ahora, todo apunta a que aquello que atañe al *facework* podría ser vital para el desarrollo de sus vidas. Podríamos de-

9 Monique, participante habitual y organizadora de *tontines*, al ser entrevistada, nos dijo lo siguiente: “Participar en un ‘likelemba’ (*tontine*) supone adquirir un compromiso que te obliga a dar el dinero aunque lo necesites. Si tienes la necesidad de ahorrar y dejas el dinero en la cuenta del banco o en casa, al final, como siempre lo necesitas, te lo acabas gastando”.

cir, por tanto, que parece inevitable pensar que la obtención de recursos económicos depende en buena parte del manejo de la situación en momentos de interacción cara a cara y de la fachada que el actor social emplee ante los copresentes, convirtiéndose así, el inmigrante, en un sujeto activo de la acción, en un estratega, que ante un contexto de desigualdad y exclusión sociales y económicas, decide actuar, y actúa.

Es en este punto donde, más allá, o más acá, del hecho migratorio, queremos traer a colación el concepto de *capital social*. Si bien este concepto ha sido desarrollado en términos y matices bien diferentes por parte de diversos científicos sociales, tales como Bourdieu, Coleman o Putnam, entre otros, la mayoría convienen en que el capital social alude al conjunto de relaciones e interacciones sociales que establecen y entretejen las personas entre sí y que proveen (o que pueden proveer de manera potencial) recursos valiosos para el logro de ciertos fines (Ramírez Plascencia, 2005: 32). No obstante, en el caso que aquí nos ocupa y por todo lo que hemos visto a lo largo de estas páginas, queremos destacar el carácter instrumental o funcional que le confirió James S. Coleman, para quien el capital social estaba presente “ahí donde cualquier aspecto de la estructura social contribuya a la realización de los fines del actor” (Coleman, 1994: 25). Dada la importancia de las interacciones sociales en la formación de asociaciones en *tontine*, pensamos que es altamente pertinente el énfasis en la agencia y en situar el foco directamente sobre el actor como sujeto de y para la acción. Este capital social que amasan los individuos gracias a sus “estrategias interaccionales” y que se va construyendo a partir de encuentros cotidianos en espacios de copresencia, tiene la ventaja además de que difícilmente es delegado en gestores macrosociales (esto es, aparatos estatales o gubernamentales, entidades financieras, etc.).

Es por todo ello por lo que la observación minuciosa del individuo a lo largo de sus interacciones sociales en su tarea cotidiana de darse a conocer, de mostrar un determinado nivel de solvencia, de construirse un rol confiable, de calibrar si los otros son confiables y solventes, etc., nos tendría que dejar al descubierto el modo en que las estrategias individuales de los actores sociales desembocan en pactos directamente adquiridos por cada uno de los miembros del colectivo. Este pacto específico (tácito o no) que llamamos *tontine* les exige, a la vez que les permite, su participación e implicación directas en la gestión del capital social que ellos mismos están generando y que deciden materializarlo en forma de recursos financieros colectivos (al servicio de cada uno de los individuos que componen dicho colectivo).¹⁰

De hecho, los datos etnográficos recogidos apuntan hacia esta dirección, pues en los colectivos estudiados, en ningún caso se constató que poseyeran un sentimiento unitario de pertenencia a una comunidad, ni tan solo se conceptualizaban a ellos mismos como miembros de un grupo concreto. Si bien los actores sociales se encontraban involucrados en redes de reciprocidad y compartían su situación en cuanto inmigrantes y africanos, o negros, no poseían

10 Es necesario puntualizar que con ello no estamos definiendo las *tontines* como prácticas igualitarias. Recuérdese el factor de desigualdad que introduce la rotación del fondo común de la *tontine* y el rol del organizador de *tontines* como un personaje que a menudo asume responsabilidades en la gestión de los conflictos.

ni una misma nacionalidad, ni un mismo origen étnico, ni pertenecían al mismo género, ni al mismo rango de edad, ni compartían lengua, ni creencias o prácticas religiosas. Todos ellos, no obstante, convergían en lo siguiente: 1) compartían unas determinadas maneras de hacer y un determinado orden moral e ideología; 2) compartían un sistema de normas y sanciones; 3) sus relaciones se basaban en buena parte en obligaciones adquiridas; 4) sus interacciones y vínculos sociales estaban asentados sobre un complejo sistema de confianza; 5) compartían unos espacios y momentos de sociabilidad al margen de la *tontine*; 6) su unión en *tontine* respondía a un interés común que se materializaba en un acuerdo (o pacto o asociación: la *tontine*) orientado con arreglo tanto a valores —mérito de la creencia en la propia vinculación— como a fines, por la expectativa de la lealtad de la otra parte.¹¹ Y todo ello revertía en la creación de un marco propicio no solo para la transferencia y movilización de recursos materiales de manera duradera a lo largo del tiempo, sino también en la generación de nuevos recursos económicos.

En definitiva, creemos que el capital social visto como una forma colectiva de *poder (o capacidad) para* llevar a cabo un determinado fin o para generar un recurso de interés común puede ser de utilidad no solo para pensar las *tontines*, sino también para pensar las relaciones de reciprocidad, y, por qué no, las relaciones sociales en general. Ahí radica el interés etnográfico de las *tontines* en colectivos de inmigrantes.

En cualquier caso, y una vez más, se hace particularmente necesario estudiarlo desde la agencia, atendiendo a las interacciones sociales que los individuos establecen en situaciones y espacios concretos, pues solo a partir de ahí podremos ver los matices y las imbricaciones de los conceptos que el discurso científico o académico utiliza para describir este tipo de fenómenos sociales vinculados a lo económico.

Y, finalmente, para concluir, no queremos acabar sin subrayar la utilidad de centrar la vista en este tipo de prácticas económicas alternativas o simultáneas al sistema macrosocial y macroeconómico dominante, pues, si bien es cierto que cabría preguntarnos qué sucedería si no existiera dicho aparato macroeconómico en el que se encuentran ubicados estos colectivos, lo cierto es que nos permite constatar la capacidad de los individuos para resistir los embates de un sistema económico y social que les es claramente desfavorable, y además nos permite reflexionar acerca de la potencialidad de los individuos para forjar nuevas formas y nuevos modelos económicos y/o sociales. Ciertamente, el estudio de las *tontines* en colectivos de inmigrantes nos proporciona un hábito de optimismo en medio de la asfixia generalizada en la que vivimos hoy en Occidente y nos recuerda la capacidad inagotable de las sociedades para crearse y reinventarse, al tiempo que nos conmina a que recuperemos la confianza en nosotros mismos como gestores directos de nuestro capital social.

11 Nótese que esta es la definición que establece Max Weber a propósito del concepto de *sociedad* (2002: 33). No podemos extendernos sobre ello en este texto, pero obviamente el hecho de poder aplicar esta definición a un determinado colectivo (en este caso, el colectivo de inmigrantes de origen africano que hemos estudiado) nos hace cuestionarnos sobre la pertinencia de tipificarlo como una sociedad, en lugar de tipificarlo como una comunidad. Pero este es un debate y una línea de investigación que bien merecen un desarrollo y una reflexión más profundas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anthony, D. (2005), "Cooperation in Microcredit Borrowing Groups: Identity, Sanctions and Reciprocity in the Production of Collective Goods", *American Sociological Review*, 70:3, June, pp. 496-515.
- Ardener, Sh. (1964), "The Comparative Study of Rotating Credit Associations", *Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*, 94, pp. 201-229.
- Coleman, J. S. (1994), "Microfundamentos y conducta macrosocial", en Jeffrey Alexander *et alii*, *El vínculo micro-macro*, México, Universidad de Guadalajara.
- Geertz, C. (1962), "The Rotating Credit Association: a "Middle Rung" in Development", *Economic Development and Cultural Change*, 10:3, April, pp. 241-263.
- Goffman, E. (1974), *Les rites d'interaction*, París, Les Éditions de Minuit.
- (2001a), *La presentación de la persona en la vida cotidiana*, Buenos Aires, Amorrortu.
- (2001b), *Estigma. La identidad deteriorada*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Latouche, S. (1993), *El planeta de los naufragos*, Madrid, Acento Editorial.
- Lewis, J. D., y A. Weigert (1985), "Trust as a Social Reality", *Social Forces*, 63:4, June, pp. 967-985.
- Luhmann, N. (1996), *Confianza*, México, Antrhopos.
- Mauss, M. (2009), *Essai sur le don*, París, PUF.
- Narotzky, S. (2002), "Reivindicación de la ambivalencia teórica: la reciprocidad como concepto clave", *Éndoxa*, 15, pp. 15-29.
- (2004), *Antropología económica. Nuevas tendencias*, Madrid, Melusina.
- Polanyi, K. (2007), "El mercado autorregulado y las mercancías ficticias: mano de obra, tierra y dinero", *La gran transformación*, México, FCE, pp. 118-127.
- Ramírez Plascencia, J. (2005), "Tres visiones sobre el capital social: Bourdieu, Coleman y Putnam", *Acta Republicana. Política y sociedad*, año 4, 4, pp. 21-36.
- Sacks, H. (2000), "La máquina de hacer inferencias", en E. Goffman *et alii*, *Sociologías de la situación*, Madrid, La Piqueta, pp. 61-81.
- Simmel, G. (1986), "El secreto y la sociedad secreta", *Sociología. Ensayos sobre las formas de socialización*, Madrid, Alianza, pp. 357-424.
- (2004), *The Philosophy of Money*, 3.^a ed., Nueva York, Routledge and Kegan Paul.
- Srinivasan, S. (1995), "ROSCAs among South Asians in Oxford", en Sh. Ardener y S. Burman (eds.), *Money-go-rounds: The importance of ROSCAs for women*, Washington, Bag Publishers, pp. 199-208.
- Terradas, I. (2002), "Is Reciprocity an Enlightening Concept to Address Contemporary Issues?", *Éndoxa*, 15, pp. 33-41.
- Weber, M. (2002), *Economía y sociedad*, México, FCE.