No hay que mezclar las fortunas
Trabajo, género e ingresos entre las comerciantes minoristas de Potosí[1]

Pascale Absi[2]

¿Cómo se administra el dinero día a día? ¿Cuál es su valor y su estatus dentro de la economía familiar, y son iguales para un hombre o para una mujer? Estas son algunas de las preguntas que responde Pascale Absi en el presente artículo, partiendo de la gestión familiar y laboral de los ingresos de cuatro mujeres comerciantes minoristas del medio minero de Potosí.

— *Buenos días, me duele la cabeza: ¿tiene calmante*?, ¿*de 1 ó 2 bolivianos*?

— *Un bolígrafo, por favor, ¿de 50 centavos*?

No es un gran hallazgo constatar que las elecciones de consumo son dictadas por el poder adquisitivo. Sin embargo, es más sorprendente observar cómo el precio puede imponerse *a priori* sobre otras consideraciones, como la adecuación real a las necesidades de un medicamento o el tipo de bolígrafo requerido. Hace ya varias décadas, en su obra sobre los indígenas guatemaltecas, Sol Tax (1964) calificaba de “capitalismo del centavo” a esta economía parsimoniosa que caracteriza también a gran parte de la población boliviana y a otras tantas en el mundo.

¿Pero cómo se administra este centavo en el cotidiano? ¿Cuál es su valor y su estatus dentro de la economía familiar? Los significados del dinero no se miden únicamente en términos monetarios. Aun centavo, el dinero es portador de un conjunto de representaciones simbólicas que remiten a maneras de pensar la riqueza, también los números. Sobre todo, su valor está mediado por las posiciones y las relaciones sociales de las personas e instituciones entre quienes circula. En este sentido, no todos los centavos valen: depende quien y cómo lo(s) gana(n) o los gasta(n), sobre todo si es mujer u hombre.

Partiendo de la gestión familiar y laboral de cuatro mujeres comerciantes minoristas del medio minero de Potosí, este artículo se propone investigar la articulación de las representaciones y de las prácticas económicas en un contexto donde el carácter de “al día” de los ingresos brinda al dinero un sentido particular. Entre agosto y septiembre de 2004, las cuatro comerciantes llenaron, día tras día, dos cuestionarios. En el primero, detallaron todos los gastos del hogar y el origen del dinero. En el segundo, registraron los movimientos económicos de su negocio y sus actividades extras. Una quinta mujer, ama de casa, llenó también el primer cuestionario. A cambio, cada una recibió Bs 300. Una vez por semana nos reunimos con cada una de ellas, en su casa o en su puesto, para analizar los datos recogidos. Entrevistas más informales con otras mujeres de los mismos barrios mineros completaron el estudio.

El escaso número de las encuestadas limita el alcance de los datos cuantitativos recogidos. Sin

embargo, más allá de una aproximación a los ingresos y gastos, el objetivo de establecer un diálogo en torno a las lógicas sociales de la vida económica del hogar se cumplió. En este sentido, el hecho de que las encuestadas solo hayan registrado los movimientos de los cuales se han enterado no constituye un límite. Lo que transita o no entre sus manos es una interrogante central para comprender una gestión familiar de la cual las mujeres son teóricamente responsables, pero que en realidad solo controlan parcialmente.

Las encuestadas no fueron elegidas por su representatividad, sino porque aceptaron la investigación. La centralidad del género en las cuestiones monetarias se desveló desde la misma construcción del universo de la encuesta: los pocos hombres a los cuales me dirigí olvidaron los cuestionarios en sus bolsillos y no insistí. La razón se debe a que el dinero de los hombres no se cuenta como el de las mujeres. Esta diferencia está vinculada con el rol social de la mujer de administrar el cotidiano con su dinero y/o aquél que le entregan el esposo y los hijos. En esta economía femenina no hay lugar ni permiso para gastos superfluos. Por el contrario, dar cuenta de sus ganancias y de sus gastos expone a los hombres a un control que ellos rechazan, el de sus esposas a las cuales otorgan raramente la totalidad de sus ingresos. Se entiende que prefieren disponer libremente de su dinero sin que el recuerdo del aceite que se termina y de los zapatos desgastados del hijo menor arruine su plato del día o su gira por las cantinas. Las mujeres dicen que los hombres son más egoístas que ellas. Hay que reconocer que sus acrobacias para equilibrar las cuentas del hogar son mucho más incómodas que la posición de los hombres. Para ellos, siempre es más fácil decir: “No sé qué cosa hace mi esposa con la plata” o “ella no sabe hacer durar el dinero”que volver a poner la mano en el bolsillo para corregir la insuficiencia de los ingresos del hogar. Obviamente, estamos generalizando. Existe un mundo entre el hombre que se guarda algunos pesitos y aquél que solo entrega a su esposa el tercio de sus ingresos. Sin embargo está socialmente admitido que los hombres dispongan de un jardín secreto, el de sus gastos extras —a veces de sus ahorros— que ninguna investigación debe desflorar. Mientras, el continuo avance de la economía informal está por liquidar el único instrumento de control de las mujeres sobre los ingresos masculinos: la boleta de pago.

GÉNERO Y REPRESENTACIONES DEL TRABAJO: LA INFLUENCIA DEL MEDIO MINERO

Todas las mujeres que participaron en la investigación son, o fueron, esposas de mineros. En Potosí, la mina se caracteriza por su posición mediadora entre el mundo campesino —la mayoría de los mineros son migrantes o hijos de migrantes rurales— y las capas urbanas populares de los artesanos, obreros, pequeños comerciantes, maestros, etcétera, con quienes los mineros comparten una serie de representaciones y de *habitus* relativos a los roles de género en la esfera del trabajo y en la gestión de los ingresos.

“En una pareja, el hombre trabaja afuera y la mujer es para la casa”. Esta prescripción, usual en la boca de los mineros, refleja la adopción de una división sexuada de los roles productivos. En el campo también las tareas de los hombres y las de las mujeres son distintas, pero los campesinos no asignan su esposa a la casa ni expresan que las actividades productivas que se desarrollan afuera son exclusivamente asunto de hombres. A la inversa, los mineros reivindican una estricta, aunque raramente realizada, división espacial de los roles de género que reserva a los hombres la producción fuera de la casa y, a las mujeres, la gestión de los asuntos domésticos. Inspirada por las clases urbanas superiores, la figura de la “ama de casa” simboliza la ruptura programada con el mundo campesino que acompaña el deseo de ascensión social de los migrantes rurales. Celebra también el

éxito, aun precario, de la integración al mercado. En este contexto, trabajo e ingresos se vuelven sinónimos mientras el empleo llega a ocupar un lugar central en la construcción de la masculinidad. Para los mineros, ser hombre implica idealmente ganar dinero fuera de la casa, ser la única fuente de ingresos de la familia y, por ende, controlar la administración de los recursos y el acceso de sus esposas al mercado laboral. Fallar en eso equivaldría a hacer peligrar su identidad de género y las prerrogativas sociales asociadas con el estatus de hombre. Tanto así que, para la esposa de un minero, ponerse ostentosamente a trabajar puede tornarse en un eficiente instrumento de contestación frente a un marido que no cumple con sus obligaciones. Marina, una de les encuestadas, me contó cómo una de sus amigas, cansada de reclamar en vano más plata para el mercado, decidió poner un puesto de venta frente a la cooperativa minera donde trabajaba su esposo. Esta estrategia transgresiva se reveló eficaz: el oprobio de sus compañeros y sus acusaciones de "afeminado" no tardaron en hacer ceder al minero y a devolver a cada uno a su sitio: "Esta amiguita mal se vivía con su marido y bien se ganaba su marido y yo le he dicho: 'Amenázale a tu marido, anda a venderte en la puerta de la cooperativa, ya vas a ver'. Y ha ido. Su marido le ha dicho: 'Si vas a seguir vendiéndote a la puerta de la cooperativa... Ya no vas a ir. ¿Qué van a decir mis compañeros? Que no tienes plata, que le haces trabajar a tu mujer, que eres *q'ewa* (afeminado)...'. Casi a puñetes le ha sacado de la cooperativa. Pero ahora dice que de callado le alcanza el dinero, 200 bolivianos dice que le da, cada semana".

LA CONSTRUCCIÓN DEL COMERCIO MINORISTA COMO ACTIVIDAD FEMENINA: UN "NO TRABAJO"

Aun cuando desean cumplir, en el actual contexto de crisis los hombres enfrentan cada vez más problemas para asumir su rol de abastecedor de ingresos. En el medio minero, el cierre de las explotaciones del Estado, la reconversión de las minas estatales en cooperativas donde los ingresos son mucho más aleatorios, el agotamiento de las vetas, los caprichos del mercado internacional y las insuficiencias del sistema de jubilación provocan la precarizaron de las familias. En consecuencia, muchas mujeres se vieron obligadas a trabajar. Más allá de la necesidad económica, el trabajo parecía prometer a todas un mayor control sobre el dinero.

Los mineros son reticentes a la idea de que sus esposas trabajen. Entre todas las actividades lucrativas, sin embargo, el comercio minorista representa un mal menor. Al no ser del todo considerado como un trabajo por la sociedad minera, no desafía la tradicional distribución de los roles productivos entre hombres y mujeres. Así, cuando Constantina, recién casada, dejó su empleo de cocinera para vender caramelos, su marido le dijo: "Ya no vas a trabajar, vas a venderte". De hecho, hoy, cuando se le pregunta qué está haciendo, nunca contesta "estoy trabajando", se limita a un "estoy sentada" o "estoy mirando nomás". A la inversa, los vecinos de la viuda Valentina, vendedora de coca de escasos recursos, le insisten con frecuencia: "Ya no vas a estar sentada, anda a trabajar". La construcción del comercio minorista como un "no trabajo" acompaña su feminización. El primer argumento tiene que ver con la supuesta ausencia de esfuerzo físico de esta actividad.

El esfuerzo físico como criterio de valoración campesina de las actividades (Spedding, 1999: 126) impregna igualmente las concepciones del trabajo de las clases populares urbanas. En ambos medios, "trabajo" y "esfuerzo físico" se confunden para dibujar los atributos de la masculinidad. A la inversa, al no movilizar mucha fuerza física, el comercio minorista se feminiza. ¿Por qué no se ven hombres detrás de un estante de caramelos o un puesto de zanahorias? Porque serían acusados de

ser “infra-hombres”. “Sería una vergüenza. ¿Que diría la gente? *‘Q’ewa, warmicha*[3]*.* Anda a trabajar de hombre’*.* Minero, mecánico, chofer, estos son trabajos de hombre, carpintero, albañil, electricista. Más les gusta a ellos. A las mujeres más les gusta vender, ser lavandera, cocinera, wawera... Ellos mismos se creen que son mujeres por eso no quieren vender” explica Dionisia descartando que la vocación profesional pueda estar dictada por otros motivos que los roles convencionales de genero[4]. Por esta razón, los hombres que no tienen otra salida que dedicarse al comercio minorista, prefieren generalmente la venta ambulante —y de productos “masculinos” como herramientas—, cuestión de no encontrarse “sentado nomás” y de compensar el esfuerzo físico por la movilidad, otra cualidad masculina. De esta manera, la supuesta ausencia de esfuerzo físico del comercio minorista se conjuga con su poder de absorber a las mujeres poco calificadas en el mercado laboral para construirse ideológicamente como una actividad típicamente femenina y un “no trabajo”. Cuando se define desde su dimensión sexuada, la categoría “trabajo” obvia el criterio de la remuneración: no es el ingreso lo que define el trabajo. Sin embargo, la dimensión simbólica asociada con el dinero de las ventas contribuye también a excluir el comercio de la esfera masculina del trabajo.

EL ROL DEL DINERO EN LA FEMINIZACIÓN DEL COMERCIO

Cuando un minero vende su fuerza de trabajo, gana dinero. Cuando un campesino viene a la ciudad a vender sus cosechas —actividad masculina en las zonas rurales de Potosí— prolonga su actividad productiva. En ambos casos, algo que no es moneda se transforma en dinero, por lo que a menudo se escucha decir que los trabajadores “fabrican dinero”. Por el contrario, los ingresos comerciales ya no aparecen como una producción de dinero sino como la reproducción de un capital. Tanto en español como en el quechua de las comerciantes, el campo semántico del dinero del comercio[5] se construye por el préstamo del vocabulario de la ganadería. Éste se multiplica (*mirakuy*) o da a luz (*wachay*) como los animales. En quechua, el capital es llamado “su madre” del dinero (*maman*) y el beneficio “su cría” (*uñan*). Las llamas de azúcar (misterios) que queman los comerciantes en ofrenda a la Pachamama confirman el rol del ganado como referente de la fuerza reproductiva del dinero. De esta manera, la asociación del principio de la multiplicación del dinero con la crianza y la ganadería de las cuales las mujeres son las principales responsables, desempeña un rol importante en la feminización del comercio fundamentando también su rol teórico de administradoras de los ingresos del hogar[6]. La feminización del mandato de “ministra de hacienda” de la familia —como gustan llamar los mineros— es naturalizada por la atribución de cualidades fértiles, asociadas con el calor que las mujeres transmitirían a su vez al dinero. Las mujeres son consideradas “calentosas” (*q’uñiq*). Esta cualidad, relacionada a la cocina donde la cocción transforma los productos en alimentos, es compartida entre las mujeres y la Pachamama con la cual ellas se identifican[7]. El calor de ambas dinamiza el poder multiplicador de los animales y del dinero. Las ollitas de barro, a veces con carbón, donde las comerciantes guardan su dinero en sus puestos visibilizan la asociación entre el calor, el hogar, la feminidad y la multiplicación del dinero[8]. El color negro, privilegiado para los monederos, participa igualmente de esta asociación. La oscuridad es el ámbito del inframundo, fuente caliente de fertilidad universal: “El negro es más caliente, bien *q’uñiq*, por eso hay que agarrar en negro. Más suerte es para que no se acabe tu dinero” explica Marina[9]. En la concepción andina de la fertilidad del dinero (Harris, 1987), el atesoramiento toma así el sentido particular de una reproducción. Por eso, los monederos nunca deben estar vacíos; aun una moneda de 10 centavos es la semilla indispensable para impulsar esta multiplicación que se conecta con los poderes fértiles de las mujeres. A la inversa, los hombres son asociados con el frío que esteriliza el potencial fértil del dinero. Su propensión a derrochar les vale los calificativos de “hueco”, “*wayra maki”* (mano de viento), “*wayra qhasa”* (viento

helado) o "*wayra bolsillo"* (bolsillo de viento) donde el viento que dispersa se opone a la estabilidad y al calor de las manos de las mujeres que "hacen durar el dinero"[10]. Según las comerciantes entrevistadas, confiar su puesto a un hombre las llevaría sin ninguna duda a la bancarrota… El contagio de las cualidades reproductivas femeninas al dinero se expresa también en la minería cuyos ingresos vehiculan la fuerza salvaje de su origen diabólico personificado en el Tío. En las familias mineras, solamente la intermediación de las mujeres permite domesticar los réditos de la producción que, caso contrario, se dispersan en las cantinas de la ciudad (Absi, 2005: 284). Pero además de blanquear los ingresos de sus esposos mineros, las comerciantes también deben administrar el origen de los suyos. La primera venta predice el desarrollo del día. Evidentemente, el primer cliente tiene que ser mujer, "porque la mujer es suerte, está en la casa, no es como el hombre que por todos lados camina" explica Doña Leonor[11]. Entonces, cuando un minero es el primero en acercarse a sus ollas, alcanza rápidamente un plato de comida a su vecinita para colocar su venta bajo mejores augurios. Así, al confundir las cualidades del dinero con las del género de quien lo manipula, el registro simbólico esencializa esta división sexual donde los hombres "fabrican" ingresos que las mujeres multiplican, en el hogar y en sus negocios.

Diego Morales.
Ángel guardián (Suiza, 1986).
Óleo sobre tela.

Oleo sobre tela.

Sin embargo, en un contexto de escasez donde tomar un micro o comprar pan en vez de tostar harina son verdaderas elecciones económicas, el poder femenino “de multiplicar” el dinero tiene más que ver con parcimonia que con una verdadera reproducción; más con no gastar que con invertir de manera beneficiosa. Al final, el poder multiplicador asignado a las mujeres sobrepasa ampliamente sus posibilidades reales. Al acusar de mala administración a sus esposas antes de considerar la escasez de sus propios aportes, el discurso de los hombres sobre el origen de su precariedad muestra cuanto son *in fine* las mujeres quienes soportan principalmente la presión del mercado.

En resumen, la concepción del rol de ministra de hacienda del hogar en términos de multiplicadora de dinero convierte al comercio minorista en una prolongación de las prerrogativas de la ama de casa y termina de identificarle con una actividad femenina inofensiva para el monopolio masculino del trabajo y de la producción de ingresos[12]. Cualquiera sea su monto, consolida la construcción de los réditos de los negocios femeninos como ingresos complementarios, menos prestigiosos que la generación masculina de dinero por el esfuerzo. Eso dicho, la calificación de una actividad como trabajo o no, como masculina o femenina, se fundamenta en una serie de criterios raramente aplicados en su totalidad (género del actor, naturaleza del empleo o de las mercancías vendidas, presencia/ausencia de esfuerzo físico, afuera/adentro del espacio doméstico, producción/multiplicación de dinero, etcétera). Es esta multiplicidad de criterios que autoriza constantes redefiniciones —como la que distingue a los hombres ambulantes de sus colegas mujeres— en función de la situación del mercado laboral. En este contexto, el rol de las asignaciones de género de preservar la distinción entre lo masculino y lo femenino es más importante que los contenidos otorgados a estas categorías; y permite a los hombres seguir siendo imaginariamente los únicos trabajadores de la sociedad minera de Potosí, aun cuando sus esposas generan dinero con sus negocios. Sin embargo, en las prácticas cotidianas, el ingreso de las mujeres en el mercado laboral provoca una reformulación de las relaciones sociales y monetarias que los hombres deben sobrepasar para preservar su estatus. Estos arreglos que permiten a los hombres seguir siendo hombres están al centro de los testimonios de las encuestadas.

LAS MUJERES DE LA ENCUESTA

Ellas son vendedoras de golosinas, de tostados, de insumos mineros y amas de casa. A través de su experiencia, intentaremos acercarnos a las lógicas sociales y de género que explican por qué el trabajo y el dinero de las mujeres no logran equipararse a los de los hombres.

CONSTANTINA, 33 AÑOS, BACHILLER, VIUDA, UN HIJO, VENDEDORA DE GOLOSINAS

Como tantas otras jóvenes de los barrios mineros, Constantina empezó su vida laboral como criada, sin sueldo. Luego, trabajó como empleada doméstica “cama adentro” prosiguiendo al mismo tiempo su escolaridad por la noche. El año 2001, poco después de su matrimonio, su marido, minero cooperativista, la convenció a dejar su empleo en un restaurante por un puesto callejero de golosinas, dándole su primer capital. A modo de mantener a distancia la futura actividad de su esposa de su trabajo de hombre, le señaló: “ahora, ya no vas a trabajar”. Presentó también a Constantina los beneficios del negocio como un dinero de bolsillo. En los hechos, sin embargo, el puesto compensó rápidamente la escasez y la irregularidad de los ingresos de la mina inmediatamente destinados a la

compra por mayor de abarrotes y al pago del alquiler. Lo demás se pagaba, día a día, con los beneficios de Constantina. Algunos meses más tarde, Iván falleció por un derrumbe. No estaba asegurado. Hoy, Constantina debe su supervivencia y la de su hijo a su pequeño negocio al cual se dedica más de 10 horas al día. No cabe duda que Constantina es la mejor administradora de las encuestadas. Su compleja contabilidad, basada en la compartimentación de sus ingresos, le permite inclusive ahorrar un poco. Algo que no pudo hacer, o no supo, cuando su marido estaba con vida.

El capital de Constantina

El capital comercial de Constantina es su único patrimonio. Vive con sus padres, posee pocos muebles, algunas ollas, una garrafa y un televisor. El año 2001, Iván le había dado Bs 50 para abrir su negocio. Al principio de la encuesta, su capital era diez veces superior (Bs 580) gracias a su rigurosa gestión.

Las ganancias de Constantina

Los ingresos de Constantina aumentaron después de la muerte de su marido. En adelante, se dedicó más a su comercio y menos a su casa. Según nuestros cálculos, sus ingresos alcanzaron un promedio de Bs 85 al día durante la encuesta, de los cuales Constantina estima sus beneficios en “10 a 15 bolivianos al día”. Esta cifra no resulta de un verdadero cómputo de sus márgenes comerciales. Corresponde a los Bs 10 promedio que, a modo de un jornal, Constantina se autoriza a sacar cada día de sus ingresos, más los Bs 5 de su *pasanaku*. De hecho, sus beneficios reales han sido casi dos veces superiores durante la encuesta. Además de atender su negocio, Constantina trabaja todos los domingos en un restaurante donde gana Bs 30, o sea Bs 120 al mes. Así, entre los beneficios de su comercio y su empleo de cocinera, sus ingresos ascendieron a más de Bs 730 mensuales durante la investigación:
Bs 450 fueron destinados a gastos corrientes, 110 al *pasanaku* y el resto al aumento del capital y a otras formas de ahorro. Significativamente, los gastos corrientes coinciden con los Bs 100 semanales que la mujer dice necesitar “para vivir bien”. Eso demuestra cuanto, para Constantina como para muchas de sus pares, este “vivir bien” se expresa solo dentro de lo posible.

La gestión de las ganancias y su compartimentación

La compartimentación de los ingresos de Constantina comienza con la utilización de 8 monederos distintos (bolsas plásticas, bolsitas, sobres) que reciben los ingresos en función de su origen. Cuatro de ellos se encuentran en su puesto o en su delantal, y distinguen los ingresos de los jugos que ella fabrica, de las tortas que le dejan en consignación, de las golosinas y, finalmente, de los cigarrillos. Esta organización puede volverse un verdadero rompecabezas, sobre todo al principio de la venta cuando el cambio es escaso. El dinero de cada monedero tiene también un destino propio:

- Una vez apartada la ganancia que corresponde a la repostera, el dinero de los *jugos*y el de las *tortas* se juntan en el bolsillo del delantal de Constantina para comprar comida.

- Los ingresos de los *cigarrillos* sirven para sustituir los paquetes vendidos, lo demás se

incorpora día por medio al dinero de los jugos y tortas para los gastos diarios.

• El dinero de las *golosinas* es la base del negocio y de su economía familiar, abastece la mayoría de los gastos domésticos y el ahorro. De allí, Constantina separa mentalmente los Bs 5 de su *pasanaku* diario y lo que llama su "beneficio", o sea, en función del stock que debe reemplazar, entre Bs 5 y Bs 20, más generalmente Bs 10. Luego se dirige a la calle de los mayoristas donde gasta todo lo demás en mercadería. Los Bs 10 de "beneficios" se suman al dinero de los jugos, de las tortas y de los cigarrillos para la alimentación. Los excedentes son colocados en un sobre, el quinto monedero, para gastos más importantes como una garrafa de gas o la factura de electricidad. En una bolsita de tejido negro, el sexto monedero, tesauriza el dinero obtenido por el *pasanaku* y cada vez que éste alcanza, compra $us 100. El dinero del *pasanaku* es excluido de la supervivencia diaria; servirá para enfrentar enfermedades, pagar los estudios de su hijo y, mientras, gastos excepcionales como las celebraciones que siguieron a la muerte de Iván. Por ellas, al principio de la investigación, el sexto monedero de Constantina solo disponía de $us 200 dólares y de Bs 250. Cuando el ahorro a corto plazo de las golosinas, el quinto monedero, no tiene destino, los excedentes se incorporan al ahorro a largo plazo. El sexto monedero se constituye así en la última etapa de una compartimentación en embudo que apunta a convertir los ingresos de la venta de una caja de caramelos en ahorros que su conversión en dólares ayuda a inmovilizar.

• Finalmente, los *ingresos del restaurante* alimentan un circuito monetario aparte que transita por un…¡séptimo monedero! A diferencia del sexto monedero, este ahorro permite atender gastos extras, pero corrientes, como la compra de zapatos o ropa. Como era de suponer, los Bs 300 recibidos por Constantina a cambio de su participación en la encuesta crearon su propio nicho económico: compraron una cómoda para su hijo.

RAYMUNDA, 53 AÑOS, 2 AÑOS DE PRIMARIA, CASADA, 8 HIJOS (3 A CARGO), VENDEDORA DE PASANKALLA

Cuando despidieron al marido de Raymunda de la Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL), en 1986, la pareja y sus hijos retornaron a su comunidad rural de origen. Sin ingresos, era imposible seguir viviendo en la ciudad. Recién al cabo de tres años, la jubilación llegó. Con los pagos retroactivos, Raymunda y su esposo compraron, por algo menos de $us 100, una máquina para hacer tostados. De regreso a Potosí, Raymunda decidió vender la producción familiar sobre una acera del centro. Era la primera vez que Raymunda ya no era solamente "de la casa"; por fin, disponía de líquido. Antes su marido administraba solo su salario, la única entrada de la familia. Salvo algunos pesos para gastos corrientes, era bajo la forma de mercancías que el dinero llegaba a la casa y Raymunda nunca conoció el importe del salario de su esposo. Sin embargo, su ingreso en el mercado laboral no le dio ningún poder suplementario. Más aún, desde que ella empezó a vender, el marido tomó una amante en el campo y se desentendió totalmente de la economía familiar. Con omisión de los Bs 300 de pensión mensual que entrega —cuando no se olvida— sobre los Bs 1000 de su renta, todos los gastos son ahora asumidos por su esposa. Inclusive, Raymunda sigue sirviendo y alimentando a un marido que responde con violencia a los desafíos que representa su actividad

comercial para su autoridad de hombre: “Una vez he ido a comprar, la movilidad se ha fregado. A las diez he llegado y en allí, feo me ha reñido mi marido: ‘Mira este hombre trabajador, ¿a qué hora estará llegando?’”. Más allá del miedo, Raymunda argumenta que, como mujer y modelo para sus nueras, no puede negar un plato a su esposo, responderle, o peor aún, pensar en el divorcio. Mientras su marido enfrenta la pérdida de su estatus de único abastecedor de la familia desligándose económicamente, Raymunda continua asumiendo su rol de esposa y madre altruista, manteniendo a cinco personas, incluyendo un esposo irresponsable. Como si fuera poco, sin consultar a nadie, éste vendió hace unos meses todo el ganado familiar para abrir, a su nombre, una cuenta de ahorros.

Hoy, Raymunda ya no fabrica los tostados y compra su mercadería a un mayorista; también diversificó su negocio gracias a la venta de frutas, a veces de verduras compradas a crédito.

El capital y los ingresos de Raymunda

Entre los cereales vendidos por Raymunda, solamente el maíz tostado es llamado (su) “capital” (*maman*), y consiste en un quintal de *pasankalla* (Bs 140) que se renovó dos veces durante los tres meses de la encuesta. Los otros productos (soja, fideos, arroz, etcétera) fueron adquiridos en menor cantidad con los beneficios del capital del maíz y solo son “sus crías” (*uñan*). Las frutas y las verduras no son consideradas parte del capital ya que se compran a crédito y de manera irregular según las ofertas del mercado y un rápido cálculo de los posibles beneficios.

A la pregunta de cuánto gana al mes, Raymunda responde que Bs 200 de los tostados y Bs 300 de las frutas y verduras. Es entonces a la estabilidad de sus ingresos más que a su importe que el maíz debería su estatus de capital. Mis estimaciones son, sin embargo, diferentes ya que otorgan los mayores ingresos a los tostados con un promedio mensual de Bs 380 para el maíz, Bs 138.5 para los otros cereales, contra Bs 226 para las frutas durante los tres meses de la encuesta[13]. A esos se añaden los Bs 300 de pensión del marido y algunos “regalos” en carne y productos agrícolas. Como la de Constantina, la gestión de Raymunda apunta, a través de la compartimentación y de múltiples reservas, a transformar el día a día en el poder de la “suma global” del salario para enfrentar gastos más importantes que la alimentación diaria.

La gestión de las ganancias y su compartimentación

La distinción operada por Raymunda entre el “capital” (maíz), sus “crías” (los otros tostados) y las frutas y hortalizas a crédito se prolonga en la gestión de sus ingresos y de sus destinos. Los dos bolsillos de su delantal apartan, en tres bolsas plásticas, los tres tipos de ingresos. Además, guardada bajo su pollera, una bolsa negra tejida recibe el ahorro temporal (*waqaychita*, “guardadito”) de la venta de los tostados, destinado a la sustitución del fondo de comercio y a algunos gastos extras. Es la antecámara del ahorro propiamente dicho (la gran *waqaycha*) tesaurizado en un monedero en el domicilio de Raymunda para enfrentar gastos excepcionales y urgentes como un problema de salud. Este dinero “no se mueve para nada” y toda extracción es considerada como un préstamo que Raymunda intentará soldar, en detrimento de los otros gastos, en primer lugar la alimentación. A diferencia de Constantina, Raymunda ahorra en moneda nacional. Dice no conocer suficientemente a los dólares para hacer sus cuentas y detectar los billetes falsos. Sin embargo el objetivo es el mismo: la constitución de la gran *waqaycha* es el horizonte final del sistema de compartimentación de los

ingresos.

- Al ser la única mercancía siempre en venta, los beneficios del *maíz* constituyen la base de los gastos domésticos a pesar que las otras mercancías pueden resultar más rentables. La venta del maíz es también el origen de la diversificación del comercio a través de la compra de otros tostados —sus crías— y, como las golosinas para Constantina, del ahorro. Todas estas cualidades le valen el estatus de capital. Sus ingresos se reparten entre el reemplazo del maíz vendido y los gastos diarios; para estos últimos, Raymunda extrae, día por medio, Bs 20 a Bs 30. Como en el caso de los Bs 10 de Constantina, la estimación por Raymunda de los beneficios mensuales del maíz a Bs 200 se basa en este importe. El resto del dinero se incorpora a la bolsa tejida que Raymunda conserva bajo su pollera para reponer el capital. Cuando la suma sobrepasa los Bs 140 necesarios para la compra de un quintal de tostado, el saldo permite comprar otra clase de mercaderías —"los hijos del capital"— pagar facturas o un extra como la radio adquirida durante la investigación. Una parte, siempre en billetes y de valor par, podrá incorporar el ahorro grande en el domicilio de Raymunda.

- Los ingresos de los *otros tostados* comprados gracias a los excedentes del dinero del maíz se conservan aparte. Se trata, por supuesto, de intentar reemplazar la mercancía pero su gestión es mucho menos estricta. Cuando es necesario, Raymunda se sirve "de callada, porque este no es capital". Como la extracción no es diaria, permite enfrentar gastos corrientes más importantes que la alimentación: una garrafa de gas o un par de zapatos.

- El dinero de *las frutas* y de *las verduras* no se gasta hasta que Raymunda reembolse a su acreedor. El saldo permite obtener regularmente una suma relativamente importante para gastos extras como ropa.

- Recibida en una sola vez, la *pensión del marido* se destina a la compra de abarrotes por mayor.

MARINA, 36 AÑOS, 6 AÑOS DE PRIMARIA, VIUDA, 3 HIJOS, VENDEDORA DE INSUMOS MINEROS

Huérfana, recogida por su madrastra, Marina trabajó como empleada doméstica "cama adentro" desde los nueve años. A veces sus patrones la enviaban a la escuela, otras veces no. Después de su matrimonio con David, minero reconvertido al turismo, Marina dejó de trabajar: el "no quería que trabaje afuera"; y se puso a cocinar para los turistas que David traía a la casa. En esa época, la pareja solo tenía dos hijos. Según Marina, vivían bien y podían incluso ahorrar. Pero asombrosamente, David enviaba estas economías a Oruro, a sus padres. Es relativamente frecuente que algunos hombres sigan confiando a su madre parte de su salario aun después de casados. Para Marina, esta práctica se convirtió en drama: cuando David falleció hace ocho años, los suegros se negaron a devolverle sus ahorros. A Marina no le quedó otra que salir a ofrecerse, casa por casa, como lavandera. Poco después, algunos ex colegas de David hicieron una colecta con la cual ($us 30) Marina compró su fondo de comercio: dinamita, refrescos, galletitas, alcohol y cigarrillos caseros. Desde entonces, cada

mañana, instala su puesto en el camino del Cerro Rico. Los turistas que visitan las minas —y a quienes vende dos veces más caro— son sus principales clientes. Sus márgenes alcanzan un 120% contra apenas 50% para Constantina. Hoy comparte su tiempo entre su puesto y su nueva pareja: “Es bueno este hombre, a veces también me da Bs 50 para recado” responde Marina a la cuestión de saber cómo se siente con él.

El capital y los ingresos de Marina

Marina estima su capital en $us 100. Según nuestros cálculos, al principio de la investigación ascendía a $us 150, o sea seis veces más que cuando empezó a vender. Pero el fondo de comercio disminuye o crece en función de las necesidades: Marina no constituye ahorro monetario, los ingresos disponibles se transforman inmediatamente en mercancías que no se sustituyen cuando necesita líquido. Así, los Bs 300 de la encuesta se convirtieron ese mismo día en una caja de dinamita y en media jaba de alcohol. Es lo que Marina llama “no dejar dormir la plata”.

Solo después de muchas vacilaciones, Marina evaluó en Bs 25 o Bs 30 sus beneficios “por día regular”. Es verdad que sus beneficios fluctúan en función de las épocas del año y de la llegada de los turistas europeos. Pero sus dudas muestran también una gestión mucho menos estricta que las otras comerciantes de la encuesta. De hecho, Marina es la única en no compartimentar sus ingresos, en cambio posee una idea muy clara del dinero que precisa para vivir bien: “1.000 bolivianos por mes, con eso pago el alquiler, unos 150, 100 por semana de víveres, 100 de ropa, 25 de recreo, más luz, agua...”. Mientras escuchaba, su hermana la increpó violentamente: “Estás loca, ni los profesionales ganan eso, un buen sueldo seria 400, 500 bolivianos. Yo por ejemplo gasto 500 por mes con 4 hijos”, confirmando la ecuación ideológica entre lo que se debe entender por “vivir bien” y el “valor” que se atribuyen las mujeres en el mercado laboral. Estimamos los beneficios medios de Marina en Bs 532 mensuales durante la encuesta, pero ella desertó varias veces su puesto de venta.

A veces acepta también pequeños trabajos en el barrio: un poco de limpieza, de lavandería..., a los cuales se suman los “regalitos” de su nueva pareja.

La gestión de los ingresos

Marina coloca indistintamente sus ingresos en la bolsa plástica que guarda en el bolsillo de su delantal. No intenta ahorrar en líquido, lo que parece confirmar el rol de embudo de la compartimentación hacia el ahorro. La meta de la gestión de Marina sigue siendo, sin embargo, el reemplazo de su capital menos los Bs 5 diarios necesarios para la alimentación de la familia, a veces más. Pero sin los límites impuestos por la compartimentación, hace falta mucha voluntad para contener los gastos. De hecho, Marina es la encuestada que más gasta proporcionalmente al tamaño de su familia. Ella recurre, sin embargo, a un otro tipo de compartimentación, temporal esta vez, para anticipar previsibles gastos: los ingresos de los viernes o sábados se destinan integramente al mercado, los de noviembre y diciembre a Navidad, y los de febrero a los útiles escolares, en detrimento del reemplazo del fondo de comercio.

TERESA, 53 AÑOS, 5 AÑOS DE PRIMARIA, CASADA, 6 HIJOS, VENDEDORA DE INSUMOS MINEROS

Teresa se casó joven, con apenas 18 años. Era empleada doméstica y se convirtió en esposa de minero. En 1975, su marido compró la casa grande en la cual aún viven. Al principio las cosas marchaban más o menos bien. Pero con la crisis internacional de los minerales de 1985, la pobreza se instaló en la casa. En 1987 toda la familia migró a la Argentina en busca de mejores días. Pero su situación no mejoró y en menos de un año estaban de vuelta en Potosí. José regresó a la mina y Teresa se puso a tejer mantas y chalinas. Poco después, ella entró como cocinera en un restaurante. Al principio, José no vio con muy bueno ojo que su mujer trabajara fuera del hogar: “Primerito se enojaba de lo que estaba trabajando en la pensión. ‘¿Por qué a estas horas estás viniendo?’.

‘Es que había gente, cómo iba a dejar a la gente?’, y yo le decía: ‘¿de dónde piensas que estás comiendo?”. Pero la crisis no le dejó otra elección que resignarse. Cuando, gracias a sus ahorros y a una subvención de su hermano, Teresa transformó parte de la casa en una tienda de insumos mineros, José dejó totalmente de participar en los gastos del hogar, a pesar de disponer de su renta y de los ingresos de su micro; ya “ni siquiera trae una soda”. Esta reacción, similar a la del marido de Raymunda, resuena como la venganza de los hombres frente a la pérdida de su monopolio de proveedores y a parte de las prerrogativas que esto significa. Cuando el trabajo de las mujeres se vuelve demasiado regular para seguir siendo invisibilizado, se produce el repliegue de los hombres de la atención de los gastos corrientes. Es significativo que tanto el marido de Teresa como el de Raymunda destinen ahora sus ingresos al ahorro. El mismo funciona como un nuevo resorte de monopolio y de poder masculino. Últimamente, sin embargo, el marido de Teresa optó por otorgar a su familia una pensión de Bs 400 que le permite, al igual que al marido de Raymunda, seguir legitimando su derecho a techo, comida y manutención, y a prolongar su autoridad sobre los flujos monetarios. Teresa debe dar cuenta, centavo por centavo, del gasto de los Bs 400. Hoy todos sus hijos, aun los escolares, trabajan para sus extras. Edwin, el mayor, agrónomo desempleado, ayuda a su madre en la tienda donde tiene que aguantar los insultos de su padre que le trata de afeminado (*maricón, warmicha*) y de “marido de su madre”.

El capital de Teresa, sus ingresos y su gestión

Con $us 100 de ahorros y $us 100 de su hermano, Teresa compró sus primeras mercaderías, similares a las que vende Marina en la misma calle, que fue aumentando con insumos más pesados como palas, picos, cascos, etcétera. Hace dos años, adquirió en $us 250 una máquina para recargar lámparas mineras con los beneficios de la tienda. Su capital alcanza hoy en día a $us 2.500 dólares. Edwin calcula los beneficios de la tienda en aproximadamente Bs 60 diarios. Sin embargo, el nivel de vida de la familia no es para nada lujoso. Todo el ingreso de las lámparas se traslada al banco; la familia vive únicamente sobre la tienda, con la pensión de José y las contribuciones de los otros hijos.

Cada mediodía, después del momento máximo de las ventas, Teresa y su hijo hacen las cuentas. Son los únicos entrevistados en tener un libro contable. Se atesora enteramente el dinero de las lámparas: es el ahorro de Teresa que coloca cada semana al banco “para sus hijos”. La pensión de José se destina a la compra de alimentos al por mayor y las rentas de la tienda se reparten entre el reemplazo, o el aumento, de la mercadería y los gastos que no están cubiertos por la pensión. Por ello, Teresa se autoriza a tomar cada día Bs 10 o más si es necesario. Finalmente, la hija mayor, profesora rural, obsequia a veces a su madre algunos pesos, una especie de dinero de bolsillo del cual Teresa dispone a su conveniencia: “Este ya es gasto nomás, libre ganancia, no se mezcla con la tienda, gasto

sin control para mis gustos, una comida que me gusta, un par de zapatos...". En cambio, José no puede esperar nada del dinero de sus hijos.

CORINA, 38 AÑOS, PRIMARIA, CASADA, 4 HIJOS, AMA DE CASA

Corina no oculta su sufrimiento de ama de casa, totalmente dependiente de su marido y de sus saltos de humor. Durante años, lo apoyó en su proyecto de dejar su cooperativa minera para abrir un taller de herrería. Hace cuatro años es cosa hecha y desde entonces añora las largas ausencias de Patricio en la mina cuando ella podía administrar a su manera el hogar. El taller se instaló en el garaje que colinda la casa donde viven con la madre y los hermanos de Patricio. Fue el más joven de ellos, ingeniero minero, quien aportó los primeros capitales en gratitud por el pago de sus estudios. El resto se canalizó a través de dos microcréditos de $us 150 otorgados a Corina en el marco de un proyecto de empoderamiento ¡de las mujeres! Las ganancias del taller son escasas, pero a pesar de las grandes dificultades por las que atraviesa la familia, Patricio nunca aceptó que su esposa trabaje: "¿Sabes por qué no quiere? Dice que quiere que le atienda a él, que para eso se ha casado. 'La mujer es para la casa' dice. Dice también que cuando la mujer trabaja, se pone orgullosa, bien cabeza alzada dice. Me dice también que soy inútil, 'no ganas como yo dice'". Patricio se niega a confiar su salario a su mujer. El control drástico que ejerce sobre el dinero que le da gota a gota y sus comentarios ácidos sobre la subordinación económica de Corina a quien trata sin cesar de "inútil" o de "empleada", muestran que del modelo del hombre proveedor, Patricio solo adoptó el poder, no la supuesta benevolencia.

Corina compara frecuentemente su dependencia a la posición de una mendiga. Varias veces al día debe ir al taller para pedir un boliviano para el pan, dos bolivianos para la carne... Pedidos que reafirman a cada momento el estatus y la autoridad de productor de dinero de Patricio. Entonces Corina investiga, intenta saber o habla con sus clientes para enterarse de pagos silenciados. Aprovecha mi presencia para hurgarle los bolsillos. Peor aún, cuando Patricio quiere ahorrar, entrega el dinero a su madre, una señal de desconfianza inaceptable para Corina, privada de su rol de guardiana —incluso bajo control— de los ingresos masculinos. "Peor que viuda estás caminando" le dijo Marina que asistía a una de nuestras entrevistas. "Fachada nomás es mi marido" respondió tristemente Corina. Hoy la pareja está en crisis. Pero no es fácil separarse cuando una no tiene ni casa ni capital y cuatro hijos a cargo.

Los ingresos de Patricio y Corina, y su gestión

Patricio se mostró muy entusiasta cuando expuse mi proyecto de investigación. Dijo que, por fin, iba a saber ¡cuánto gasta su mujer! Él nunca llenó su propio cuestionario y Corina tampoco le comunicó las conclusiones. Los gastos que transitaron entre sus manos durante la encuesta —los vinculados con la alimentación y el mantenimiento de los niños— no sobrepasaron los Bs 900 mensuales, suma menor a la que gasta Raymunda con un hijo menos. La suma es también bastante menor a la cifra mencionada por Patricio —Bs 500— cuando le pregunté cuánto destina a su familia por semana de los Bs 700 que dice obtener en su taller. Con todo, cuando se le pregunta cuánto dinero necesitaría para hacer vivir la casa, Corina no contesta un importe. Se limita a desear que Patricio le confíe montos globales de los cuales dispondría libremente anticipando sobre los gastos y asumiendo su mandato de ministra de hacienda…

Una sola vez por semana, Corina recibe Bs 50 para el mercado dominical a cambio del recuento detallado de sus gastos, e intenta ahorrar un poquito fuera del alcance de Patricio para el resto de la semana. No es cosa fácil: un día, mientras hablábamos, su hijo mayor interrumpió la charla gritando: “dice mi papá que le ‘prestes’ cinco”. Corina no tuvo otra elección que acatar, maldiciendo. El resto de los gastos como electricidad o gas son pagados directamente por Patricio. Él también administra el reembolso, cada 15 días, de los Bs 86 del microcrédito. Pero como este crédito está destinado a mujeres, es Corina quien debe ir a pagar en la sede de la ONG y de paso escuchar algunos consejos sobre “empoderamiento”. A pesar de ellos, cuando Corina lava ropa para ganar unos pesos, lo hace a escondidas de su marido cuya identidad masculina no puede dejar de velar.

REFLEXIONES FINALES

Todas las comerciantes encuestadas se mostraron muy entusiastas con la idea de calcular sus márgenes. En cambio, dijeron no querer saber de sus gastos, ya que eso les causaría “demasiada pena”: eran conscientes de que estos últimos serían superiores a lo esperado. Son los ingresos, no los gastos, que constituyen la base de su gestión profesional y familiar. En lo que se refiere a los primeros, una constatación se impone: las mujeres no calculan sus beneficios de la misma manera que mis propias aproximaciones y las cifras que anunciaron son siempre inferiores. Constantina y Raymunda calculan sus beneficios únicamente sobre la base de la extracción que se autorizan cada día sobre sus ingresos. Esta se convierte en una especie de sueldo cuya regularidad le confiere el estatus de beneficio. Su importe (Bs 10 a Bs 15) responde empíricamente a la obligación de cumplir con las necesidades mínimas de la familia sin disminuir el capital. Es probable que el sueldo promedio del empleo doméstico (Bs 400 a Bs 500 mensuales) como antecedente y principal alternativa laboral de mujeres poco calificadas intervenga también en su cálculo. Puede parecer que las comerciantes no siempre disponen de la información necesaria para evaluar algunas elecciones profesionales. Así, sobre la base de la estimación de sus ingresos en aproximadamente Bs 450, Constantina pensó dejar su puesto a favor de un sueldo de lavandera de Bs 650 en la Universidad, o sea menos que lo que le brindan realmente su negocio y su extra de cocinera por el mismo número de días trabajados (más de Bs 700 en promedio)[14]. Sin embargo, el proyecto de Constantina no se debe a un mero “error de apreciación”. Su regularidad y su carácter “global” confiere al dinero del salario un innegable valor suplementario comparado con los ingresos gota a gota, día a día, del comercio minorista.

El valor del dinero: salario vs. ingresos al día

El poder adquisitivo del salario es sin duda mucho mayor que el de los ingresos al día. Un salario se puede administrar, permite comprar al mayor por menor precio y anticipar los gastos, al contrario de los volátiles ingresos al día de las comerciantes. Esta constatación nos permite ahora entender porqué la cifra media mencionada por las comerciantes a la pregunta de saber con cuánto se puede “vivir bien” (Bs 500) sea siempre inferior o igual a su propia estimación de sus beneficios, mas allá del principio de realidad que incentiva a las mujeres a desear solo lo posible. “Eso (Bs 500) es sueldo fijo.

¡Trabajo, trabajo y me ponen efectivo 500, *laq’a*! (golpea una mano sobre la otra, en señal de cash). ¡Cumplo, *laq’a*! Ya tengo mis 500, con eso puedo comprar lo que necesito. Es mejor que estar sentada aguantando el frío, la lluvia, sin saber cuánto uno va a ganar” explica Raymunda. “De golpe ves harto. Un poco para todo puedes sacar, hasta para el ahorro, en cambio con eso (los ingresos al

día) no puedo” confirma Marina.

Diego Morales. Los conquistadores (Suiza, 1985). Óleo sobre papel.

De hecho, el salario mensual es con el patrimonio —en particular, la casa— pero antes del importe de los ingresos, lo que distingue a ricos y a pobres en el discurso de las entrevistadas: “Un rico tiene la plata, trabajo seguro, sueldo mensual… No trabaja como nosotros al día y si hay, hay, y si no hay, no. Eso es”, explica Marina. Para Raymunda: “¿Los ricos? Los que trabajan en alcaldía, prefectura, profesores, los abogados, médicos... Todos ganan bien, tienen su sueldo fijo”. ¿Cuanto ganan? : “Unos 2.000 bolivianos, 500 que saque lo que coma, 500 para su ropa y 1.000 para el ahorro. Come

carne, come lomo, carne fría, conservas…, todo. Su mujer está en la casa, tiene su empleada y su marido no le controla. Otros ganan Bs 6.000, 8.000, 4.000".Estos testimonios muestran cómo la regularidad del salario y el estatus socialmente superior del trabajo formal (aunque ninguna encuestada se refirió a beneficios sociales) influyen en la construcción de las categorías sociales. La asociación de la riqueza con un verdadero estatus de ministra de hacienda es también sugestiva. La mujer rica no trabaja, "está en la casa pero su marido no controla sus gastos" remarca Raymunda, quien ni en sus tiempos de ama de casa ni desde que trabaja, pudo fiscalizar los ingresos de su marido.

Así, y aunque Bolivia nunca haya sido una verdadera sociedad salarial, el salario aparece como el referente de la riqueza y el patrón arquetípico del trabajo masculino. De hecho, gran parte de la compleja gestión de las comerciantes apunta a otorgar a sus ingresos al día algo del poder del monto global del salario, a través del *pasanaku*, de extracciones diarias con aire de jornal, y, sobre todo, de la compartimentación.

El genio de la compartimentación de los ingresos

La complejidad de la compartimentación de los ingresos de mis interlocutoras no dejó de sorprenderme a todo lo largo del trabajo de campo. Comienza durante la venta con la separación física de las entradas según las mercancías y su atesoramiento en igual número de monederos. Según Constantina, esta compartimentación permite tener una idea de los beneficios diferenciales de cada producto: "¿sino de dónde voy a saber si me he ganado o si me he perdido?". La estricta separación física de los ingresos también limita y controla los gastos. Sobre todo, la compartimentación funciona como un embudo que canaliza los excedentes desde una reserva temporal hacia un ahorro de largo plazo que constituye el destino ideal de todos los ingresos. Sin embargo el argumento no es únicamente contable; recuerda también la lógica agrícola de dispersión geográfica de las explotaciones. Porque la suerte, o el infortunio, impregna la moneda; no mezclar las fortunas es la mejor manera de no alterar la suerte: "Hoy puedo tener suerte con las pastillas, mañana con el refresco, a veces también no es bueno mezclar…", concluye Constantina[15].

Además de su origen, la naturaleza de los ingresos (beneficios comerciales, réditos de productos obtenidos a crédito o a consignación, pensión, jornal, etcétera) influye igualmente la compartimentación. Los beneficios al día del comercio abastecen siempre los gastos cotidianos, en cambio, las actividades extras (cocina para Constantina, lavandería para Marina y Corina) que generan ingresos "en uno", se asignan a gastos más importantes, a veces a través de un atesoramiento temporal. Los dones y los extras que no están directamente originados por el sacrificio de las mujeres, se liberan hasta cierto punto del rol de servir a la reproducción familiar. Marina utilizó el pago de los cuestionarios para cerrar su puesto durante una semana, Constantina compró un armario para su hijito, Teresa se regaló una manta y Corina lo atesoró para huir de su marido[16].

La compartimentación sigue también una lógica temporal: los ingresos del sábado se destinan al mercado del domingo, los del mes de diciembre a los gastos de la Navidad...En ocasiones, las ventas realizadas al final de la jornada, cuando las mercaderías ya están guardadas, se consideran como extras, un dinero de bolsillo para una cena o un jugo. El marido de Claudia, dueño de un taller mecánico, hasta se fijó los horarios para compartimentar sus ingresos: cualquier pedido hecho

después de las 12 h. o de las 17 h. va a sus gastos personales.

Finalmente, al hablar de la experiencia de Raymunda, aludimos a otro criterio de compartimentación del dinero vinculado con su grado de completud. El dinero completo es aquel de valor par y redondo, preferiblemente múltiplo de 10. Se admite que éste es más apto a reproducirse y, por consecuencia, a ser atesorado; “redondo es más suerte” dicen las comerciantes[17]. A la inversa, las fracciones llamadas “picos” son excrecencias que alteran la eficiencia fértil del dinero que subyace su rol de reserva. Por lo cual los excedentes de una cuenta redonda generalmente no se registran; se gastan en golosinas o son ofrecidos a los niños[18]. Inclusive, los de los ahorros pueden ser revertidos a gastos corrientes como cuando Constantina se autoriza a gastar los picos en moneda nacional de su *pasanaku.* De la misma manera que el ahorro con el cual está asociado, el “dinero completo” constituye el estado ideal del ingreso. Así, a la hora de hacer sus cuentas, una comerciante dirá más frecuentemente: “*pachaq q’asa*” o “*q’asallaraq enteranaytiyan*”, “falta para cien o para que la cuenta sea redonda”, que “gané Bs 87 ó 93” y refunfuñará a la hora de romper un billete (*q’asarpasaq*) por miedo a que su dinero se esfume. *Q’asa,* que califica en quechua el estado de un cuchillo o de una herramienta dañada, de una persona a quien falta dientes o de una camisa sin botón, es por esencia la calidad de lo incompleto y se parece en eso al concepto de “impar” (*ch’ulla*) (Urton, 1997)[19]. Los billetes, más aún el dólar, materializan el máximo estado de completud del dinero y son privilegiados a la hora de ahorrar.

Obviamente, otra forma de compartimentación es aquella vinculada con el género de los actores de la circulación monetaria y la no equivalencia de los ingresos masculinos y femeninos. Se podría añadir también la edad, el parentesco y varios otros criterios que no fueron registrados durante la investigación. En todos casos, la compartimentación no solo responde a necesidades objetivas de gestión de la penuria y de la precariedad.

Género e ingresos, del modelo ideal a la realidad

La administración del dinero por las comerciantes y las representaciones simbólicas del género de los que lo manipulan se inscriben en lo que Isabelle Guérin (2000) llama la dimensión sexuada de la moneda que inscribe sus usos dentro de un conjunto de derechos y obligaciones que devuelven a la construcción social del género. Hemos visto cómo en el medio minero el arquetipo de la gestión familiar se organiza alrededor de la figura de la ama de casa sin ingresos propios, que centraliza y administra los ingresos del trabajo del esposo y de los hijos solteros. Corresponde a lo que Michèle Perrot (1991) llama el “matriarcado presupuestario” típico de los medios obreros. En Bolivia, esta configuración se pone en escena durante el ritual del matrimonio cuando el novio entrega a la novia 24 monedas con el compromiso de confiarle en adelante “todo su trabajo”. De acuerdo a una construcción social bastante común basada en la naturalización de las calidades altruistas de la mujer (Guerin, 2000), las mujeres tienen la obligación de consagrar todo el dinero que pasa por sus manos a su familia. De hecho, los cuestionarios demuestran que sus gastos personales son muy escasos mientras, a la inversa, es socialmente admitido que los hombres tengan gastos personales, profesionales, festivos o de sociabilidad ligados a sus actividades fuera de la casa. En teoría, es la mujer quien, después de recibir el sueldo masculino, devuelve algo al hombre para sus gastos extras. En realidad, es más frecuente que el varón sustraiga dinero antes: “hay esposas que no quieren dar: ‘vos te lo gastas todo en trago’ diciendo. Y eso lleva a que el hombre tiene que sacar oculto” explica un minero. Las estrategias de encubrimiento son innumerables, la más perfecta consiste en vender su

mineral en dos veces: los beneficios de la primera venta se entregan a la esposa con la factura correspondiente, la segunda abastece el dinero de bolsillo del trabajador. Solo queda ocultar el dinero sustraído. Luego de hacerse pillar por culpa de una media, Don Víctor optó por un cinturón con doble fondo: “muchas veces el calcetín es traicionero, nos descubre, pero aquí en la cintura casi nunca, se pega velcro tras de la cintura así pues no ve que es doble la cintura, tiene su forro. Aquicito con gilet se corta, y (ella) no se da cuenta”.

Otros mineros solo conceden a sus esposas un derecho de fiscalización —le muestran su salario— pero no de gestión. En vez de confiarles todo su pago (a lo menos gran parte de ello), le otorgan una suma semanal o mensual para los gastos de alimentación, una configuración similar a lo que Perrot (*op.cit.*) denomina “mandato burgués”. La mayoría de las familias mineras se reparten entre este mandato y el matriarcado presupuestario. Sin embargo un número no desestimable de hombres, como el marido de Corina, privan a sus esposas de todo derecho y por ende de un elemento constitutivo de su identidad femenina. Que los flujos monetarios de la mayor parte de los hogares no corresponden al modelo ejemplificado por el rito del matrimonio confirma la inadecuación del concepto de hogar como categoría caracterizada por una renta y un consumo global administrados por un cabeza de familia altruista y racional (Laufer, Marry y Maruani, 2003). En los hechos este concepto de hogar donde todos serían pobres o ricos por igual lleva a subestimar la pobreza femenina. Principalmente utilizado para comer y beber entre amigos, el impacto del dinero de bolsillo masculino en la dieta de los hombres no es desdeñable. ¿Qué pensar también del concepto analítico de hogar cuando los ahorros se entregan a la madre antes que a la esposa? ¿Pero qué sucede cuando las mujeres se ponen a generar sus propios ingresos? ¿Aumentan su poder y su nivel de vida? ¿Será su situación mucho más envidiable que la de sus pares amas de casa?

Cuando las casadas se ponen a trabajar

En la sociedad minera de Potosí, la muerte del cónyuge o la separación son las principales razones del trabajo de las mujeres casadas. Otra es la estrategia de Corina que busca obtener ingresos suplementarios sin cuestionar los roles familiares lavando ropa a ocultas. ¿Pero qué pasa cuando se visibilizan el trabajo y los ingresos de las mujeres casadas[20]? Teóricamente, la construcción ideológica del comercio minorista como “no trabajo” debería evitar la confrontación con los tradicionales roles de género. En los hechos, la recomposición de los roles y relaciones de género no es siempre tan pacífica. Los sarcasmos, y a veces la agresión física, atestiguan la resistencia de una autoridad masculina alterada por los ingresos femeninos. Sin embargo, la atribución de un poder adquisitivo distinto a los ingresos de los hombres, en comparación con los de las mujeres, es el mecanismo más eficiente de preservar el *statu quo* jerárquico. Tanto los mineros asalariados como los cooperativistas y los jubilados reciben su salario cada mes o cada semana. De esta manera consiguen un dinero “en uno”, más valorizado que los ingresos al día, centavo tras centavo, de las comerciantes, y cuyo destino confirma la plusvalía. Al ser destinado a compras al por mayor y a gastos importantes como el alquiler o la luz, su poder es más mensurable y visible que aquel dinero de los puestos inmediatamente absorbido por la alimentación diaria. Independientemente de su valor real y de su peso en el conjunto de los gastos familiares, este dinero contribuye a construir los ingresos femeninos como secundarios. Pero no todos los hombres se satisfacen con eso. La conclusión más sorprendente de la investigación es el repliegue de muchos de ellos de su aporte al presupuesto familiar cuando su esposa comienza a generar ingresos. Los beneficios del comercio van entonces a cubrir el conjunto de los gastos antes asumidos por el hombre. En el mejor de los casos,

éste opta por entregar una especie de pensión mensual mínima a su mujer (a veces sus “picos” o sus propinas), en el peor, nada de nada. Los excedentes masculinos que surgen de esta nueva situación son tesaurizados. Al mantenerles más ricos que sus esposas, el ahorro funciona como un nuevo resorte de poder y de prestigio de los hombres, prolongando la distinción jerárquica entre los ingresos masculinos y los de las mujeres. El ahorro reafirma la superioridad de los ingresos masculinos: no hay comparación posible entre el terreno o la casa que permitirán adquirir, y el pan, las papas o aun los zapatos que compran los ingresos femeninos. Tanto la asignación de los ingresos masculinos a los gastos más prestigiosos, como su atesoramiento participan de las recomposiciones del contenido sexuado del dinero que permite a los hombres amortiguar los trastornos originados por el trabajo femenino.

Y los hombres ¿qué dicen?

Por supuesto, no es en término de dominación pero sí de preservación de la armonía del hogar que los mineros se oponen al trabajo de sus mujeres. Cuando las mujeres trabajan, dicen, ya no se ocupan de los niños ni de su marido. Patricio describe un verdadero proyecto de subversión de los roles de género: “Cuando la mujer no trabaja, llegas con tus amigos, ‘anda a comprar comida, cerveza...’. Cuando la mujer es profesional, difícil que vaya a comprar, ni siquiera le abre la puerta o si lo hace después no te da de comer, no te atiende”. Es también quien negaba a Corina la posibilidad de trabajar porque las mujeres que trabajan “se vuelven alzadas”. La mujer trabajadora no solamente alteraría el orden establecido de las relaciones de género, peor aún se volvería más egoísta que un hombre con sus ingresos. Alarmista, Walter declara: “Ahora veo con la liberación femenina la mujer empieza a ganar igual que el hombre pero el hombre ya no le puede pedir nada. Esto ya es egoísmo, ya no quiere compartir el fruto de su trabajo con su propia pareja. Pero cuando el hombre era el único ganador sí o sí tenía que compartir con todos el fruto de su trabajo”. En esta visión esencialista —que está lejos de ser propia de los mineros bolivianos— el trabajo femenino no solamente altera las relaciones género, al desmoronar su altruismo pervierte también la misma naturaleza de las mujeres.

A modo de conclusión

Subrayamos desde un principio la influencia particular del medio minero sobre las situaciones analizadas. Es posible que en otros contextos, como en las ciudades de La Paz y de El Alto, haya una mayor aceptación del trabajo femenino entre los medios populares, y quizás aún, una menor desigualdad de género, incluso durante siglos pasados (Barragán, 1997: 427-428). Esta diferencia se debe probablemente a la mediación del medio minero modelado por el obrerismo y el asalariado y que, en su afán de promoción social, reivindica la figura de la ama de casa y los roles de género de las clases dominantes. Por el contrario, en las ciudades citadas, el medio de las comerciantes minoristas, en su mayoría originarias de la migración rural, parece ser mucho más estructurado por los modelos campesinos de la división de las tareas productivas (Loayza, 1997; Rivera, 2001). En La Paz y en El Alto se ven maridos que trabajan para su mujer, que se ocupan de la casa y de los niños en su ausencia, lo que refleja una flexibilidad de los roles de género inédita en el mundo minero. A diferencia de las esposas de los mineros, ellas no dejaron de trabajar después de casarse. Sin embargo, algunos testimonios recogidos por Silvia Rivera (2001: 170-172) parecen indicar que el repliegue de los hombres después del ingreso de sus esposas al mercado laboral se observa también en contextos no mineros. Más allá de realidades e interpretaciones divergentes, mis observaciones coinciden con estudios realizados tanto en Bolivia (Rivera, 2001) como afuera (Guerin, 2000; Lecarme-Frassy, 2000)

para poner de manifiesto que la generación de ingresos no se acompaña automáticamente por un aumento del poder de negociación de las mujeres, lo que modera los postulados de muchos programas de microcrédito y de inserción laboral de las mujeres en nombre del desarrollo y de la lucha contra la pobreza. Más aún, el ejemplo de las comerciantes de Potosí demuestra que el trabajo femenino tampoco conlleva un aumento del nivel de vida de las familias, desde entonces privadas de los aportes masculinos. Significa, en cambio, más responsabilidad para las mujeres y el alargue de su jornada de trabajo. Como lo subraya Isabelle Guerin (2000), las prácticas monetarias no son solamente un método de gestión de la incertidumbre, son también la expresión de las afiliaciones sociales entendidas como el conjunto de los derechos y obligaciones. Por ello, el acceso a los ingresos no basta para garantizar la interiorización de nuevas relaciones de género. Porque no ganan lo suficiente o porque son acusadas de ser malas gestoras, que trabajen o no, en todos los casos son las mujeres las que soportan la mayor presión social. Y si el trabajo femenino es una respuesta incompleta a la pobreza y a la soberanía monetaria masculina, constituye en cambio una respuesta perfecta a la disminución del costo laboral al permitir reemplear, a mitad de precio, a un desempleado cuya mujer, entre tanto, se habría puesto a trabajar.

Bibliografía

Absi, Pascale
2005 *Los ministros del diablo. El trabajo y sus representaciones en las minas de Potosí.* La Paz: PIEB, IRD, IFEA, Embajada de Francia. s/f. "Salud, amor y dinero. Las transacciones monetarias en un matrimonio potosino". *Ms.*

Barragán, Rossana
1997 "Miradas indiscretas a la Patria Potestad: articulación social y conflictos de género en la ciudad de La Paz, Siglos XVII-XIX". En: Denise Y. Arnold, *Más allá del silencio. Las fronteras del género en los Andes*. La Paz : CIASE/ILCA.

Guerin, Isabelle
2000 Pratiques monétaires et financières des femmes en situation de précarité. Entre autonomie et dépendance**.** Tesis de doctorado en ciencias económicas. Université Lyon 2.

Harris, Olivia
1987 "Phaxsima y colqe: Significados del dinero en el Norte de Potosí". En: *La participación indígena en los mercados surandinos*. La Paz: CERES.

Herrero, Joaquin. y Sanchez de Lozada, Federico
1983 *Diccionario quechua.* Cochabamba: CEFCO.

Laufer, Jacqueline; Marry, Catherine y Maruani, Margaret (Dir.)
2003 *Le travail du genre. Les sciences sociales du travail à l'épreuve des différences de sexe.* Paris: La Découverte.

Lecarme- Frassy, Mireille
2000 *Marchandes dakaroises entre maison et marché. Approche anthropologique.* Paris: L'harmattan.

Loayza Castro, Natasha
1997 *El trabajo de las mujeres en el mundo global. Paradojas y promesas. Mujeres aymara urbanas en los mercados de La Paz y El Alto*. La Paz: Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza.

Perrot, Michèle
1991 "Les échanges à l'intérieur de la famille. Approche historique". En: de Singly (Ed.), *La famille. L'état des savoirs*. Paris: La Découverte.

Rivera C., Silvia
2001 (1996) *Birlochas. Trabajo de mujeres: explotación capitalista y opresión colonial entre las migrantes aymaras de La Paz y El Alto*. La Paz: Ed. Mama Huaco.

Spedding, Alison
1997 "Investigaciones sobre género en Bolivia: un comentario crítico"; "Esa mujer no necesita hombre: en contra de la 'dualidad andina'. Imágenes de género en los Yungas de La Paz". En: Denise Y. Arnold, *Más allá del silencio. Las fronteras del género en los Andes*.
La Paz: CIASE/ILCA.

Spedding, Alison y Llanos, David
1999 *No hay ley para la cosecha. Un estudio comparativo del sistema productivo y las relaciones sociales en Chari y Chulumani.* La Paz: PIEB.

Tax, Sol
1964 *El capitalismo del centavo: una economía indígena de Guatemala*. Guatemala: MEP.

Urton, Gary
1997 *The Social Life of Numbers.* Austin: University of Texas Press.

Datos.

1 Agradezco a Silvia Escobar, Carlos Arze y Bruno Rojas del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), a Carmen Sánchez de la UMSA, así como a Isabelle Guérin y Mariana Luzzi por sus comentarios sobre los primeros resultados de la encuesta. Muchos de ellos fueron usados en este texto.

2 Antropóloga, investigadora del Instituto de Investigación para el Desarrollo (IRD), Pascale.absi@ird.fr

3 Maricón, afeminado.

4 Por el contrario, el comercio pesado (electrodomésticos o materiales de construcción) puede ser

atendido por los hombres. Es posible que la confusión entre la identidad sexuada de una actividad y la de quien la ejecute sea una característica del mundo obrero. Así, Alison Spedding (1999: 125-126) cuenta cómo en los cocales del norte de La Paz, el “sueldo de mujer” designa tareas más leves que los trabajos masculinos, pagados el doble, pero pueden ser realizados por ambos sexos. La antropóloga remarca que en la ausencia del responsable, una persona del otro sexo puede realizar sus tareas sin que su identidad sexual sea cuestionada y recusa el género como una categoría primordial de las poblaciones con las cuales ella trabaja (Spedding, 1997: 59, 69 n.1, 331). La referencia al asalariado –“trabajar es ganar al mes, tener patrón, tener horarios”– juega también un papel en la exclusión del comercio femenino del mundo del trabajo convencional, pero es mucho menor, sobre todo cuando los hombres son cada vez menos numerosos en conocer el sueldo.

5 Así, y a pesar de que establecen una filiación entre la plata metálica y la plata moneda (Harris, 1983; Absi, 2005: 280-281), los mineros conciben su fertilidad dentro de dos campos semánticos distintos: aquel de la agricultura para la minería, y de la ganadería para el dinero.

6 En el campo, es igualmente la mujer quien administra las reservas agrícolas y organiza su destino, consumo, venta o semillas. En ocasiones, conservan conjuntamente el dinero en las despensas.

7 Se dice que “la mujer está más conectada con la Pachamama y el hombre con el *hanan pacha”,* es decir el poder genésico por un lado, el poder ordenador por el otro.

8 A veces un par de imanes, macho y hembra, acompaña el dinero para estimular su reproducción.

9 Por el contrario, pagar de noche, cuando el dinero se encuentra en plena etapa de reproducción, expone al pagador a dilapidar su fortuna. Según Gary Urton (1997: 90 - 93), la oscuridad es el origen de todos los colores y de todos los números. Quizás en razón de la confusión del estado indistinto donde se encuentran estos últimos, en su estado “oscuro”, se atribuye al color negro la capacidad de “hacer equivocar” a los ladrones.

10 La asociación entre la reproducción del dinero y la asignación de las mujeres casadas en el espacio doméstico se encuentra también en la creencia, no del todo cuestionada por las migraciones internacionales, según la cual la movilidad, cualidad masculina, esteriliza la suerte. “Uno que va a todas partes, *muyuq wayra* (viento que da vuelta) buscando su fortuna, nunca le va bien. En uno nomás hay que trabajar. Si vas a una o otra parte, no te va tan bien” cuenta Donata.

11 Por la misma razón se admite que un primer nacido mujer traerá prosperidad al hogar.

12 El hecho que las participantes y las organizadoras de los *pasanaku*, pero también muchos pequeños usureros, sean mujeres, se inscribe igualmente dentro de esta feminización de la multiplicación del dinero.

13 Hay que recalcar, sin embargo, que durante el invierno, es decir en la época en la cual se llevó a cabo la encuesta, la venta de frutas disminuye mientras que la de los tostados aumenta.

14 Sin embargo, en los hechos, las mujeres intentan hacerse remplazar en su puesto por una hija o una nuera. El empleo asalariado se convierte entonces en un “plus” acumulativo con el comercio.

15 Según la misma lógica, conseguir monedas de comerciantes ricos puede aumentar, por contagio, la fortuna de un negocio.

16 La ecuación entre el esfuerzo y la reproducción familiar se trasluce en la creencia según la cual los ingresos fáciles como los del robo, de los pactos diabólicos, de los tesoros o de la prostitución no pueden ahorrarse, ni ser destinados a gastos socialmente útiles.

17 La desaparición de los picos facilita por supuesto también la contabilidad, y responde a la idea que contar sus centavos sería una falta casi moral castigada por la misma Pachamama que se pondrá también a mezquinar su prodigalidad.

18 En las cooperativas mineras, una vez repartidos los ingresos, los picos son la principal fuente de los gastos festivos masculinos.

19 En cambio, los números pares como las camisas con botones o las herramientas en buen estado son calificados de *kusa* que significa “bueno, a propósito, satisfactoriamente” (Herrero y Sánchez de Lozada, 1983). Es también el sentido del término castellano “cavalito” utilizado para traducirlo.

20 Para una presentación de la creciente inserción de las mujeres bolivianas en el mercado del trabajo, el lector puede consultar a Rivera (2001: 91-118 y 128-129) y a Loayza (1997: 14) quienes informan de un incremento de la participación femenina dos veces superior a aquel del conjunto de la población activa desde 1985.