

DESESPERACIÓN Y SERVICIOS EN LA INDUSTRIA DE LA FIANZA

Joshua Page

Associate Professor, University of Minnesota, Estados Unidos

Llamé a Bettie para ofrecerle servicios de fianza.¹ Su hijo, Terrance, tenía una orden de arresto pendiente por un crimen grave y se había entregado en la cárcel local.² Llamé a Bettie en representación de “A-Team Bail Bonds” esperando que contratara el servicio de fianza. Bettie parecía aliviada con mi llamado y no preguntó cómo conseguí su número (los agentes de fianza usan una base de datos para encontrar contactos de los familiares de las personas que están en prisión). Con un tono ansioso, ella buscaba información: ¿Cómo operaba la fase previa al juicio? ¿Reduciría el juez la fianza por el hecho de que Terrance se había entregado? Le entregué todos los detalles que pude y acordamos un plan: ella vendría a mi oficina el día siguiente, yo la acompañaría

¹ Texto originalmente publicado como “Desperation and Service in the Bail Industry” en *Contexts* 16(2) 30-37. La traducción del texto fue realizada por Isabel Arriagada y Diego Rochow. Todos los nombres son seudónimos.

² En Estados Unidos existe una distinción básica entre los términos “prison” (prisión) y “jail” (cárcel). Básicamente, las primeras corresponden a las unidades penales administradas a nivel estatal y en ellas se cumplen penas privativas de libertad superiores a un año. Las segundas son dirigidas por los condados –unidades administrativas de menor envergadura que los estados– y en ellas se encuentran los sujetos condenados por delitos menores y sometidos a prisión preventiva. Para evitar la explicación constante y la confusión terminológica del lector, decidimos utilizar ambas expresiones indistintamente. En general, cada referencia a la prisión o la cárcel, responde a lo que en el sistema continental se conoce indistintamente como “cárceles”. Cuando resulta necesario, hacemos la aclaración correspondiente en torno a la expresión original utilizada en el texto.

al tribunal, me sentaría con ella, y le explicaría los procedimientos y posibles opciones. Bettie parecía satisfecha.

Alrededor de una hora mas tarde, Bettie llamó a la oficina preguntando por mí. Ella había estado mirando las noticias locales y la foto de su hijo apareció en la pantalla. Incrédulas, Bettie y su hija decidieron que debían llamarme. Especulé: los periodistas habían conseguido información sobre el arresto de Terrance y como los cargos en su contra eran serios, el caso podía convertirse en una noticia. Bettie parecía confundida y abatida mientras describía las circunstancias del delito y me contaba sobre los antecedentes de su hijo. Ella se preguntaba qué pasaría si Terrance era condenado. Nuevamente, le entregué toda la información que pude y le aseguré que obtendríamos más información en el tribunal. Bettie me lo agradeció.

Yo tenía muchas expectativas cuando empecé mi trabajo de campo como agente de fianzas, en un extenso condado urbano que aquí llamo Rocksville. Pero en una industria que lucra y extrae ganancias de alrededor de 2 billones de dólares al año a costa de las familias más desaventajadas de Estados Unidos, no esperaba recibir agradecimientos.

Para ser honesto, sospechaba que los clientes resentirían entregarme dinero en contra de su voluntad, darme detalles sobre sus solicitudes de fianza y aceptar ser monitoreados, incluso cuando los imputados no habían sido condenados. Y muchos clientes se mostraban ofendidos, pero un número significativo también expresaba bastante aprecio.

Mis compañeros no creían que esto fuera confuso en lo más mínimo. En su visión, los agentes comerciales de fianza eran obviamente proveedores de un servicio invaluable, un hecho que merecía cierto orgullo profesional, aun cuando eran totalmente conscientes de que el servicio estaba entrelazado con una agresiva, y a veces predatoria, búsqueda de ganancias. Uno de mis colegas expertos sugirió que el libro basado en mi investigación debía llamarse

“Cazadores de Fianzas”, porque nos comportábamos del mismo modo que los abogados persigue-ambulancias.³

Mientras me convertía en un agente de fianzas de tiempo completo, también empecé a ver que las compañías de fianza ofrecían una amplia variedad de servicios a los imputados, sus amigos y sus familiares. Como sociólogo, sin embargo, nunca pude adoptar totalmente la visión de los otros agentes en torno a que esto era una cuestión obvia, natural y trivial. Comencé a preguntarme qué tipo de decisiones políticas, prácticas legales, y operaciones del sistema de justicia penal hacían tan necesarios los servicios que ofrecía la Agencia “A-Team”. Poco a poco comencé a entender cómo nuestros servicios –y la gratitud que a menudo provocaban– eran productos de un sistema cuyas operaciones rutinariamente fallaban a nuestros clientes. En ausencia de otras fuentes de información y apoyo, los clientes desesperados apreciaban, y a veces incluso se aferraban, a los agentes que estaban dispuestos a ayudarlos, aunque entendieran perfectamente que ellos estaban tratando de “cerrar un negocio” que les significaría incurrir en gastos considerables.

LA FIANZA EN ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos es uno de los únicos dos países del mundo que cuenta con agencias comerciales de fianzas –el otro es Filipinas–. En este sistema, luego de la detención, el tribunal o bien libera a los individuos sin exigir el pago de una fianza, o bien les exige depositar una fianza monetaria para asegurar que comparecerán. Debido a que la mayor parte de los imputados no puede costear el monto total de sus fianzas, deben conseguir la ayuda de una compañía. Estas empresas privadas cobran una prima (típicamente un 10% de la fianza) y los avales asumen la responsabilidad de asegurar que el imputado llegue al tribunal. Si este no comparece, el tribunal, en teoría, se dirige a cobrar el monto completo de la fianza a la empresa. Esta intenta devolver al imputado a prisión, usando en ocasiones a “cazadores de

³ “Ambulance-chasing” lawyers es un término peyorativo para describir a aquellos abogados que ofrecen sus servicios a víctimas y familiares de accidentes o desastres en el mismo lugar de los hechos.

recompensas” para ello; de fallar esta estrategia, trabaja para recuperar el monto total de la fianza persiguiendo al aval.

Junto con casi todos los demás países, un grupo de estados norteamericanos (Illinois, Kentucky, Massachusetts, Oregon, y Wisconsin), el Distrito de Columbia, y el gobierno federal, no obligan a los imputados a pagar primas no reembolsables para salir de prisión. Al contrario, utilizan una combinación de mecanismos, como, por ejemplo, retener dinero de los detenidos en el tribunal –multas menores y garantías– que se devuelven al final del caso; acusar a los imputados por nuevos delitos en caso de no comparecer ante el tribunal; denegar la liberación bajo fianza (es decir, mantenerlos en detención preventiva); exigir el pago de la fianza por no asistir a la citación; o exigir condiciones particulares para proceder a la liberación, como utilizar un dispositivo de monitoreo electrónico, reportarse ante el tribunal, o cumplir con determinados horarios para llegar o salir de su hogar.

En décadas recientes, el sistema penal y la fianza comercial han crecido conjunta y rápidamente. Se estima que cerca de 450.000 personas (dos tercios del total de la población en prisión)⁴ se encuentran en calidad de imputados aún no condenados. La vasta mayoría –aproximadamente 5 de cada 6– se encuentra tras las rejas porque no pudieron pagar su fianza, las compañías de fianzas rechazaron ayudarlos, el tribunal no les permitió optar a una fianza debido a violaciones a la libertad condicional o bajo palabra,⁵ debido al incumplimiento de las evaluaciones de consumo de drogas bajo custodia,⁶ u

⁴ La referencia propia es al número de personas que se encuentran en prisión preventiva o condenados a penas privativas de libertad menores a un año, pues la expresión que se utiliza en el texto es “jail”.

⁵ La libertad condicional en Estados Unidos se conoce como “parole”. La libertad bajo palabra corresponde a la traducción del término “probation”, y se refiere a una modalidad alternativa de cumplimiento de condenas en que se suspende la ejecución de la misma por un determinado periodo de tiempo y bajo ciertas condiciones que, de cumplirse, implican tener por cumplida la condena.

⁶ En algunas jurisdicciones de Estados Unidos existe la obligación de someterse periódicamente a tests de consumo de drogas para las personas que se encuentran bajo

otras causas legales. Anualmente, cerca de 14.000 agentes comerciales de fianza garantizan la liberación de más de dos millones de acusados. Hoy en día, la fianza es el principal mecanismo para obtener una liberación antes del juicio (superando a la liberación bajo promesa de comparecencia que predominó hasta 1998) y los montos de fianza establecidos por los jueces han aumentado sostenidamente.

Los críticos –incluyendo a la “American Bar Foundation”⁷ y la Asociación Nacional de Fiscales de Distrito⁸– argumentan que la fianza con fines de lucro contribuye a asentar un sistema de justicia que opera en dos niveles diferenciados y que daña a los pobres. Mantener a las personas en prisión debido a que no pueden pagar una fianza contribuye a aumentar el hacinamiento de las cárceles y también agota las arcas municipales, mientras que las primas de fianzas no-reembolsables hacen las veces de castigos previos a la condena para aquellos que tienen capacidad de pago. Los críticos abogan por eliminar las fianzas comerciales y avanzar hacia la implementación de una combinación de evaluaciones de riesgos y condiciones no monetarias para conceder la liberación, como la aplicación de tests de drogas y chequeos con personal especial,⁹ de manera que estos mecanismos permitan asegurar la

alguna clase de mecanismo de control por parte de las autoridades penales, y corresponden a lo que genéricamente se conoce como “mandatory in-custody drug assessments”.

⁷ La American Bar Foundation es una fundación norteamericana dedicada a promover y desarrollar el conocimiento jurídico a través de estudios empíricos, con especial énfasis en la aplicación de metodologías innovadoras, interdisciplinarias y rigurosas en este campo. Mayor información puede encontrarse en www.americanbarfoundation.org.

⁸ Se trata de una asociación de fiscales de Estados Unidos que busca aunar a los agentes persecutores de dicho país en una sola organización y que posee un buen grado de incidencia ante instancias oficiales y representativas del sistema de justicia criminal norteamericano. Para un panorama general de sus labores puede visitarse el siguiente sitio web: www.ndaa.org.

⁹ Page se refiere a “pre-trial staff”, término que designa al personal encargado de realizar diversas actividades relacionadas con procesos judiciales antes del desarrollo de las audiencias de juzgamiento.

comparecencia de los imputados en el tribunal y también contribuyan a evitar el desarrollo de actividades delictuales mientras se encuentran en libertad.

Los defensores de la fianza comercial –la mayoría de las veces agentes de fianzas, compañías, y los grupos de profesionales que los representan– reconocen que el objetivo central de la industria es generar dinero. Ellos describen esta situación como la de un sistema que aprovecha el afán de lucro y utiliza las energías dinámicas del libre mercado para beneficiar a los contribuyentes. A diferencia de las agencias encargadas de desarrollar actividades previas al juicio propiamente tal o los departamentos de supervisión de libertad condicional financiados públicamente, quienes apoyan a estas empresas argumentan que las compañías de fianzas administran a los imputados sin costos para los condados.¹⁰ Yendo un paso más allá, los defensores de esta industria, como Dan Barto, un agente de fianza en Virginia que publicó un relato de sus experiencias, sostienen que los agentes desempeñan servicios muy importantes para los imputados en la fase previa al juicio:

Puedo decir que en los varios años en que he estado vendiendo fianzas, la mayoría de los agentes, incluido yo mismo, encuentran satisfacción en apoyar a la gente durante este proceso. Entregamos un servicio a las personas. Mientras existen agentes de fianzas que solo se preocupan del dinero, también hay muchos que se sienten orgullosos de otorgar un buen servicio.

De forma superficial, esto podría leerse como una simple reivindicación de dignidad profesional. Después de todo, los agentes de fianza son estigmatizados en el campo legal; jueces, abogados, y el personal de tribunales no suelen considerarlos como personas que trabajan en los tribunales. Se trata de actores privados que cumplen un propósito legal (sacar a la gente de la cárcel) pero no son parte del “equipo”. Y las imágenes populares de los agentes de fianza a menudo destacan la corrupción, explotación, y las “hazañas tipo macho” (piense en *Dog the Bounty Hunter*).¹¹ Como respuesta,

¹⁰ Los condados son subdivisiones políticas y territoriales de los estados en Estados Unidos, similares a los municipios.

¹¹ “*Dog the Bounty Hunter*” fue una serie de televisión que se emitió en Estados Unidos desde el año 2003, tuvo ocho temporadas al aire, y llegó a ser la más vista en su momento.

los agentes de fianza insisten en que ellos son profesionales que prestan un servicio. Aunque este “discurso de servicio” se describa para promover y defender las fianzas comerciales, no se trata absolutamente de una declaración de buenas intenciones; el discurso refleja, como descubrí en mi trabajo de campo, algo real sobre la experiencia diaria de trabajo de los agentes de fianzas.

SUPERANDO LAS EXPECTATIVAS

Trabajé en A-Team por un poco más de un año. Era (y es) una compañía exitosa y bien administrada. Como agente de fianzas, participé en las mismas actividades que mis colegas: Ofrecí mis servicios en el tribunal, trabajé en los turnos de día y de noche, pagué fianzas en distintos tribunales a lo largo del estado, trabé relaciones con abogados, asistí a las fiestas de la compañía, entregué cheques en garantía, y realicé el seguimiento de imputados que no se presentaban en el tribunal o que no realizaban los pagos. No participé en tareas de recuperación y rastreo de fugitivos –la compañía contrataba caza recompensas privados si lo necesitaba–. De hecho, solo en contadas ocasiones seguíamos a los clientes después de pagar sus fianzas. La compañía enviaba a los imputados y sus avales mensajes de texto y recordatorios vía correo electrónico de las fechas de las audiencias (A-Team exige que cada fianza cuente con al menos un aval).

En el desarrollo de mi investigación, descubrí que los agentes, de manera rutinaria, ofrecen varias formas de asistencia a sus clientes de bajos ingresos, principalmente gente pobre de color. En general, este último grupo posee recursos limitados para acceder a la información, mucho menos apoyo de su entorno, de las propias cárceles abarrotadas, de los tribunales, o de instituciones relacionadas. Ante la falta de abogados privados diligentes, por lo tanto, los imputados desesperados, sus amigos y familiares, acuden a las compañías de fianzas para que los ayuden a entender y navegar los opacos y confusos procesos legales. A su vez, los agentes, desesperados por llevar a

El programa relataba las hazañas de Dog, un cazarrecompensas, y su familia, en la tarea de atrapar a personas que intentaban huir del sistema de justicia criminal.

cabo negocios en una industria despiadada, se aprovechan de las necesidades de información y apoyo no satisfechas de estos clientes para obtener una ventaja frente a la competencia. Más aún, a través de su participación en las actividades del servicio (e invocando el discurso del servicio), los agentes de fianza dotan su trabajo de significado y lo construyen como una labor moralmente correcta.

Al retener las llaves de la prisión para los imputados que no pueden costear una fianza, los agentes proveen un servicio que se necesita y aprecia. Pero sería un error imaginar que los clientes solo están agradecidos porque los agentes les permiten conservar intacta su libertad. Los imputados, sus familias y amigos, reconocen que reciben –y dependen de– una amplia variedad de servicios muy necesitados.

De hecho, incluso cuando las personas han pasado antes por esta situación, el proceso previo al juicio puede ser nebuloso e intimidante. Esta etapa puede parecer una realidad impenetrable para la familia y los amigos de los imputados. Y los agentes de fianza trabajan principalmente con estas personas, no con los imputados. Los familiares y amigos son los responsables de depositar el dinero de las primas y ser los avales de los contratos de fianza. Solo con una vaga familiaridad con el proceso legal, normalmente están hambrientos de información.

Aunque el tipo de información que proveen los agentes de fianza varía, se presentan algunos tópicos comunes: junto con acompañar a los clientes a través del proceso, los agentes explican las diferencias entre los abogados públicos y privados y las ventajas relativas de contratar a uno u otro. Por lo general, las conversaciones luego se centran en el caso del imputado: ¿La presunta víctima está presentando cargos? ¿El caso avanzará si lo hace? ¿Cuándo es la próxima audiencia? Si resulta condenado, ¿cuál es la pena que arriesga? ¿Hay posibilidades de que el tribunal descarte las acusaciones?

Preocupados por el imputado, su familia y amigos también consultan sobre las condiciones de su reclusión. ¿El personal del recinto le dará sus medicamentos? ¿La cárcel es peligrosa? ¿Cómo es la comida? ¿Cuáles son los horarios de visita y cuál es el proceso para depositar dinero en las cuentas de los internos? Los familiares suelen estar ansiosos por discutir sobre la

situación del imputado y su relación mutua; los cercanos al imputado expresan frustración porque su ser querido no podrá dejar una adicción, terminar una relación problemática, o encontrar un trabajo estable. Tal vez esta vez “podrían poner sus cosas en orden”.¹² Los agentes generalmente se convierten en verdaderas cajas de resonancia mientras las personas – usualmente mujeres, algunas de las cuales quieren librarse de relaciones difíciles con los imputados– contemplan la espinosa y emocional decisión de tomar la responsabilidad por la fianza de un imputado y por el propio imputado. En estos intercambios, los agentes intentan crear confianza y transmitir su buena voluntad para obtener una fianza, sea en ese momento o en el futuro. Además, mediante la construcción de una buena relación con los avales, los agentes esperan que estos contactos los ayuden a rastrear a los imputados que podrían ausentarse de las audiencias o no pagar.

Los agentes también ofrecen sus servicios en tribunales. En Rocksville, asisten a las primeras audiencias de personas imputadas por delitos y crímenes graves. Antes y durante el desarrollo de los procesos, intentan hacer negocios ofreciendo asistencia. Se encargan de dirigir a los cercanos del imputado a la sala de audiencias correcta, los instruyen para registrarse con el defensor público (así el abogado puede destacar su presencia cuando alega la existencia de vínculos y relaciones del imputado con la comunidad, un factor que los jueces consideran al determinar la procedencia de las fianzas), traducen las expresiones que utiliza el tribunal, y discuten opciones en torno a la fianza. Y si tienen un posible cliente, como Terrance (descrito más arriba), los agentes acompañarán a sus amigos y familiares al tribunal, esperando concretar una fianza, como yo hice con Bettie. En síntesis, los agentes de fianzas crean oportunidades estratégicamente para posicionarse como guías bien informados. Incluso si su estrategia no los lleva a un negocio inmediato, esperan que los contactos que hicieron en el tribunal piensen en ellos si esas mismas personas –o algún conocido– alguna vez llegan a necesitar una fianza.

¹² La expresión que utiliza el autor es “get their shit together”, y refiere a aquellas situaciones en que las personas deciden llevar su vida de manera adecuada, efectiva, y organizada, según determinadas normas sociales.

El tribunal y el personal de las prisiones también crean oportunidades para que los agentes se posicionen como proveedores de servicios. El sistema de llamadas telefónicas en la cárcel, en particular, compele a los internos a buscar ayuda de los agentes. Las cárceles contratan compañías telefónicas con fines de lucro (por ejemplo, Global Tel-Link y Securus Technologies) que cobran recargos exorbitantes por las llamadas de los internos. Comúnmente, las compañías telefónicas entregan una parte de sus ganancias por estas llamadas a los gobiernos locales y estatales. Los imputados deben pagar por las llamadas usando el dinero que está “en sus cuentas”¹³ o en caso contrario tener gente en el exterior que financie su uso del teléfono. Las compañías de fianzas, sin embargo, establecen contratos por llamadas con las compañías telefónicas para que los imputados en prisión preventiva puedan llamar a sus oficinas de manera gratuita. Típicamente, los imputados llaman y entregan información de contacto sobre personas que podrían pagar por su fianza y/o avalarla.

Junto con preparar la fianza, los imputados también llaman a las compañías de fianza para actualizarse sobre su caso –generalmente, si han sido acusados por un crimen (el tribunal tiene algunos días para acusar o liberar a los internos) y si tienen problemas que les impidan obtener la fianza (usualmente por órdenes de arresto pendientes en otros condados o violaciones a la libertad bajo palabra o condicional) –. Más a menudo, ellos llaman esperando que nosotros podamos contactarlos con, o enviar un mensaje a, las personas del medio libre que podrían depositar dinero en sus cuentas, visitarlos, informar a los empleadores de su situación, pagar facturas, y manejar otros asuntos de la vida cotidiana. Mis colegas y yo generalmente ayudábamos con estas solicitudes si creíamos que había una posibilidad de concretar una fianza. Algunos imputados concretarían arreglos mutuamente beneficiosos con los agentes de fianza; actuando como “promotores de fianzas en la prisión”,

¹³ Page utiliza la expresión “on their books”, que literalmente significa “en sus libros”, y corresponde a las libretas, cuadernos, o libros en que se consignan los montos de dinero que cada interno tiene disponible para gastar en la cárcel.

podrían conseguir negocios para los agentes dentro de la prisión y recibir a cambio asistencia en la comunicación con su familia y amigos.

Si y cuando los imputados obtienen su libertad bajo fianza, pueden buscar agentes de fianza para recibir ayuda adicional. En un clásico estudio de 1975, el sociólogo Forrest Dill argumentó:

Una de las principales funciones que desempeñan los abogados en el proceso penal es dirigir el desarrollo del proceso a través del laberinto burocrático y procedimental del sistema de justicia. Para los imputados que carecen de representación, sin embargo, el agente de fianza puede desempeñar la crucial tarea institucional de ayudar a negociar la rutina en los tribunales.

La observación de Dill aún parece cierta: los agentes de fianzas y el personal administrativo (al menos en Rocksville) actúan como guías legales para imputados que no tienen abogados privados –y en ocasiones entregan esta ayuda a imputados que contrataron abogados desatentos. Los agentes proporcionan información sobre fechas y ubicaciones de los tribunales, revisan el estado de las órdenes de arresto en su contra, contactan al personal del tribunal en nombre de los imputados (especialmente cuando no han asistido a una audiencia o están en riesgo de que ello suceda), y, a veces, llevan a los imputados a sus audiencias. Estas actividades ayudan a sus clientes a presentarse en el tribunal, protegiendo de este modo los intereses de la compañía. También, los empleados de A-Team creen que estas prácticas producen impresiones positivas entre los imputados, permitiendo concretar futuros negocios con “clientes repetidos” y personas a las que han sido referidos.

SERVICIO DENEGADO Y RABIA CONTRA EL SISTEMA

Aún, muchas personas que han utilizado (o tratado de utilizar) las compañías de fianza se resistirían a la idea de que las empresas son proveedores de servicios que merecen su gratitud. Como esperaba cuando comencé a trabajar como agente, algunos clientes se molestaban y veían el negocio como una forma de explotación. Otros expresaban frustración o rabia cuando les denegábamos los servicios o percibían que estábamos tratando de manipularlos.

En A-Team, rechazábamos las solicitudes de ayuda si los imputados tenían un historial de ausentismo a las audiencias, no tenían dinero para pagar la fianza, o no podían conseguir un aval. Las peculiaridades de los imputados y los avales también afectaban la provisión del servicio. La dirección de sus hogares y la raza eran dos grandes factores; aquellos con direcciones en ciertas áreas de la ciudad eran “malos riesgos”¹⁴, y los agentes asumían que los negros –especialmente aquellos con domicilio en vecindarios ubicados en “guetos”– estaban más involucrados en actividades criminales, eran menos estables financieramente, y menos confiables que las personas de otros grupos raciales, especialmente los blancos, quienes eran vistos por los agentes típicamente como infractores accidentales o part-time (aunque los blancos “meth heads”¹⁵ eran vistos con profundo escepticismo). A este respecto, la oficina de fianzas operaba como el tribunal descrito en la etnografía de Nicole Gonzalez Van Cleave *Crook County*¹⁶: En ambos sitios, los trabajadores –agentes de fianza y abogados, respectivamente– utilizan indicadores de raza y clase (en la industria de la fianza, el domicilio es uno de los principales) para distinguir entre clientes “merecedores” y “no merecedores”, y luego asignar recursos y servicios en consecuencia.

¹⁴ En la jerga financiera se reconocen dos clases de riesgos. Por una parte se encuentran aquellos de carácter positivo y que se asocian con las ganancias; por otra, los negativos, que se relacionan con la existencia de mayores probabilidades de pérdidas financieras o situaciones de insolvencia.

¹⁵ La expresión “meth heads” alude a los líderes de bandas dedicadas al tráfico y consumo de drogas sintéticas como las anfetaminas. El estereotipo clásico de esta clase de sujetos se asemeja al que encarnan los personajes de la película *Trainspotting*.

¹⁶ Gonzalez (2016). *Crook County: Racism and Injustice in America's Largest Criminal Court* fue publicado el año 2016 y ha recibido múltiples reconocimientos en el campo del estudio de los problemas sociales. A partir de la información recabada en más de diez años de investigación y más de mil horas de trabajo de observación empírica en el condado de Cook en el estado de Chicago, la autora desarrolla un sugerente diagnóstico en que plantea que el funcionamiento de los tribunales penales en dicha jurisdicción opera esencialmente sobre la base del juzgamiento de factores raciales antes que en la consideración de los hechos que se imputan a los presuntos infractores de ley.

Los clientes potenciales habitualmente expresaban frustración o rabia cuando los agentes rechazaban ayudarlos con la fianza u otras materias. Y los individuos periódicamente arremetían contra los agentes cuando sentían que A-Team había tratado de aprovecharse. Tomemos el ejemplo de Michael, quien llegó a la oficina con dos amigos a eso de las nueve de la noche un fin de semana. Michael no había asistido a una audiencia en el tribunal el día anterior y preguntó si yo podía chequear si había una orden judicial para arrestarlo. Había tenido que asistir a una audiencia en otro caso por la mañana, y no quería presentarse y ser arrestado por haber faltado a su comparecencia del día previo. Consulté su estado en la base de datos del condado, y mostraba que tenía tres órdenes de detención pendientes —una por cada cargo imputado en el caso en el que no compareció—. Parecía que se había fijado una fianza de 500 dólares por cada orden de arresto, así que le dije que necesitaría pagar 1500 dólares al tribunal o 450 dólares a nosotros (150 dólares por cada fianza, que era nuestro recargo mínimo). El tribunal le reembolsaría el dinero si resultaba libre de todo cargo, pero nosotros conservaríamos los 450 dólares sin importar lo que ocurriera. Si optaba por nosotros, necesitaría un aval solvente, porque ya se había ausentado de una audiencia. Él entendió y dijo que volvería pronto.

Michael volvió al poco rato con un aval potencial. Debido a que el joven que Michael presentó no trabajaba a tiempo completo, le dije que necesitaría a otra persona como aval. Volvió a los pocos minutos con otro amigo. Este muchacho tenía un mejor trabajo, pero también era demasiado joven (los avales deben tener 21 años o más). Evidentemente frustrado, Michael se fue. Cerca de una hora después volvió con tres amigos. Michael agitaba los papeles agresivamente diciendo que solo tenía una orden de arresto por 500 dólares. Él había ido a la cárcel para ver si podía hacer algo con sus órdenes, y le dijeron que yo me había equivocado sobre sus órdenes de detención. Consulté su caso nuevamente, y ciertamente, yo no había interpretado bien los datos y le entregué información errónea. Él pensó que yo había tratado de estafarlo deliberadamente. Yo entendí su enrabada acusación, pero me puse a la defensiva. “Mis disculpas, pero aún necesita un aval por 500 dólares para la fianza”, dije categóricamente. Michael estalló ante mi rigidez y mi distancia. Habría preferido sentarse en la prisión antes que aceptar la fianza, gritó,

lanzando un plato de caramelos fuera del mostrador. “Bien por mí”, repliqué. Mientras sus amigos recogían los dulces del suelo, Michel salió corriendo y gritando “¡Al carajo el sistema!”.

Después de un par de días y mientras reflexionaba sobre esta situación, yo seguía regresando a las palabras de Michael al momento de despedirse. Hasta ese punto, yo no pensaba en las compañías de fianza y sus agentes como partes del “sistema”. A lo más, éramos auxiliares oportunistas del proceso legal; las interacciones con los profesionales continuamente reforzaban nuestro estatus de outsiders. Además, académicos, expertos en políticas públicas, profesionales legales, representantes de compañías de fianza, y los reformadores del sistema de justicia criminal, usualmente distinguen entre la industria privada de las fianzas y el sistema público de justicia penal. Pero esta distinción no existía para Michael. Para él, A-Team era solo un engranaje más de la maquinaria legal.

Darme cuenta de esto me ayudó a entender las interacciones con nuestros clientes, especialmente con aquellos de escasos recursos. Los imputados y sus familias y amigos enumeraban constantemente sus experiencias negativas con el sistema de justicia y otras instituciones públicas. Describían la corte, la cárcel, el sistema de libertad condicional, los servicios de custodia infantil, y otros sistemas, como burocráticos, fríos, confusos e injustos. Entonces, cuando los agentes de fianza los trataban relativamente bien, les entregaban información, y les ayudaban de distintas maneras, los clientes veían a las personas en estos servicios y sus empresas como sujetos diferentes al resto del “sistema”. Los agentes de fianza reforzaban esta distinción expresando su empatía y ofreciendo sus servicios (“Déjenos a nosotros encargarnos de sacarlo de la cárcel, así podrá pelear este estúpido caso”) y también hablando negativamente de policías insensibles, fiscales demasiado fanáticos, defensores desatentos, oficiales correccionales que actuaban como matones, e ignorantes funcionarios de corte. El mensaje era claro: los agentes de fianza están de tu lado.

Pero cuando los potenciales clientes sentían que les negábamos los servicios de manera injusta o exagerada, cuando los tratábamos de confundir a propósito, o timarlos, mostraban su ira y resentimiento. Nosotros ahí éramos

solo otra entidad poderosa que desconfiaba, juzgaba y trataba de aprovecharse. Michael y los demás nos veían a todos como lo mismo – cortes, policías, y agencias de fianza: todos, estábamos tratando de atraparlos.

TIEMPOS DE DESESPERACIÓN

Cuando las personas necesitan un agente de fianza, usualmente están en circunstancias desesperadas. Pero estos también son tiempos de desesperación para la misma industria. Un creciente número de jurisdicciones están implementando o contemplando implementar reformas sustanciales que reducirían severamente –y en algunos casos eliminarían– las fianzas comerciales. Mientras los líderes de la industria confían en que el presidente Trump y el congreso de mayoría republicana prevendrán los esfuerzos por implementar reformas, se pondrán a la defensiva en estados que van desde California, Nuevo México, y Utah, hasta Nueva Jersey, Maryland y Texas.

Mientras dan la batalla, los defensores de la industria aseveran con confianza que las compañías de fianza y los agentes son proveedores de servicios para gente que los necesita. Como muestra mi investigación, esta aseveración opera sobre la realidad. Pero es una realidad construida. Ante todo, las decisiones legales y políticas son las que vuelven necesarios sus servicios.

Los imputados –especialmente aquellos con menores ingresos– se ven obligados a acudir a las compañías de fianza porque los jueces suelen fijar fianzas altas sin considerar su situación financiera. Debido a que la representación privada es prohibitivamente costosa para muchos imputados, los defensores públicos están sobrepasados de trabajo, y el tribunal y los funcionarios de la prisión son de difícil acceso y no se les paga por actuar como guías a lo largo del procedimiento previo al juicio, los imputados, sus familiares y amigos dependen de los agentes de fianzas para ayudarlos a navegar por el laberinto legal. Y debido a que las prisiones cobran tasas cuantiosas por las llamadas telefónicas, los imputados se dirigen a las compañías de fianzas para contactar a sus cercanos en el medio libre.

No es de extrañar que las personas de bajos ingresos con opciones extremadamente limitadas se dirijan a las compañías de fianzas en busca de

ayuda –tal como quienes poseen recursos escasos se dirigen a oficinas de cobro de cheques y prestamistas (independientemente de sus exorbitantes honorarios) cuando son apartados de, o maltratados por, las principales instituciones financieras, como se expone en el reciente libro de Lisa Servon, *The Unbanking of America*.¹⁷ También tiene sentido que esas mismas personas puedan mirar con aprecio a sus agentes de fianza y les expresen gratitud, a pesar de que pagan una tarifa alta, entregan cuantiosa información privada, y aceptan ser monitoreados. En un contexto en que los servicios sociales se han contraído dramáticamente y el gobierno cobra por toda clase de bienes públicos, las personas desaventajadas esperan poco del “sistema” y no se sorprenden cuando deben pagar por un servicio –algunas jurisdicciones incluso cobran a los imputados una tarifa por llevar su caso a juicio–. Cuando los agentes de fianza entregan cualquier clase de ayuda, por mínima que sea, y tratan a los clientes con un poco de respeto, posiblemente superan con creces las bajas expectativas de los usuarios.

LECTURAS RECOMENDADAS POR EL AUTOR

- Bell, M. (2016). “Situational Trust: How Disadvantaged Mothers Reconceive Legal Cynicism” en *Law & Society Review* 50(2): 314-347. Un copioso estudio de entrevistas que demuestra que las madres afroamericanas que se relacionan de manera cínica con la policía en tanto institución, pueden llegar a confiar en los oficiales que las ayudan a enfrentar situaciones difíciles.
- Comfort, M. (2007). *Doing Time Together: Love and Family in the Shadow of the Prison*. Chicago: University of Chicago Press. La autora argumenta que, en el contexto de una asistencia social disminuida, las mujeres que visitan a hombres en prisión ven la intervención penal como un medio para establecer orden en sus vidas.

¹⁷ Servon (2017). Cursivas en el original. En esta obra, Lisa Servon, profesora de planificación urbana en la Universidad de Pennsylvania, relata las vicisitudes que debe afrontar diariamente la clase media norteamericana para intentar sobrevivir en un sistema económico marcado por el manejo crediticio y financiero de la gran banca.

- Forrest, D. (1975). "Discretion, Exchange and Social Control: Bail Bondsmen in Criminal Courts" en *Law & Society Review* 9(4): 639-674. Un iluminador análisis organizacional del rol de los agentes de fianza en las operaciones de los tribunales.
- Soss, J. (2000). *Unwanted Claims: The Politics of Participation in the U.S. Welfare System*. Ann Arbor: University of Michigan Press. El texto explica la ambivalencia de los clientes hacia su participación en el "welfare" y cómo muchos llegan a ver a los trabadores sociales como proveedores de un servicio útil dentro de un "sistema" hostil.
- The Marshall Project (2014). "Bail Reform". Disponible online en: <https://www.themarshallproject.org/records/1439-bail-reform#.lFfhXqZyv> (19 de octubre de 2017). Un útil recurso online en las actuales batallas sobre la política de fianzas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Gonzalez, N. (2016). *Crook County: Racism and injustice in America's largest criminal court*. California: Stanford University Press.
- Servon, L. (2017). *The Unbanking of America: How the new middle class survives*. Boston-New York: Houghton Mifflin Harcourt.