

Producción de valor en un programa de microcréditos

De la reducción del riesgo financiero a la adhesión política

Autor:

Koberwein, Adrián

Tutor:

Rosato, Ana

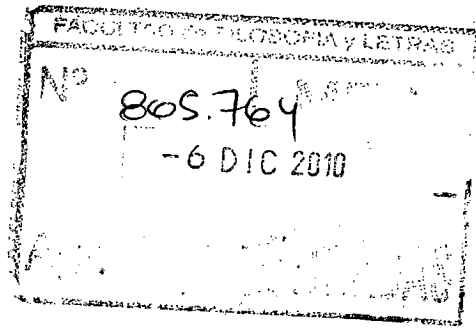
2010

Tesis presentada con el fin de cumplimentar con los requisitos finales para la obtención del título Doctor de la Universidad de Buenos Aires en Antropología

Posgrado

Tesis
15.3.17

Tesis 15.3.17



UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS

Programa de Doctorado

Producción de valor en un programa de microcréditos: de la reducción del riesgo financiero a la adhesión política.

TESIS DE DOCTORADO

Mgr. Adrián Koberwein
Directora: Dra. Ana Rosato

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS
Dirección de Bibliotecas

Buenos Aires, diciembre de 2010

Agradecimientos

Esta tesis fue posible gracias al usufructo de una beca doctoral efectiva en el marco del proyecto UBACyT F084 (2004-2007) "Representaciones Sociales y Procesos Políticos, análisis antropológico del lugar del ritual en el dominio político", beca que se continuó a través del proyecto F045 "Integración Regional y Transformaciones Socioeconómicas en el área del Delta Entrerriano" (2008-2011), ambos dirigidos por Mauricio F. Boivin y radicados en el Instituto de Ciencias Antropológicas de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires.

Fue posible también, y por sobre todo, gracias a la orientación y dedicación de Ana Rosato, directora de mis dos tesis anteriores y de esta tercera que, ruego a Dios y al sistema académico, sea la última y la vencida. Gracias también a Mauricio Boivin, mi director de beca, y a ambos por la generosidad y por la libertad que me dieron para trabajar, por la paciencia y el "aguante" que me tuvieron a lo largo de todos estos años en que me formaron, y ojalá me sigan formando, como antropólogo.

Gracias a Fernando A. Balbi que, junto con Ana y Mauricio, también moldea e inspira mi forma de hacer antropología y con quien comparto, además, cuestiones no tan "académicas" como las novelas de Stephen King que, a pesar de las burlas del "jefe", no dejaremos de leer.

Gracias a Laura Ferrero, Julia Piñeiro y Julieta Gaztañaga, por ser el cable a tierra en el campo y por ayudarme a manejar el temor al *anthropological blues*. A Julia y a Laura les agradezco, además, la lectura y los comentarios de ponencias para diferentes congresos, y a Julieta su ayuda con algunos párrafos en los cuales me estaba enredando más de la cuenta.

Gracias a Samanta Doudtchitzky por compartir conmigo su investigación sobre microcréditos. Las charlas y discusiones con ella ayudaron a dar forma a las primeras ideas, y el trabajo en conjunto se materializó en dos artículos escritos en coautoría así como en un libro que está pronto a ser editado.

Gracias a la gente del *banquito*: a Laura Stratta por su generosa disposición y por facilitarme los primeros pasos en la inserción en el campo; a María Stratta por su hospitalidad en Victoria; a Sebastián Larrosa y a Carlos Ramos por aguantar mi curiosidad persistente y por la cálida recepción en cada una de las visitas; a Marta Bizcaldi por hacerme un lugar en las reuniones de Centro. A La Peti, a José, Inés, Betina, Leandro y a todos los prestatarios y promotores del Banco Popular de la Buena Fe en Victoria y Paraná.

Gracias a todos aquellos que, indirectamente, también ayudaron. A los amigos y a la familia que se conformaron con un "estoy trabajando, no puedo", sin pedir demasiadas explicaciones y sin recibir siquiera una respuesta coherente a la pregunta "¿trabajando en qué?"; sólo una vaga afirmación: "en la tesis".

ÍNDICE

I. Introducción	4
La construcción del problema	6
El lugar de la “perspectiva nativa” en el análisis.....	13
Un panorama general sobre microfinanzas	16
Estructura de la tesis.....	20
II. El microcrédito y el “mitocrédito”	26
Muhammad Yunus, el “héroe mítico”	28
El nacimiento de una idea “revolucionaria”.....	29
Del origen a la expansión	41
Microfinanzas “sin” pasado y “sin” Estado	46
La tasa de morosidad y la reducción de costos.....	49
“Nuevas” formas de financiamiento.....	52
La producción del destinatario del microcrédito: la mujer-pobre	58
III. Microfinanzas “con” futuro y “con” Estado.....	66
La lógica de un programa social con metodología microfinanciera	68
El circuito del dinero: una metodología Grameen.....	78
Dar dinero y <i>construir un proyecto</i>	83
Derechos, obligaciones, deudas y producción de valor	100
IV. La creación del compromiso	113
Por qué dar, para qué pedir y cómo recibir un microcrédito.....	114
Dos tipos de conocimiento	120
Capacitarse: armar un buen proyecto	124
El conocimiento personal.....	131
Acá nos conocemos todos	134
V. El ciclo de los créditos	140
El <i>crecimiento</i>	145
Superar las dificultades	154
Valores monetarios y “otros” <i>valores</i>	158
Usos honestos y deshonestos del dinero.....	160
Solidaridad y visibilidad: mostrar, ocultar... ..	166
La participación: estar y no desaparecer.....	171
VI. Los rituales de un banco y el compromiso con el Proyecto.....	185
El Encuentro del <i>banquito</i> de Entre Ríos	187
II Encuentro Nacional de Sistematización de las Prácticas.....	193
Administrar el tiempo y los compromisos.....	196
Tirar todos para el mismo lado.....	203
El IV Encuentro Nacional de <i>emprendedores</i>	206
El <i>Proyecto Nacional y Popular</i> puesto en escena.....	209
El trabajo en comisiones: <i>¿qué haríamos si...?</i>	214
<i>Los amigos y los enemigos del banquito</i>	216
VII. Conclusiones: el ciclo en su “totalidad”	221
Bibliografía	236
Anexos	242

I. Introducción

A través de esta tesis proponemos aportar al análisis y comprensión de relaciones sociales constituidas a partir de la articulación entre diferentes “lógicas” de circulación de valor: una relativa a las políticas sociales, otra a las (micro)finanzas y una tercera relativa a las relaciones personalizadas, tres lógicas que, en términos más generales, se pueden asociar con los dominios del estado, del mercado y del don y la reciprocidad, respectivamente.

A tal efecto analizamos, apelando al método etnográfico y al análisis comparativo, un programa social diseñado y gestionado a nivel Nacional por el Ministerio de Desarrollo argentino e implementado localmente por Organizaciones no Gubernamentales. Se trata de un programa de microcréditos que presta dinero con interés a personas en situación de pobreza que *están excluidas del sistema bancario*¹. Su nombre formal es “Banco Popular de la Buena Fe”. Fue creado en octubre de 2002 tomando como modelo a uno de los bancos microfinancieros más conocidos a nivel mundial: el ‘Grameen Bank’ de Bangladesh, fundado en 1976 por el economista Muhammad Yunus.

El objetivo del Banco Popular de la Buena Fe es el de *incorporar a los pobres en la producción, el crédito y el trabajo*. El dinero de los préstamos debe ser destinado a la generación de *emprendimientos económicos* a través de los cuales el beneficiario pueda generar su *autoempleo y mejorar sus condiciones de vida*. El monto de los microcréditos oscila entre los \$500 y los \$1000 y son renovables. El interés que se cobra por estos créditos fue variando a lo largo del tiempo. Originalmente, cuando el Banco Popular comenzó a funcionar hacia el año 2002, era de un tope máximo del 24% anual. El dinero se devuelve en cuotas semanales durante seis meses, con lo cual el interés efectivo era del 12%. Actualmente, el interés anual es del 6%, y el interés efectivo es del 3%.

La garantía que el prestatario ofrece para avalar el préstamo es la *palabra empeñada*, conocida también como *garantía solidaria*. Esta forma de garantía implica que el crédito es individual, pero se solicita en grupos formados por cinco personas que mutuamente se garantizan el cumplimiento de los pagos al banco. Según diversos

¹ La cursiva en el cuerpo del texto refiere a nuestra apropiación de las palabras de los actores. La cursiva separada del cuerpo del texto refiere a la transcripción de sus dichos tal como fueron registrados por nosotros.

informes y documentos del programa, la *tasa de retorno* de estos créditos se mantiene sostenidamente en cifras que rondan el 90%. Como componente del Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra”, el Banco Popular de la Buena Fe es una política social nacional cuya implementación está orientada hacia la actividad de los *Centros*² del banco en diferentes localidades del país. Concebida como un *camino hacia la inclusión de los pobres en la producción*, esta política social, como muchas otras, está destinada a quienes *carecen no sólo de recursos sino también de la posibilidad de hacer cumplir sus derechos*.

El banquito, tal como es nombrado el programa coloquialmente, proclama ser una política social *participativa* fundada sobre los valores de la *honestidad, la solidaridad, la confianza, el compromiso, la palabra*, valores que son considerados como opuestos al *egoísmo e individualismo de la sociedad de mercado*. Adscribir a estos valores es condición para poder recibir un microcrédito. Según afirman quienes reciben el crédito y quienes lo entregan, *el banquito es para todos aquellos que tienen la capacidad de asumir un compromiso, de ser solidarios y honestos*. Es decir, para formar parte del *banquito hay que tener aptitudes*. Es por ello que en el Banco Popular de la Buena Fe se le otorga gran importancia al *conocimiento mutuo* entre las personas, en función de saber si éstas pueden asumir el *compromiso* que significa recibir un microcrédito.

Al otorgar créditos y al ponderar los valores, el Banco Popular de la Buena Fe es concebido como parte de una *renovación* de las políticas sociales que busca *romper con el modelo asistencialista de la época neoliberal, modelo al cual se asocian, según quienes formularon este programa, prácticas deshonestas en el manejo de los recursos que derivaron en el clientelismo*. Dar crédito es visto como algo que evitaría el *clientelismo* por varias razones: en primer lugar, porque es entregado por miembros de Organizaciones No Gubernamentales (en adelante ONGs) que estarían por fuera de las redes clientelares; en segundo lugar, por la noción de crédito con interés, que involucra la devolución de algo que es del mismo carácter que aquello que se recibió (es decir, no se trataría de “favores por votos”); en tercer lugar, porque los beneficiarios utilizan el dinero *para el trabajo: para un emprendimiento propio*. Como decía un miembro de una ONG que entregaba microcréditos del Banco Popular,

² El *Centro* es el espacio en donde funciona el banco a nivel local. Puede haber un sólo *Centro* o varios en cada localidad.

la gente toma como un trabajo la oportunidad del banquito. Autodesarrollarse no sólo para sí mismos, sino por los compañeros. Con esto te despegás del clientelismo. Además, acá nadie te regala nada, no es gratis. Y si el interés es un poco alto, es para que los que vienen atrás también puedan recibir.

Por estas razones, El Banco Popular de la Buena Fe se inscribe, desde la perspectiva de quienes lo formularon, en un *nuevo marco político que busca romper con más de veinte años de neoliberalismo en la Argentina.*

La construcción del problema

La forma en que se implementan los microcréditos en el Banco Popular de la Buena Fe es tomada de una *metodología* que habría desarrollado el Banco Grameen de Bangladesh, el banco microfinanciero en el cual se inspira el programa del Ministerio de Desarrollo. Esta metodología fue desarrollada a lo largo del tiempo como “solución” a uno de los principales problemas de este tipo de créditos y que refiere al retorno de los intereses y del dinero prestado a personas que no cuentan con garantías prendarias para ofrecer.

Al respecto, uno de los aportes de esta metodología habría sido el que se conoce como la “garantía grupal”. Si bien el crédito es individual, la devolución se garantiza entre cinco personas que forman un grupo de garantes mutuos. A este mecanismo se lo conoce como el “control entre pares” (cf. Stiglitz 2005). Este control opera junto con otros mecanismos, como por ejemplo un cronograma de pagos frecuentes y reuniones periódicas entre el “oficial de cuentas” del banco con los garantes mutuos. De esta manera, la metodología propicia un control personal sobre las deudas, tanto por parte de los miembros del grupo de garantes como por parte del “oficial de cuentas” quien, para controlar las deudas y los pagos realizados al banco, debe reunirse periódicamente con ellos.

Un mecanismo central de esta metodología es la entrega escalonada del dinero. De un grupo conformado por cinco personas, reciben el dinero primero algunos y, mientras éstos devuelven las primeras cuotas dando prueba de su “buena fe”, otros van recibiendo sucesivamente el dinero. Esto lleva a que, quienes reciben en primer lugar, estén obligados a hacerlo, ya que de eso depende que reciban los restantes.

Este tipo de mecanismos son entendidos como “mecanismos de reducción del riesgo financiero” (Cf. Morduch, 1999; Nissanke 2002; Stiglitz 2005). Dado que los

microcréditos son destinados a personas en situación de pobreza que no pueden ofrecer garantías prendarias, la metodología Grameen está en función de codificar, como si fueran guías de procedimiento, la forma más adecuada de producir beneficios y evitar pérdidas para el microbanco.

Proponiendo que la solución “definitiva” a la pobreza es darle crédito a los pobres, esta metodología fue desarrollada y “exportada” a muchos países en términos de una alternativa al “fracaso” del Estado en general y de las políticas sociales en particular para tratar con la pobreza (cf. Yunus, 2006; Santos 2007). Algunos autores, al considerar que la solución a la pobreza planteada por el banco Grameen propone un desplazamiento del estado para ponderar soluciones mercantiles, afirman que los microcréditos llevan la racionalidad de mercado hacia las esferas más íntimas de la “sociabilidad primaria” bajo una concepción ‘neoliberal’ (cf. Karim 2008; Rankin 2001)

Ahora bien, teniendo en cuenta que el Banco Popular de la Buena Fe: a) adopta la metodología Grameen sin modificaciones en su aspecto técnico-formal, b) que es una política social y éstas operan bajo la lógica de la redistribución “otorgando beneficio”, más que generándolo para que “vuelva”; y que además pondera *valores* que son entendidos como opuestos a los *valores* del mercado de dinero, y c) que se inscribe, según quienes lo formularon, en un *nuevo marco político*, nos preguntamos: ¿Qué relaciones sociales se construyen en el marco de una política estatal que adopta una metodología que habría sido desarrollada para operar sin la intervención del Estado? ¿Cómo se “resuelve la contradicción” entre una lógica microfinanciera, en la cual el beneficio económico es determinante para su funcionamiento, y una lógica de política social que propone *rescatar valores* que son presentados –por quienes han formulado esta política- como *opuestos* a la lógica mercantil? En otras palabras, y teniendo en cuenta que aquellos que han formulado el Banco Popular de la Buena Fe afirman que éste forma parte de un *nuevo marco político*, nos preguntamos: ¿cuáles son las condiciones para que sea entendido de esta manera? ¿Qué están “diciendo” los actores cuando afirman esto? ¿Cómo se produce “lo político” a partir de la implementación de una metodología crediticia desarrollada bajo una lógica del beneficio (micro) financiero?

Planteamos como hipótesis que la transformación de la metodología Grameen en política social se realiza en el marco de una articulación de dos lógicas: la “mercantil”, y la “estatal”. Esa articulación es posible, inicialmente, porque la implementación de los

microcréditos involucra una tercera lógica, la de las relaciones personalizadas en el marco de las cuales se producen los derechos y las obligaciones entre prestadores y prestatarios de dinero.

Estas formas personalizadas que adoptan las relaciones entre quienes dan, reciben y devuelven un microcrédito y que para el Banco Popular se expresan en términos de *solidaridad, conocimiento mutuo, participación y compromiso* operan desde el inicio del proceso, estableciendo las primeras obligaciones: recibir y devolver el dinero. La garantía grupal hace que los *prestatarios* del Banco Popular se vean envueltos en una doble obligación: a) hacia el Banco, la obligación de devolver el dinero, y b) hacia los miembros del grupo, la obligación de recibirlo, pues la persona que recibe en primer lugar está determinando el derecho del resto. Para clarificar este último punto, supongamos que A, B y C son miembros de un grupo de garantes mutuos. C sólo recibirá un crédito si A y B ya lo han recibido anteriormente. Habiendo A y B demostrado su buena fe al banco, C recibe el dinero. Esta dinámica lleva a que A y B estén obligados a recibir para que C pueda hacerlo.

Sin embargo, mostraremos que el análisis de estas dos obligaciones, que se desprenden como consecuencia de la aplicación de la metodología Grameen, no es suficiente para explicar las relaciones que se producen en el Banco Popular de la Buena Fe. A estas dos se les suma una tercera obligación que es producto de la forma que se produce la personalización de las relaciones entre quienes dan y reciben: la obligación de *participar*.

Shore y Wright (1997) consideran que las políticas sociales son fenómenos eminentemente políticos. Esta característica, afirman las autoras, se encuentra “oculta” bajo la “máscara” de un lenguaje económico que apela a la “eficiencia y la efectividad”. Sin embargo, sostenemos que dicho carácter político no puede tomarse como dado, sino que es necesario dar cuenta de cómo se constituye. Para nuestro caso, lo político no se encuentra “oculto” detrás de la “máscara” del lenguaje económico como afirman las autoras, sino que dicho “lenguaje económico” es su fundamento inicial.

Debido a que en el Banco Popular las obligaciones y *compromisos* inicialmente económicos tienen un componente personalizado, éstos pueden, en la práctica y potencialmente, cambiar de carácter y transformarse en políticos. Este componente personalizado está inscripto en la metodología tomada del Banco Grameen. En dicha metodología, la personalización está implícita y se pondera en función de la reducción

del riesgo que implica prestar dinero sin respaldo prendario. Es decir, tiene una dimensión financiera.

Pero al no estar inscriptos en códigos objetivos (por ejemplo legales), y al no existir alguna instancia “separada” de las relaciones personalizadas que garanticen y hagan cumplir las obligaciones, éstas se definen en el marco de la acción y la interacción, tal como ocurre en el Grameen Bank y como han demostrado autores como Karim (2008). Es por ello que los sentidos de dichas obligaciones son potencialmente maleables por los actores que los definen y les otorgan sentido. En el Banco Popular, por ejemplo, adoptan la forma de *compromisos*.

Sostenemos que, para el Banco Popular de la Buena Fe, el carácter personalizado es condición para la transformación de las obligaciones económicas en políticas, un proceso que puede ser entendido en términos de Graeber (2001) como una “valorización de la importancia de las acciones” (op.cit.: 49), proceso a través del cual las obligaciones inicialmente económicas que instaura el microcrédito y que “regula” la metodología financiera, adquieren connotaciones que se encuentran lejos de su significado original.

“Lo político” no es, entonces, algo dado que hay que “descubrir” corriendo la “mascara” de la eficiencia económica, como parecería derivarse de la postura de Shore y Wright, sino el resultado de un complejo proceso de creación social del cual trataremos de dar cuenta en esta tesis. Este proceso no está regulado exclusivamente por el mercado ni por el Estado, sino por la combinación de dos de sus respectivas “lógicas”, la microfinanciera y la de política social, articuladas a través de relaciones personalizadas. Lo político, para nuestro caso, no puede ser algo “oculto” también por otra razón: quienes formularon el Banco Popular de la Buena Fe manifiestan explícitamente tal carácter del programa y consideran, además, que contribuyen a producirlo. La pregunta es: ¿cómo lo hacen?

El tipo de microcréditos con los que nos ocupamos aquí –los inspirados en el modelo Grameen- no necesariamente se implementan como políticas sociales. Es más, han sido difundidos a nivel mundial como alternativa al supuesto fracaso del *Estado* para combatir la pobreza (cf. Santos, 2007). Bajo esta consigna, y hacia mediados de los ochenta, este modelo comenzó a *replicarse*, y el Grameen Bank se expandió internacionalmente abriendo “sucursales” en varios países o influyendo a las más diversas instituciones privadas que adoptaban su metodología (cf. Morduch 1999).

Una de las claves del éxito de este banco, y que su fundador Muhammad Yunus proclama, fue la de haber logrado “demostrar” a los donantes que se volcaron a financiarlo que los microcréditos podían operar eficazmente “por fuera” del *Estado*, siendo que éste era considerado como uno de los principales obstáculos que “entorpecían” la canalización de los recursos hacia las personas más necesitadas. (cf. Yunus 2006). Los pobres sólo van a poder “salir” de su condición, afirma Yunus, utilizando las herramientas que el *mercado* puede ofrecerles. La principal de estas herramientas sería el crédito con interés. Como veremos, esta concepción es central en el campo de las microfinanzas y es compartida por una gran diversidad de actores involucrados en ellas, siendo parte de un “ethos”, como diría Geertz, del microcrédito para los pobres.

En términos conceptuales podemos decir, entonces, que el Grameen Bank se ubica, como reflejan los dichos de su fundador, en un campo de acción que se correspondería con una de las funciones históricas de las políticas sociales³: la de garantizar sistemas de protección social para la población, específicamente para los sectores empobrecidos (cf. Lvovich y Suriano 2005). En el primer capítulo nos dedicamos a analizar más en profundidad este proclamado “desplazamiento” del *Estado*. Por ahora tengamos en cuenta que dicha “situación” es en sí misma de interés analítico para indagar, al menos, en dos de las tres partes de la articulación propuesta: ¿por qué se considera que el *Estado* fracasó? ¿por qué se considera que el *mercado* debe paliar las “consecuencias” de este fracaso? ¿quiénes lo consideran así?, ¿con qué objeto? Pero aquí trataremos con algo que, a primera vista, se nos presenta como contradictorio teniendo en cuenta lo dicho: el Ministerio de Desarrollo argentino, como agencia del Estado, incorpora una forma de intervenir sobre la pobreza que proclama “ir en contra de” su propia lógica. De esta manera, lo que desde cierto punto de vista se nos presenta como “separado”, en los términos del caso se nos presenta como “junto”.

Para explicitar la triple articulación mercantil, estatal y personalizada que constituye las relaciones sociales entre los actores de este programa, debemos tener en cuenta que, para el Banco Popular de la Buena Fe, la garantía sólo funciona adecuadamente si entre los miembros del *grupo solidario* se genera un *conocimiento*

³ Las políticas sociales son aquellas “intervenciones sociales del Estado que se orientan (en el sentido de que producen y moldean) directamente a las condiciones de vida de distintos sectores y grupos sociales, y lo hacen operando especialmente en el momento de la distribución secundaria del ingreso” (Danani, 2004: 11)

mutuo. Según quienes se encargan de entregar el dinero, la *gente que no es honesta, solidaria y comprometida no tiene derecho a recibir un crédito*. Para saber si las personas poseen estas cualidades, si son *honestas*, por ejemplo, se hace necesario conocerlas. Este *conocimiento mutuo*, entonces, está en función de determinar si las personas adscriben a ciertos *valores*. Los vínculos personalizados son en consecuencia considerados de vital importancia en función de la producción de ese conocimiento y de la implementación del programa.

Estamos tratando entonces con una lógica que vincula las “cosas” o “bienes” que circulan con las relaciones entre las personas. Estos “bienes” *van más allá del dinero*. Involucran también derechos, obligaciones, valores sociales, conocimientos y compromisos que circulan produciendo y alimentando los vínculos entre los protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe, de tal manera que aquellas personas que no se “ajusten” a ciertos *valores* como la *honestidad, la solidaridad o la disciplina, no tienen derecho* a recibir dinero en préstamo. Según los protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe, el *conocimiento mutuo*, es clave para determinar si una persona es, justamente, *honesto, solidario o disciplinado*. Este *conocimiento* se produce a lo largo del tiempo y a través de relaciones cara a cara, personalizadas, entre quienes dan y quienes reciben el crédito. Se trata, en definitiva, de un *conocimiento personal*.

Para el banco fundado por Yunus, el *conocimiento mutuo* también es relevante, aunque desde un punto de vista diferente. Si en el Banco Popular de la Buena Fe refiere a los *valores* de las personas, en el Banco Grameen refiere a la minimización del riesgo financiero. Veamos brevemente a qué significa esto y cuál es la diferencia entre ambos tipos de conocimiento.

En la metodología Grameen, los grupos tienen una funcionalidad que permite transferir los costos de las operaciones de crédito hacia los prestatarios (cf. Morduch 1999). Específicamente, aquellos costos que refieren a la determinación del riesgo de las operaciones crediticias que, dada la ausencia de mecanismos objetivos para determinarlo y dada la falta de garantías prendarias que el prestatario pueda ofrecer, resultaría en costos considerados altos por cualquier banquero o prestamista. De esta manera, la utilidad de la conformación de los grupos es entendida en términos financieros: debido a que aquellas personas con bajo riesgo de default “reconocen su interés en agruparse” (cf. Stiglitz 2005), el banco no necesitaría embarcarse en la generación de un perfil de riesgo.

El supuesto que subyace a esta metodología es que, al ser los grupos conformados con personas de una “comunidad local”, éstas se conocen mutuamente y, en consecuencia, tienen mejor información respecto del riesgo que implica asociarse entre sí para garantizar la devolución del dinero que aquella que pudiera recoger el banco acerca de cada uno de los prestatarios por separado. (cf. Wydick, 2000; Nissanke 2002; Stiglitz, 2005). Si el conocimiento mutuo del “riesgo de default” que poseen los prestatarios (y no el banco) es algo dado para el Grameen Bank, en el Banco Popular de la Buena Fe el *conocimiento mutuo* entre las personas en función de la *capacidad* que tienen de asumir un *compromiso*, debe generarse a lo largo del tiempo.

Nos llamó la atención que, habiendo sido desarrollada en rechazo a la lógica estatal, esta metodología fuera adoptada por el Ministerio de Desarrollo Social argentino e incorporada como elemento central de la implementación de una política social. Es frente a esta situación que proponemos analizar el caso en los términos de la articulación de lógicas que no necesariamente se nos presentan como articuladas, y que para algunos actores deberían incluso estar separadas: la lógica de las políticas sociales y la lógica de las microfinanzas. Sin embargo, a la luz de la interpretación de nuestros datos etnográficos, debemos incorporar una tercera lógica, la de las relaciones personalizadas que, a nuestro juicio, son la clave para comenzar a indagar en las especificidades del caso.

En el mercado, la razón por la cual las transacciones con dinero pueden llamarse “anónimas” es porque las “identidades” de los que intercambian no entran en juego. (Cf. Graeber 2001: 93). Pero en el Banco Popular, la transacción monetaria está determinada por lo que provisoriamente podríamos llamar las “características personales” de los involucrados, lo que resulta en que ninguna de las transacciones sea anónima. Los protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe procuran además que ocurra de esta manera. Si la *honestidad*, la *disciplina* y la *solidaridad* son *valores* a los cuales deben adscribir las personas para tener derecho a recibir dinero bajo la forma de crédito con interés, estamos tratando con una pregunta similar a la que se habría hecho Mauss en el Ensayo sobre los dones y que, salvando las distancias del caso y de un lenguaje algo antiguo, refiere a las formas en que el derecho real estaba “aún” unido al derecho personal. (cf. Mauss, 1971).

Ahora bien, ¿cómo se determina si una persona es (o no) *honesto*, *solidario* y *comprometido*? ¿cómo se construyen estos *valores* en función de un crédito con interés que, desde el punto de vista formal, es una compra de dinero? Sostuvimos que la clave

de la respuesta estaba en relación entre los *valores* mencionados y la producción de derechos y obligaciones entre quienes dan y reciben el microcrédito a lo largo del proceso de implementación del programa. En función de ello, nos propusimos a) analizar cómo se instaura y qué significa la *garantía solidaria* desde la perspectiva de los actores del Banco Popular; b) analizar la forma en que se determina quién merece o no recibir un microcrédito d) identificar el rol que juegan los *valores* en el dar-recibir y devolver un microcrédito.

El lugar de la “perspectiva nativa” en el análisis.

Comenzamos esta introducción afirmando que hemos utilizado el método etnográfico, método que considera que el empleo de la perspectiva de los actores es analíticamente relevante para el análisis del mundo social. Si tenemos en cuenta que los hechos sociales son inherentemente complejos los actores deben, necesariamente, ser capaces de “aprehender dicha complejidad para hacerla manejable”.

“Es precisamente aquí donde radica el valor estratégico del punto de vista del actor para el análisis etnográfico: nuestro trabajo debería centrarse en la comprensión de la manera en que cada perspectiva nativa da cuenta de la complejidad del mundo social al que corresponde” (Balbi, 2007:420).

En esta tesis las categorías de *Estado* y *mercado* están construidas a partir de considerarlas en su carácter de categorías nativas. ¿Qué nos autoriza a tratarlas de esta manera? Por un lado, que en el campo de los microcréditos, quienes llevan la “voz cantante”, es decir quienes han desarrollado la *metodología* y reflexionan sobre las mejores formas de llevarlos a la práctica, quienes los “inventaron”, difundieron e impulsaron, son en su mayoría economistas profesionales. Es decir, los “especialistas” en el mercado por excelencia. Por otro lado, en el campo de las políticas sociales, quienes se dedican y tienen a su cargo todo aquello que refiere a su constitución, su formulación e implementación, son funcionarios y políticos profesionales. Es decir, los “especialistas” por excelencia en el Estado.

El microcrédito puede considerarse entonces como un “lenguaje” a través del cual ciertos actores relacionados entre sí (sean personas o instituciones) construyen sentidos acerca del *mercado*. Por su parte, las políticas sociales pueden ser consideradas como un lenguaje homólogo que construye sentidos acerca del *Estado*. Como

derivación lógica de ello, si nos encontramos con una política social de microcréditos, podemos asumir que vamos a toparnos con el *Estado* y el *mercado* “dialogando” entre sí.

De esta manera, así como la relación entre estado y mercado puede considerarse conceptualmente como una relación entre “dominios”, en términos empíricos adopta una relación entre perspectivas de actores que, evidentemente, no se nos presentarán como unívocas ni homogéneas, pues estarán determinadas por el contexto analítico y social. Es decir, estarán signadas por las relaciones entre los actores protagonistas de la “realidad” y las posiciones que ocupen en el entramado social, así como por sus “intereses”, “intenciones”, “motivaciones”, “trayectorias”, etc., aspectos que hacen que estas “perspectivas” se expresen a través de una diversidad que le corresponde a la investigación etnográfica la tarea de aprehender. (cf. Balbi y Rosato, 2003)

Si partimos de una definición a priori de, supongamos, “Estado” corremos el riesgo de borrar de plano aquella diversidad que, como antropólogos, pretendemos comprender o explicar. En la teoría, el Estado ha sido tratado como el órgano encargado de la producción de representaciones sociales para la sociedad (cf. Durkheim, 1985); como dotado de un conjunto de aparatos responsables de la producción y reproducción de ideología (cf. Althusser, 1987); como la instancia privilegiada del ejercicio de la violencia simbólica y de la producción de las categorías del pensamiento (cf. Bourdieu, 1996); como el resultado de una revolución cultural y el principal responsable de la regulación moral de la sociedad (cf. Corrigan & Sayer, 1985), como una “idea” (Abrams, 1988), entre otros enfoques.

Desde el punto de vista de los políticos y funcionarios que formularon el Banco Popular de la Buena Fe, el *Estado* adopta sentidos estrechamente vinculados con la *Nación* y con la *gente* en una triple relación (*Estado – Nación – gente*) que conformaría un *Proyecto alternativo al neoliberalismo: El Proyecto Nacional y Popular*. Desde la perspectiva de los actores, este *Proyecto* se posiciona en contra del *mercado* a través de la *ponderación* de ciertos *valores* como la *solidaridad*, la *honestidad*, la *palabra*, etc. Estas relaciones, ¿son representacionales?, ¿ideológicas?, ¿culturales?, ¿morales? La teoría nos permite darle un sentido de este carácter únicamente en relación con un análisis empírico riguroso.

Si nos encontramos con actores que utilizan categorías tales como “estado” o “mercado” para darle sentido a las relaciones de las cuales son protagonistas -por lo cual estas categorías “forman parte” de su “visión del mundo”-, como etnógrafos estamos

obligados a preguntarnos sobre ellas para comenzar a analizar las relaciones sociales que las sostienen, las producen y les dan un sentido específico.

Hemos focalizado sobre la dimensión local de la implementación del Banco Popular de la Buena Fe y nos centramos en el análisis de las relaciones sociales entre quienes dan y quienes reciben los microcréditos en diferentes ámbitos y contextos del proceso de implementación, preguntándonos acerca de cómo se producen el derecho a recibir así como de la obligación de devolver el dinero. Sin embargo, nos encontramos con que a estas dos se les suma una tercera obligación que es producto de la personalización de las relaciones entre quienes entregan y quienes reciben un microcrédito: la obligación de *participar*.

El análisis etnográfico nos reveló además que la *solidaridad* es uno de los valores centrales que imprimen la dinámica del otorgamiento y devolución de los créditos. Pero este no es el único valor promovido. Para mantenerse como *prestatarios* del programa, las personas deben demostrar a su vez que son *honestas, confiables* y se *comprometen* a través de la *participación* en reuniones semanales durante los ocho meses que abarca la solicitud y devolución del crédito. La producción de estos valores implica relaciones de tipo personalizado entre beneficiarios y ejecutores, incidiendo estas relaciones en la permanencia o no de las personas en el programa.

La obligación de *participar*, entendida también como *estar y no desaparecer* sienta las condiciones de posibilidad para la generación de adhesión (cf. Palmeira, 2003) a un *proyecto* más amplio y totalizador que el de dar crédito: el *Proyecto Nacional y Popular*. Es por ello que afirmamos que el proceso de dar, recibir y devolver tiene por principio una relación de tipo económica -entre acreedores y deudores-, pero resulta en el tiempo en una relación de tipo político que pone en juego la adhesión a un *Proyecto*. Esta transformación ocurre a lo largo del tiempo, en el marco de una dinámica que hemos llamado “el ciclo de los créditos”.

Este ciclo se divide en diferentes “fases”. A medida que el tiempo avanza, las personas que solicitan y reciben un crédito van progresivamente relacionándose con cada vez más gente. En primer lugar, el grupo de garantes mutuos se reúne con un *promotor* del Banco Popular durante dos meses en sus respectivas casas. Es la fase del proceso de solicitud del crédito. Luego, participan durante seis meses de reuniones semanales en un espacio denominado el *Centro*. Estas reuniones se realizan con otros grupos de garantes, aquellos que también pasaron por la primera “fase”, aunque en forma independiente de los demás. En esta segunda fase los grupos de garantes mutuos,

junto con todos aquellos grupos que también solicitaron el crédito; participan de y dan forma a *la vida de Centro*. Esta segunda fase se corresponde con la de devolución del dinero –y con otras cuestiones de las cuales iremos dando cuenta- y también implica reuniones con otros *Centros* del banco que operan en la localidad. Finalmente, en la “fase” de los Encuentros provinciales y nacionales se reúnen los *Centros* de toda la provincia o todo el país para *compartir experiencias* acerca del proceso de implementación del Banco Popular de la Buena Fe a lo largo del año. Esta tercera fase es la instancia en que los *compromisos* asumidos en las fases de solicitud y devolución del dinero toman la forma de adhesión a una causa. En esta tesis mostraremos cómo es que esto sucede, entendiendo a este ciclo en términos de un proceso de producción de valor o, como diría Graeber (2001), un proceso de valorización de la importancia de las acciones.

Antes de ello, sin embargo, consideramos necesario dar cuenta en qué contexto podemos ubicar esta investigación sobre microcréditos dentro del amplio campo de trabajos e investigaciones dedicadas al tema, tanto en lo que refiere a las microfinanzas en la Argentina como en el exterior.

Un panorama general sobre microfinanzas

La noción de microfinanzas, categoría dentro de la cual se incluyen el tipo de microcréditos que aquí nos ocupan, refiere a una amplia diversidad de formas de ahorro y préstamo en dinero que varía según la clasificación que se realice. Se puede restringir esta noción a los créditos y sistemas de ahorro “para los pobres” o se la puede extender a todo crédito otorgado por instituciones privadas o públicas cuya población objeto sea aquella que está excluida del sistema bancario (cf. PNUD, 2005). Otros criterios refieren a la forma que adopta la garantía, a los montos que se entregan y a la forma de devolverlos. (cf. Morduch, 1998 y 1999; Goldberg, 2006; Bekerman & Rodriguez, 2007; Santos, 2007).

Según Wydick (2000), hacia fines de la década de los noventa este tipo de créditos se habría transformado en una herramienta cada vez más utilizada para proveer crédito a los pobres, presentándose como un elemento innovador para que las finanzas puedan alcanzar nuevos clientes. Una de estas innovaciones refiere al manejo de la información. Concretamente, a la información que deben obtener, manejar y controlar los bancos para determinar los riesgos de las operaciones. El control grupal de la deuda,

conocido también como “control entre pares” (cf. Stiglitz, 2005) ofreció, supuestamente, la solución a este problema al transferir los costos de la obtención de la información de riesgo a los prestatarios que deben agruparse para solicitar el préstamo y, además, garantizarse la deuda mutuamente. Para Nissanke (2002), este tipo de formas son adoptadas por aquellas instituciones que operan en las microfinanzas ‘informales’.

Los trabajos que tratan con este tipo de microfinanzas comenzaron a proliferar a partir de la realización, en 1997, de la Primera Cumbre de Microcrédito en Washington. Dicho evento reunió a más de 2900 personas provenientes de 137 países. Allí se lanzó una campaña que promovió la consigna de alcanzar, en un lapso de nueve años, a 100 millones de las familias más pobres del mundo a través de las microfinanzas, focalizando en las mujeres como principal “población objeto”⁴. Un renovado impulso tomaron las publicaciones cuando las Naciones Unidas declararon al año 2005 como el “Año Internacional del Microcrédito”. En consecuencia, la bibliografía es abundante, aunque gira alrededor de temas y problemáticas similares, siendo que pueden agruparse en dos tipos: por un lado podemos mencionar a los análisis que refieren al impacto y efectividad del microcrédito; por otro lado, a los trabajos que problematizan las modalidades de control sobre la deuda y que relativizan las conclusiones a las cuales llegan los análisis de impacto que, en su mayoría, confirman que el microcrédito mejora el bienestar de las personas.

Los análisis que se centran en el impacto y la efectividad refieren a temas como el “potencial” de los microcréditos para la inclusión social, el “empoderamiento” de la mujer a través del crédito y el desarrollo de emprendimientos de autoempleo que posibilitarían las microfinanzas. En esta línea, Beckerman & Rodríguez (2007) analizan el microcrédito en la Argentina para “establecer líneas de acción que permitan el fortalecimiento de estos programas y de su impacto social” (Beckerman & Rodríguez, op. cit.: 96). Basadas en un diagnóstico que les indica que las micro-finanzas tienen un desarrollo incipiente en la Argentina, los autores analizan los efectos del microcrédito sobre los prestatarios, concluyendo que “el acceso al crédito ayudó a disminuir la vulnerabilidad social de las clientas a partir de incrementos y diversificación de los ingresos de sus emprendimientos; a lo que se agrega una situación de mayor confianza en el futuro”. (Beckerman & Rodríguez, 2007: 112).

⁴ fuente: www.microcreditsummit.org

En consonancia con el Año Internacional del Microcrédito, el Programa para el Desarrollo de Naciones Unidas publicó un informe sobre la situación de las micro-finanzas en la Argentina. Según este informe, y coincidiendo con Beckerman & Rodriguez (op. cit.), las micro-finanzas “observan un grado de desarrollo extremadamente incipiente” (PNUD, 2005: 6). Es por ello que los análisis respecto del microcrédito en nuestro país son escasos. Los pocos análisis como los citados dan por supuesto que el microcrédito alivia la pobreza y que son una herramienta eficaz para mejorar las condiciones de vida de las personas. En consecuencia, las conclusiones a las cuales se llega no son más que confirmaciones de dichos supuestos. Además, y según Goldberg (2006), quien también describe la situación del microcrédito en la Argentina, los indicadores que determinan el éxito de las micro-finanzas están basados en el desempeño financiero de las instituciones que entregan los créditos. Se asume entonces que una alta tasa de recuperación del dinero refleja un mejoramiento en el bienestar de los clientes.

Un tema también recurrente en el campo de las microfinanzas es el empoderamiento de las mujeres asociado al microcrédito. Cheston y Kuhn (2008), basadas en investigaciones del Banco Mundial, UNIFEM⁵ y EL PNUD⁶ afirman que el microcrédito es una herramienta para superar las desigualdades de género que inhiben el crecimiento económico en las sociedades en desarrollo. Según las autoras, “las micro-finanzas empoderan a las mujeres al poner capital en sus manos y al permitirles ganar ingresos independientes y contribuir económicamente a sus hogares y comunidades” (Cheston y Kuhn, op. cit.: 8).

La mayoría de estos los trabajos toman como marco teórico y como fuente de datos y las investigaciones producidas por las mismas agencias y organismos que financian a los microcréditos así como aquellas realizadas por intelectuales y científicos que ofician de asesores de estas instituciones. En consecuencia, los análisis tienden más bien a dos conclusiones: a) confirmar que las micro-finanzas “empoderan” a las mujeres o “mejoran el bienestar de los pobres” o b) proponer mejores acciones que lleven a un mayor o a un mayor mejoramiento del bienestar de los pobres. Los pocos análisis que trabajan con datos de primera mano recolectados por el investigador en terreno muestran que el contexto en el cual se diseñaron, se probaron y se experimentaron supuestamente por primera vez los créditos solidarios para pobres, lejos se encuentra del

⁵ Fondo de las Naciones Unidas para la Mujer.

⁶ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

ideal pretendido en lo que refiere a su consideración en tanto herramienta liberadora o de empoderamiento.

Del lado de los trabajos que problematizan el control sobre la deuda de los prestatarios podemos mencionar por ejemplo a Lamia Karim (2008) y también a Goetz y Gupta (1996) que nos revelan, en contraposición a los trabajos que ponderan y promueven el “empoderamiento” como principal efecto positivo de los créditos, que el Grameen Bank y otros bancos microfinancieros en Bangladesh deben tratarse más bien como poderosas instituciones de control social que operan en “la sombra del estado” ejerciendo una suerte de soberanía sobre la población en amplios aspectos de la vida social.

Otros autores, como por ejemplo Morduch (1998 y 1999); Nissanke (2002); Armendariz & Morduch (2005) también problematizan el control sobre la deuda de los prestatarios, aunque desde un punto de vista financiero. Focalizan su análisis en las diferentes formas de reducción del riesgo que implementan las instituciones microfinancieras, centrándose en lo que en la jerga se denomina los “mecanismos e incentivos para la devolución del dinero” y en la forma en que se aplica la garantía solidaria. El objetivo de estos trabajos es el de mostrar que la viabilidad financiera de las instituciones que prestan dinero a los pobres –es decir, la alta tasa de retorno de los microcréditos- no puede asociarse directamente con la reducción de la pobreza.

Según estos autores, los microcréditos no son viables financieramente, sino que dependen de donaciones y subsidios. Nissanke (2002), por ejemplo, nos muestra cómo, aún con una tasa de interés del 20%, el banco Grameen ha mantenido su dependencia de subsidios que, para el período 1985 – 1996 sumaban alrededor de 176 millones de dólares teniendo en cuenta sólo a los aportantes privados. En consecuencia, si las microfinanzas reciben recursos por parte de donantes, la idea de viabilidad financiera de los microcréditos se vuelve insostenible y la relación entre viabilidad de los bancos y la reducción de la pobreza se transforma en una relación que no tiene sustento empírico ni lógico.

Las micro-finanzas son consideradas como un movimiento mundial que mueve millones de dólares ocupando un lugar clave en la agenda de las instituciones de asistencia y desarrollo internacionales (cf. Morduch, 1999; Hartmann & Boyce 1998; Nissanke 2002, Karim 2008). Sin embargo en la Argentina, específicamente los créditos con garantía solidaria para los pobres, son aún un campo en formación, aunque

directamente influenciados por este “movimiento mundial”. Este hecho nos indica que no se trata de un fenómeno aislado, pasajero o de coyuntura.

Nuestro interés sobre el tema gira en torno a tratar un aspecto que no aparece en la bibliografía que encara las micro-finanzas en la Argentina y sólo lo hace en contadas ocasiones en las publicaciones producidas en el exterior: el lugar de las relaciones personalizadas en el ciclo de dar-recibir y devolver un microcrédito. En este sentido, nuestra propuesta se acerca más a los análisis que tratan con el control de la deuda de los prestatarios. Sin embargo, la mayoría de estos análisis recurre a la teoría financiera, siendo escasos los trabajos que abordan la producción de los derechos y las obligaciones en el marco de su articulación con diferentes formas de regulación.

Estructura de la tesis

La complejidad del proceso de constitución de los microcréditos como herramienta legítima de intervención sobre la pobreza hace que debamos tener en cuenta no sólo la lógica restringida de las micro-finanzas, sino también las diferentes determinaciones, influencias y articulaciones que llevaron a considerarlas como un “movimiento mundial” y los aportes que este movimiento realizó para dar forma a las reapropiaciones locales. El Banco Popular de la Buena Fe es financiado por fondos del Estado argentino sin la intervención directa de organismos internacionales en cuanto a los recursos se refiere. Pero la metodología de implementación y la puesta en práctica de esta política social es tomada del modelo Grameen, modelo que es producto de un largo proceso de creación y difusión a escala internacional en la cual los organismos multilaterales de financiamiento jugaron un rol central. Atender a estas influencias se vuelve en consecuencia necesario en función de dimensionar el nivel local característico del análisis etnográfico en conexión con determinaciones que exceden lo local, pero que a la vez lo constituyen.

Dicho tema es, justamente, objeto de nuestro primer capítulo, titulado “El microcrédito y el ‘mitocrédito’”. Allí analizamos diversos relatos acerca del éxito, el carácter “inédito” y la expansión mundial del Banco Grameen. Estos relatos, a través de su producción y circulación, resultaron en la legitimación del microcrédito como ‘la’ herramienta de vanguardia para luchar contra la pobreza. Producidos en un entramado institucional de nivel internacional, tienen como principales portavoces, entre otros, al

propio Yunus, a ex presidentes de los Estados Unidos y la actual secretaria de Estado de dicho país, una serie de periodistas, intelectuales y pensadores de la talla de Joseph Stiglitz y Bernardo Kliksberg, la Iglesia Católica, y las más diversas instituciones del ámbito internacional como la Fundación Príncipe de Asturias, la Fundación Nobel, el Banco Mundial, las Naciones Unidas, etc.

Consideramos la expansión mundial del microcrédito como el resultado de un proceso conflictivo de producción de significados (cf. Wright 1998; Williams 2000) que logró imponer sentidos acerca de la necesidad, la innovación y el carácter “revolucionario” de una “nueva” y definitiva forma de eliminar la pobreza en el mundo. Los relatos acerca de su carácter “inédito” y hasta “revolucionario”, entendidos como producto de una hegemonía, presentan a su vez aspectos que Leach (1976) llamaría míticos y también características que Geertz (1994) atribuiría al sentido común, dimensiones que consideramos clave para interpretar este proceso de producción e imposición de la legitimidad del microcrédito.

Mostramos cómo estos relatos consideran el “nacimiento” de los microcréditos en términos de su origen privado; posicionándose “en contra” del Estado por considerar que éste ha fracasado en la lucha contra la pobreza. Describimos a su vez cómo transmiten sentidos acerca del proceso de consolidación de las microfinanzas a nivel internacional, dando cuenta de la lógica mercantil que les imprime su dinámica. Esta dinámica se construye “en contra” del Estado, apelando a una retórica neoliberal (cf. Karim 2008) que proclama “fortalecer” la libertad de mercado llevando las finanzas hacia “sectores” que estarían marginados de ella. De esta manera, nos posicionamos críticamente frente a los análisis que concluyen que el microcrédito “sirve para” bancarizar a sectores que estaban “por fuera” de las finanzas. Esta no puede ser nuestra conclusión pues es parte de los relatos que legitimaron e impusieron a los microcréditos en los términos expuestos.

En síntesis, en este primer capítulo comenzamos a tratar con la lógica financiera de estos créditos y con la forma en que esta lógica se puso en juego en la expansión internacional del modelo Grameen que, a medida que se expandía, instalaba *réplicas* en una gran cantidad de países, incluida la Argentina.

Justamente, en el capítulo titulado “Microfinanzas ‘con’ futuro y ‘con’ Estado”, analizamos cómo es apropiado el modelo Grameen localmente, siendo incorporado a los principios de una política social en el marco del Banco Popular de la Buena Fe. Ubicándonos desde la posición del “deber ser” del programa y desde el punto de vista

de quienes lo han diseñado, analizamos cómo la lógica microfinanciera y la lógica estatal comienzan a relacionarse desde la formulación misma del programa. En función de ello, realizamos una lectura etnográfica de varios documentos internos del Banco. En la primera parte del capítulo, titulada “Un programa social con metodología microfinanciera”, trabajamos con material de autores que se han dedicado a analizar la metodología Grameen en función de dar cuenta cómo ésta es incorporada por el Banco Popular de la Buena Fe. Si bien en su aspecto técnico y formal esta metodología es prácticamente la misma a la del ‘Grameen Bank’, los sentidos que adoptan son distintos a los que supuestamente son considerados para el Grameen y todos los microbancos que adoptan esta metodología según varios autores.

Desde el punto de vista de quienes formularon el programa, el Banco Popular de la Buena Fe va *más allá* que la implementación adecuada de una metodología microfinanciera, pues *antes que un banco es una política social del Estado*. En consecuencia, prestamos atención a cómo se concibe el rol del Estado en términos de la formulación del Banco Popular de la Buena Fe, un programa que formaría parte de la construcción de una *nueva relación entre el Estado y la gente* en el marco de una crítica al neoliberalismo. Esta crítica propone construir un *proyecto político alternativo: el Proyecto Nacional y Popular*. Esto implicaría realizar un *cambio de paradigma en políticas sociales* que a partir de allí se enmarcarían en un *nuevo marco político* que propone un *fortalecimiento de la relación entre el Estado y la gente*. Al respecto, centramos nuestra atención en cómo es concebido el Estado y su rol desde el punto de vista de los actores.

En la segunda parte del capítulo, “Dar dinero y construir un *proyecto*”, apelamos también al análisis de documentos, así como a descripciones y análisis de situaciones de campo, para comenzar a indagar en las relaciones que los protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe proponen entre: el *crédito para el trabajo*, los *valores* como *la solidaridad, la honestidad, la disciplina*, etc. y la construcción de un *Proyecto* que se sostiene *con la participación de todos* y que excede el dar y recibir dinero.

Finalmente, en la tercera parte de este capítulo -“Derechos, obligaciones, deudas y producción de valor”- recurriremos a teorías antropológicas que nos permitan desarrollar un marco analítico adecuado para analizar el componente personalizado de las relaciones sociales que se ponen en juego en el Banco Popular de la Buena Fe y el lugar que esta personalización ocupa en la construcción de los derechos, las obligaciones y los *valores*. Al respecto, las teorías del don y la reciprocidad son

problematizadas en función de nuestro caso. Recuperamos críticamente los trabajos del Movimiento Antiutilitarista en Ciencias Sociales (M.A.U.S.S.), específicamente aquellos que proponen al don y a la reciprocidad como “alternativa” al mercado y al estado. Sostenemos que el énfasis puesto por los autores de este movimiento en los aspectos “voluntarios” y “espontáneos” del don hace que el problema de la producción de las obligaciones quede relegado a un plano meramente enunciativo. De esta manera, el don se torna un sistema autónomo desarticulado y contrapuesto a los otros dominios.

A partir de allí problematizamos las nociones de obligación y deuda desde diferentes perspectivas para desarrollar herramientas analíticas acordes al caso propuesto, concluyendo que los resultados hacia los cuales nos llevan los autores del M.A.U.S.S son consecuencia de la no diferenciación entre el valor que circula y la “cosa” o el “bien” que cambia de manos (Cf. Graeber 2001, Abduca 2008). Proponemos que para nuestro análisis el énfasis debe estar puesto en los valores, en la forma en que se producen y circulan, teniendo a su vez en cuenta las diferentes formas de tratar con las deudas y obligaciones generadas en la circulación.

A partir del capítulo titulado “La creación de un compromiso” comenzamos a describir y analizar el proceso de implementación del Banco Popular de la Buena Fe en dos localidades de la provincia de Entre Ríos, Paraná y Victoria, atendiendo a la conexión que realizan los actores entre las “características” de las personas –expresadas en los valores como la *honestidad*, la *disciplina*, las *solidaridad*, etc.- y el bien que circula, el dinero. El foco del análisis está puesto en las relaciones que se establecen entre quienes entregan los créditos (los llamados *promotores*) y quienes los reciben (llamados *prestatarios*) en función de dar cuenta de cómo se producen los derechos y las obligaciones, específicamente el derecho a recibir y la obligación de devolver el dinero, que son significadas por los actores en términos del *compromiso mutuo* entre los miembros del *grupo solidario*. Prestamos especial consideración a la importancia dada por parte de los actores a los conocimientos, los valores y las capacidades que se ponen en juego en el marco del dar, el recibir y el devolver dinero con interés.

En función de ello, realizamos un análisis comparativo de la implementación del programa en las dos localidades en las cuales hemos realizado trabajo de campo. La comparación tuvo como resultado la determinación de variabilidades relativas al tipo de conocimientos que se ponen en juego en cada localidad y a las formas en que estos conocimientos son valorados por los actores: por un lado, se trata de un conocimiento de tipo comercial que refiere a la *capacitación* sobre el armado de los *proyectos* y en el

cual se pone en juego la determinación de costos y de ganancias futuras del *emprendimiento*; por otro lado se pone en juego un conocimiento relativo a “saber” si las personas tienen la capacidad de asumir el *compromiso* que implica el crédito y la garantía grupal. De esta manera, los *valores* a los cuales las personas deben adscribir para formar parte del *banquito* adoptan primero la forma de un *compromiso* cuyo respeto será puesto a prueba durante el tiempo en que se usa y se devuelve el dinero. El *compromiso* inicial que el *prestatario* asume tiene como contrapartida la promesa de los *promotores* de la posibilidad de renovar el crédito con sumas progresivamente más altas en el caso de que el *prestatario* honre dichos compromisos, es decir, que efectivamente se comporte con *honestidad, disciplina y solidaridad*.

Sobre la base de los resultados de la comparación mostramos que la producción y circulación de tipos específicos de conocimiento es de vital importancia para comprender la producción de los derechos y las obligaciones. Si bien hemos establecido variabilidades entre las dos localidades relativas a la importancia dada a un tipo de conocimiento o al otro, lo que ambos tienen en común es que se producen y se transmiten en el marco de una dinámica personalizada que resulta en un *conocimiento mutuo* entre prestatarios y promotores que debe ser continuamente reactualizado y reproducido. En función de lo cual se crea la obligación de *estar y de participar*.

En esta línea, en el capítulo siguiente analizamos lo que hemos dado en llamar, como refleja el título del capítulo, “el ciclo de los créditos”. Consideramos principalmente las formas que adoptan el dar, el recibir y el devolver a lo largo de las diferentes etapas y momentos de este ciclo, atendiendo a los roles que ocupan los distintos protagonistas del programa y a las razones o motivos que esgrimen para pedir y para otorgar un microcrédito. Estas razones no necesariamente son coincidentes y pueden presentarse como conflictivas.

El hilo conductor de este capítulo es la forma en que los actores le otorgan sentido a las relaciones hacia el interior del programa. Éstas son significadas a través de la categoría de *crecimiento*, y es alrededor de esta categoría que se construye al *banquito* como una “totalidad” que comienza a *crecer* desde la interacción interpersonal y el *conocimiento mutuo* y va progresivamente ampliándose hacia niveles cada vez más abarcativos llegando a constituirse en términos de la Nación o del *Proyecto Nacional y Popular*. Al mismo tiempo en que el *crecimiento* se define como posible sólo si las personas se comportan con *disciplina, solidaridad, trabajo y honestidad*, es decir si adscriben a ciertos *valores*, también existe la posibilidad de que las personas pongan en

peligro al crecimiento y al banquito como proyecto. Es por ello que el banquito no es para gente deshonesto, que miente y no trabaja.

Quienes ponen en *peligro* al *banquito* serán significados, según el contexto, de diversas maneras. Dependiendo de en qué “fase” del ciclo nos encontremos se tratará de personas concretas que *no merecen estar ni participar* o de personificaciones más generales que son entendidas como *los enemigos del banquito*, tal como sucede en los Encuentros Nacionales que serán objeto del capítulo final.

A lo largo del ciclo de los créditos, la obligación de devolver el dinero se transforma en una obligación *de estar y de participar*, lo que sienta las condiciones de posibilidad para la transformación de la *gente que está y que participa* en una suerte de adhesión (cf. Palmeira 2003) cuyo valor se realiza pública y ritualmente durante los *Encuentros Nacionales y Provinciales*. Estos Encuentros, entendidos como instancias ritualizadas, serán objeto de análisis del último capítulo, titulado “Los rituales de un banco y el *compromiso* con el *Proyecto*”. Se trata de eventos en los cuales participan los *banquitos* de todo el país o de toda la provincia, según sea el caso. El análisis de dichos Encuentros nos permite comprender la forma en que se manifiesta públicamente la adhesión a un *Proyecto* más amplio que el de dar *créditos para el trabajo*. Allí, las relaciones construidas a lo largo del ciclo de los créditos toman forma expresiva y son representadas ante los ojos de una audiencia formada por todos los protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe: desde los prestatarios que están trabajando en sus emprendimientos hasta la Ministra de Desarrollo Social de la Nación, Alicia Kirchner.

Así, los *compromisos*, los *valores* y las relaciones entre todos los actores del Banco Popular de la Buena Fe son significadas en términos de un *trabajo en conjunto*, realizado *desde abajo hacia arriba* en pos de la construcción de un *Proyecto Nacional y Popular*. Al producir esta totalidad más amplia de la cual *todos* forman parte activa, se está produciendo a su vez un posicionamiento “hacia un lado de la sociedad”, un elemento constitutivo de las relaciones de adhesión política (cf. Plameira 2003) que implica, al mismo tiempo, la construcción simbólica y dramática de los *enemigos* del *Proyecto*: los que están “del otro lado”.

II. El microcrédito y el “mitocrédito”.

En el presente capítulo analizamos diversos relatos acerca de cómo el microcrédito se instauró como parte de una ‘vanguardia’ en la lucha contra la pobreza y que involucran a diferentes personalidades e instituciones de influencia internacional. En esos relatos, los microcréditos se consideran como un ‘vehículo para el progreso económico de las personas que menos tienen’, como una ‘herramienta efectiva para el empoderamiento de las mujeres’, y como una ‘garantía para el acceso a los derechos de los más pobres’. Estos relatos comienzan con el ‘origen’ de los microcréditos, siendo considerados como creación de Muhammad Yunus, el economista fundador del Grameen Bank de Bangladesh.

Nos centramos en la descripción de la forma en que en esos relatos se fueron construyendo, a niveles internacionales y a lo largo del tiempo, en términos de una cuasi-revelación: finalmente la humanidad “descubrió”, gracias a Yunus, la forma de solucionar la pobreza; este *aporte a la humanidad* lo hizo merecedor del Premio Nobel de la Paz en el año 2006.

Según los relatos que analizamos, los microcréditos “comienzan” con Yunus, quien es presentado prácticamente como un líder mundial, casi como un profeta de la lucha contra la pobreza, a tal punto que sus libros se transforman en inspiración y guías para la acción de personalidades e instituciones que quieren sumarse a su misión en muchos países. Es por ello, y por ser considerado el creador de los créditos para los pobres, que Muhammad Yunus pasó a considerarse como una especie de “héroe mítico” de los microcréditos.

De esta manera, aparece como el padre fundador de una idea revolucionaria que cambiará al mundo, como un luchador que tuvo que enfrentarse a las más variadas dificultades para “cambiar mentalidades”, lidiar con trabas financieras, legales, burocráticas y de toda índole para finalmente triunfar y lograr poner en práctica una nueva y revolucionaria forma de encarar la pobreza y de solucionarla.

Asociado a la imagen de Yunus como su creador, hacia fines de la década de los noventa, el modelo Grameen de préstamos grupales para personas en situación de pobreza había sido replicado en Bolivia, Chile, India, Malasia, Mali, las Filipinas, Sri Lanka, Tailandia, Vietnam y los Estados Unidos (cf. Morduch, 1999). Hoy podemos agregar a esta lista muchos países más, incluida la Argentina. En este marco y en

referencia a los relatos que mencionábamos, analizaremos cómo fue que el *Grameen Bank* llegó a ser considerado como la "institución microfinanciera más célebre del mundo" (Nissanke 2002: 9)

Consideramos a estos relatos como dando forma a una historia construida como mito. Para Edmund Leach, un mito es una historia cuya verdad o falsedad es irrelevante para el antropólogo. Para los actores que la producen, "existe y se preserva con objeto de justificar las actitudes y acciones del presente" (1976: 108). Para el autor, el mito no necesariamente refiere a un pasado lejano e incierto, como en la concepción clásica del tiempo mítico, sino que puede presentarse como una descripción histórica de acontecimientos reputados como de haber sucedido (cf. Leach, op. cit). Nunca hay una sola versión de estos acontecimientos, pues son manipuladas y readaptadas en función de los contextos, mientras que otras quedan soslayadas. Este soslayamiento es una condición necesaria para entender un relato o una historia -Leach utiliza ambos términos- en tanto mito. Las versiones soslayadas son aquellas que ponen en cuestión al mito, que lo enfrentan y que lo cuestionan, pero debemos considerarlas analíticamente como parte del mito, pues el mito es la versión de un relato que se ha impuesto sobre otras.

Hay versiones que dicen que el microcrédito empodera a la mujer, hay versiones que dicen que refuerza su sometimiento al hombre. Otros afirman que Yunus no ha inventado nada y que los microcréditos han surgido en los "laboratorios" de economía de las universidades del primer mundo. En otras versiones, el microcrédito se remonta a la época del gobierno colonial Británico que habría fomentado cooperativas de crédito para combatir la pobreza en la India. De esta manera, los relatos acerca del origen, la función y expansión de los microcréditos pueden ser entendidos como parte de un lenguaje en que se mantiene la controversia social (cf. Leach, 1976).

Prestando atención a las diferentes versiones, nuestra intención es reconstruir la historia contada por ciertos actores que, desde las instituciones en las cuales trabajan, tienen la posibilidad de hacerse escuchar a nivel mundial pues poseen o tienen a disposición los medios para imponer y reproducir sus ideas a escalas inimaginables para un "ciudadano común". El mito será considerado como parte de un sistema de significados producido en un circuito anclado institucionalmente que proporciona los medios necesarios para que sea producido y, más importante aún, se distribuya y circule a nivel internacional con la consecuente capacidad de imponerse y canalizar políticas de intervención legítimas en los "países pobres". En este marco, el Premio Nobel de la Paz

otorgado a Muhammad Yunus no es una consideración menor al respecto. De esta manera, la producción del mito puede entenderse como parte constitutiva de la producción de una hegemonía (cf. Williams 2000).

El mito es considerado en función de los significados que transmite y en cuanto a su incidencia en la legitimación del microcrédito a nivel internacional, generando al mismo tiempo las condiciones de posibilidad para que sean incorporados como fundamentos de la lucha contra la pobreza en diversos contextos. En primer lugar, entonces, analizaremos qué "dice" el mito y cómo comunica sentidos específicos en torno a la pobreza, sus causas y soluciones para luego describir cómo estos sentidos circulan imponiéndose como legítimos. En segundo lugar, analizaremos las formas en que este mito aportó a la construcción del microcrédito como un "bien" que pudo exportarse a una gran cantidad de "países en desarrollo", llegando a formar parte de los ya clásicos ejemplos de la influencia internacional de las agencias multilaterales.

Muhammad Yunus, el "héroe mítico".

Aquello que aparece como el principio rector de los microcréditos para los pobres es que el financiamiento posibilitaría movilizar sus potencialidades para que puedan así autogestionar su progreso económico (cf. Yunus 2006). Estas potencialidades se encontrarían restringidas principalmente porque "los bancos no les prestan dinero" y, en consecuencia, los pobres no tienen acceso al sistema financiero. Este principio rector no es más que el "descubrimiento" que habría realizado en 1976 un economista bengalí de nombre Muhammad Yunus -en aquél entonces era 'un' economista, hoy es 'el' economista- y que lo habría llevado a inventar pequeños préstamos para personas necesitadas, desembolsando los primeros recursos de su propio bolsillo. Con el tiempo fue prestándole dinero a cada vez más gente y, finalmente, fundó un banco. El banco creció, se expandió y cruzó las fronteras de Bangladesh. Hoy, a Muhammad Yunus se lo conoce mundialmente como "el banquero de los pobres".

Luego de la "exitosa" experiencia del Grameen en Bangladesh, este banco comenzó a captar la atención de ciertas personalidades e instituciones influyentes en el mundo de la política internacional. Con el tiempo, además, Yunus se convirtió en una suerte de portavoz de una revolucionaria idea que cambiaría al mundo, y sus microcréditos fueron consagrados como la forma más eficaz de combatir la pobreza. Tal

es así que hoy en día el Banco Grameen cuenta con "réplicas" en una gran cantidad de países y el microcrédito se ha transformado en protagonista de la circulación de capital a nivel internacional.

El proceso que llevó a este "éxito" estuvo enmarcado por sentidos acerca de la necesidad y utilidad de los microcréditos así como acerca de su originalidad y condición inédita en la historia de la lucha contra la pobreza. Los relatos que transmiten estos sentidos giran alrededor de la trayectoria de su creador. Para mostrar entonces cómo el mito comenzó a crecer y a legitimarse comenzaremos, justamente, con la descripción de la trayectoria de Muhammad Yunus tal como es relatada por él y reconocida por otros. Dicha trayectoria es públicamente conocida a partir de su autobiografía publicada en 1998, titulada "El banquero de los Pobres".

El nacimiento de una idea "revolucionaria".

El libro autobiográfico de Yunus es significativo en cuanto se torna uno de los aspectos centrales de la construcción de su imagen como portadora de un mensaje innovador y hasta revolucionario. Pero para que este mensaje se escuchara, hubo que hacerlo escuchar. Basta con fijarse en la solapa del libro para encontrarse con algunos de los protagonistas del impulso dado a los microcréditos: Hillary Clinton⁷, Jimmy Carter⁸, y los medios de comunicación, representados por los diarios *The Economist*, *The New York Times* y la revista *Parade*, tres medios de prensa estadounidenses. La particularidad de la solapa de este libro es que no fue escrita en función de la publicación, sino que las frases que allí figuran habían sido pronunciadas con anterioridad por sus autores, tal como se aclara en el epígrafe de cada uno de los comentarios. Las frases de los medios de prensa habían aparecido en sus respectivas ediciones. La frase de Hillary Clinton, que comienza así: "Ojala todas las naciones compartieran la conciencia que el Doctor Yunus y el Banco Grameen tienen...", fue dicha durante un discurso pronunciado tres años antes en Copenhague. La frase de Jimmy Carter refiere también a un fragmento de un discurso que este ex presidente de los Estados Unidos habría realizado en dedicación a Muhammad Yunus cuando le otorgaron el "Premio Mundial de la Alimentación" en 1994. Dice así: "Al dotar a las

⁷ Actual Secretaria de Estado de los Estados Unidos. En 1998, año de la publicación de la autobiografía de Yunus, era "Primera Dama" del mismo país.

⁸ Ex presidente de los Estados Unidos (1977-1981)

personas pobres del poder para ayudarse a sí mismas, el doctor Yunus les ha ofrecido algo mucho más valioso que un plato de seguridad alimentaria en su forma más básica."

La autobiografía comienza con el retorno de Yunus a su país luego de doctorarse en la Universidad de Vanderbilt, EE.UU. Después de un breve período como funcionario del gobierno de Bangladesh, posición a la cual renuncia "por aburrimiento", Yunus se hace cargo del departamento de Economía de la Universidad de Chittagong, la Universidad que lo había visto graduarse años atrás como economista. Sin embargo, su descontento respecto de la actividad académica no tardó en surgir:

"Recuerdo que solía encontrar estimulantes las elegantes teorías económicas que enseñaba a mis alumnos y que, supuestamente, podían curar los problemas sociales de toda clase. Sin embargo, en 1974, [ante una crisis de hambre que estaba sufriendo Bangladesh] empecé a horrorizarme de mis propias lecciones. (...) ¿Cómo podía yo continuar hablándoles a mis estudiantes de aquellas historietas fantasiosas que yo explicaba en nombre de la economía?" (Yunus, 2006:12)

El profesor salió entonces de las aulas de la universidad para "aprender de los pobres", para aprender "desde su propia perspectiva los problemas a los que se enfrentan" (Yunus, 2006:13). Comenzó este "aprendizaje" recorriendo las aldeas de campesinos que rodeaban el campus universitario. La caridad, afirma, no era su objetivo; él quería (y quiere) que los pobres salgan por sus propios medios de la pobreza. Se le ocurrió entonces fundar un banco para pobres campesinos. Y así lo hizo. En su autobiografía, Yunus relata cómo fue que prestó por primera vez 27 dólares a un grupo de 42 aldeanos.

Durante una de sus caminatas por las aldeas en busca de las "verdaderas causas" de la pobreza, Yunus se encontró, según relata, con una mujer que estaba fabricando un taburete de bambú. Este encuentro de Yunus con la campesina se transformó luego en el acto de creación de los microcréditos. La descripción del encuentro que realiza el autor del libro es demasiado extensa para transcribirla en forma completa aquí. A continuación editamos entonces lo que consideramos lo minimamente necesario para dar cuenta de esta descripción en términos del "acto fundacional" de los microcréditos.

'¿Cómo se llama?', le pregunté
'Sufiya Begum'.
'¿Y cuántos años tiene?'
'Veintiuno'
(...)
'¿Es suyo ese bambú?, continué preguntando'.
'Sí'.

‘¿Cómo lo consigue?’

‘Lo compro’.

‘¿Y cuánto el cuesta?’

‘Cinco takas’. En aquél entonces, aquello equivalía a unos 22 centavos de dólar.

‘¿Tiene usted los cinco takas?’

‘No, se los pido prestados a los *paikars*’

‘¿Los intermediarios? ¿Y a qué acuerdo llega con ellos?’

‘Yo debo venderles a ellos mis taburetes de bambú al acabar el día para saldar el préstamo’.

‘¿Y por cuánto vende cada taburete?’

‘Por 5 takas y 50 poishas.’

‘O sea que usted saca una ganancia de 50 poishas, ¿no?’

Ella asintió. Aquello equivalía a unos beneficios de apenas 2 centavos.

‘¿Y no podría usted pedir el dinero a un prestamista para comprarse su propia materia prima?’

‘Sí, pero el prestamista siempre pide mucho. Quienes tratan con ellos sólo consiguen empobrecerse aún más.’

Sufiya Begum ganaba dos centavos al día. Aquella idea me tenía impresionado. (...) Ante mis propios ojos, los problemas de la vida y la muerte estaban planteados en céntimos. Allí fallaba algo muy serio. (...) Tenía la sensación de que el sistema económico existente condenaba inexorablemente y perpetuamente a Sufiya a mantener unos ingresos tan bajos que jamás podría ahorrar ni un centavo y nunca podría invertir para ampliar su base económica. Sus hijos estaban igualmente condenados a llevar una vida de penurias, como la que los padres de su madre llevaron antes que ellas. Jamás había oído de nadie que sufriera porque le faltasen 22 centavos. Me parecía imposible, hasta ridículo. (...)

Al día siguiente, pedí a Maimuna Begum [una de mis estudiantes] que me ayudara a elaborar una lista de personas residentes en Jubra que, como Sufiya, dependieran de los comerciantes. En menos de una semana ya teníamos la lista. Allí aparecían los nombres de cuarenta y dos personas que habían pedido prestados, en total, 856 takas (menos de 27 dólares).

‘¡Dios mío, Dios mío! ¡Todo ese sufrimiento de todas esas familias y sólo por no disponer de 27 dólares!’, exclamé. (...) Las personas como Sufiya no eran pobres porque fuesen estúpidas o perezosas: trabajaban todo el día realizando tareas físicas complejas. Eran pobres porque las instituciones financieras del país no les ayudaban a ampliar su base económica. (...)

Pero bastaría con que pudiese prestar aquellos 27 dólares a los aldeanos de Jobra para que éstos pudieran luego vender sus productos a cualquiera. Así obtendrían la más elevada rentabilidad posible de su trabajo y no se verían limitados por las prácticas usureras de los comerciantes y los prestamistas. Era tan fácil. Así que entregué los 27 dólares a Maimuna y le dije: ‘Aquí tienes. Presta este dinero a los cuarenta y dos vecinos y vecinas de nuestra lista. Pueden saldar sus deudas con los comerciantes y vender sus productos a buen precio’

‘¿Y cuándo saldarán la deuda con usted?’, me preguntó.

‘Cuando puedan’, -dije- ‘en cuanto les sea rentable vender sus productos. No me tienen que pagar interés alguno. Yo no me dedico al negocio del dinero’. Y Maimuna se marchó, desconcertada por aquél giro de los acontecimientos. (Yunus, 2006: 50 - 54)

Este relato del encuentro entre Sufiya y Yunus se transformó prácticamente en el acto de creación de los microcréditos. A partir de allí relatos similares respecto de cómo los microcréditos “le cambiaron la vida a los pobres” comenzaron a circular como pruebas irrefutables de la efectividad del *Grameen Bank* y de los microcréditos en general. De esta forma, cada vez que el banco Grameen o cualquier otro programa de

microcréditos aparece en la escena pública ya sea en los medios de comunicación, en documentales o en campañas que los propios bancos de microcrédito realizan, aparecen este tipo de relatos ejemplificadores que comunican los logros y las bondades de estos programas. Cito algunos de la gran cantidad de ejemplos:

Claudia Gotardi, de 41 años, madre de 5 hijos. Comenzó con un microcrédito de \$250 para instalar su negocio de productos avícolas cuyo caudal de ventas se quintuplicó en menos de un año. "Grameen nos dio una gran oportunidad para crecer y capacitarnos", dijo la mujer. (Diario La Nación, 18/12/05).

Antonio Tassin, de 58 años, comentó que pudo techar su carpintería a cielo abierto y comprar nuevas maquinarias gracias al pequeño préstamo que recibió de la fundación. "Pagar el crédito es un sacrificio pero ayuda a salir del pozo", afirmó. También destacó que la ayuda que reciben "no es un subsidio sino un sistema que permite pagar con dignidad el préstamo". (Diario La Nación, 18/12/05)

Solicité un microcrédito para comprar una máquina de coser y empecé a trabajar por mi cuenta. Ahora puedo ayudar a mi familia a seguir adelante. Hoy puedo decir que he cumplido mi sueño". Faizah Kanene, 20 años, RD Congo. (fuente: www.codespa.org).

Me encuentro bien porque siento que soy algo en la vida y porque con todo lo que he aprendido puedo ayudar a que mi comunidad mejore" Darwin Gutiérrez, 16 años, Perú. (fuente: www.codespa.org).

Siempre me ha gustado hacer creaciones con mis manos. Gracias a los cursos de formación pude mejorar mi técnica y ahora hago Productos artesanales de palma y los vendo en el mercado". Cecilia Jácome, 19 años, Guatemala. (fuente: www.codespa.org).

Al circular, estos relatos aportan a la construcción de marcos interpretativos que legitiman determinadas acciones, prácticas y políticas. No son verídicos, tampoco falsos, pues en tanto relatos que dan forma a un mito no podemos considerarlos en estos términos. Sin embargo, cargan con la fuerza persuasiva de su incuestionabilidad. Ahora bien, ¿por qué son incuestionables? En primer lugar, porque son autoevidentes. Nadie con buen sentido común podría negar que, dada su situación, es más beneficioso para Sufiya tomar un préstamo de Yunus, que tomar dinero de un prestamista usurero. ¡Combatamos la mezquindad y solucionaremos la pobreza! Éste es otro de los mensajes a través de los cuales circula el mito de los microcréditos. Simple, sencillo, incuestionable. Sin embargo, su efectividad no reside en una simpleza dada, sino construida. Reside en el hecho de que estos relatos operan a través de formas similares a las del sentido común.

Tal como lo entiende Geertz, el sentido común está compuesto por relatos sobre lo real. "Se basa precisamente en la información de que la realidad no dispone de otra teoría que la vida misma. El mundo es su autoridad" (1994: 96). Para Geertz, el sentido común es un género de expresión cultural y, como tal, un marco para el pensamiento y una de las formas que éste adopta. Como género cultural, es homólogo a otros como la religión, el mito (en el sentido clásico) o el arte, pero los matices de estos géneros son distintos, así como los argumentos a los que apelan. El sentido común pretende "pasar de la ilusión a la verdad (...) para expresar las cosas tal como son" (1994: 106). La diferencia con otros géneros residiría en sus rasgos estilísticos, signos de una actitud pronunciada en el tono de la sabiduría simple.

Ahora bien, Geertz advierte sobre los problemas que lleva reconocer y formular estos rasgos estilísticos debido a la inexistencia de un vocabulario destinado a tal fin. Sin embargo, hecha la advertencia, propone los siguientes términos para referirse a este particular género: 'naturalidad', 'practicidad', 'transparencia', 'asistematicidad' y 'accesibilidad'. De la propuesta de Geertz se desprende que son estos rasgos estilísticos, en su combinación, los que caracterizan al sentido común como pronunciamiento sobre la "simpleza". En términos de Geertz, la simpleza no es una característica inherente al sentido común. Es lo que el sentido común expresa, comunica o, en términos del autor, pronuncia. Pero hay algo que a Geertz se le escapa en la forma en que el sentido común pronuncia lo simple. Además de la apelación a los recursos estilísticos mencionados, consideramos que el sentido común se construye sobre el rechazo a la complejidad. Veamos primero cómo se presenta esta unidad de estilo en los relatos que nos ocupan aquí para luego mostrar que el rechazo a la complejidad es también constitutivo de este "estilo".

La naturalidad sería la cualidad fundamental del sentido común, afirma Geertz. A través de la naturalidad se impone un "aire de 'obviedad', un sentido de 'elementalidad' sobre las cosas. Éstas se representan como si fuesen inherentes a la situación, como aspectos intrínsecos de la realidad, como el rumbo que toman los acontecimientos" (Geertz, 1994: 107). La transparencia refiere a lo que en el sentido común tiene de autoevidente: las "cosas" (acciones, eventos, relaciones, etc.) se representan tal como si fueran lo que parecen ser. Es decir, "los hechos realmente importantes de la vida se encuentran abiertamente dispuestos sobre su superficie, y no astutamente ocultos en sus profundidades" (Geertz, op. cit.: 111) Por último, la asistematicidad se relaciona con lo *ad hoc* de la sabiduría del sentido común,

presentándose "en forma de epigramas, proverbios, *obiter dicta*, chanzas, anécdotas, *contes morals*, (...) y no mediante doctrinas formales, teorías axio-dogmáticas o dogmas arquitectónicos." (Geertz, op.cit. 112-113) Allí reside entonces lo común de este sentido. Está abierto a todos, no hay especialistas, y se rechaza cualquier pretensión explícita de poderes especiales, afirma Geertz.

La "realidad" le brindó a Yunus la evidencia más pura y contundente respecto de las causas y la solución a la pobreza. El primer contacto que tuvo con aquella mujer que fabricaba taburetes de bambú se transmite al lector como parte de una experiencia vivida que le brindó la información necesaria para su idea: la usura de los comerciantes y prestamistas que expoliaban a los aldeanos de la localidad. Había que cortar con estos intermediarios y reemplazarlos por otros. "Era tan fácil" exclama Yunus, así que entregó 27 dólares a 42 personas. No se sirvió de otra cosa más que la de "ver" la realidad de los pobres, desembolsando, en aquél acto fundacional, el primer dinero para el primer microcrédito. El problema de la pobreza y su solución estaban allí, ante sus ojos, a unos metros de la universidad. Un fragmento de la contratapa de su autobiografía puede servirnos para ilustrar este punto:

Su solución a la pobreza en el mundo (...) es de una brillante simplicidad: presten dinero a las personas pobres, fomenten una serie de principios financieros sensatos que regulen sus vidas y ellas se ayudarán a sí mismas.

Pero la clave de la naturalidad así como de la transparencia en función de la creación de un lenguaje sobre lo "simple" sólo cobran sustancia cuando son contrastadas con aquello que queda de la vereda de enfrente, es decir, "lo complejo": las "elegantes" teorías económicas encerradas en las aulas de la universidad, que el propio Yunus califica como "historietas fantasiosas" momentos antes de relatarnos su encuentro con Sufiya. De hecho, cualquier persona se habría dado cuenta de que el problema de la fabricante de los taburetes estaba dado porque se encontraba no sólo "presa" de la usura, sino fundamentalmente "fuera" del sistema financiero.

El relato de los microcréditos presenta aspectos homólogos al del sentido común, concretamente en lo relativo a cuestiones estilísticas. Sin embargo, la forma en que este tipo de relatos, se imponen no están exclusivamente centradas en el estilo. Debemos considerar también las condiciones materiales y sociales de su producción, así como las relaciones de poder que imprimen su dinámica a esta producción. Aplicados a nuestro análisis, el concepto de mito propuesto por Leach así como el desarrollo que

hace Geertz sobre el sentido común, quedan atrapados en la transmisión y las características del mensaje transmitido y no nos permiten dilucidar cómo es producido socialmente como "verdadero". Es decir, cómo legítimo. De allí que podamos asociar tan fácilmente el mito al sentido común y encontrar similitudes y homologías que nos llevan a dudar de la especificidad de cada uno de estos conceptos. El lenguaje analítico se vuelve entonces frágil y ambiguo, a tal punto que el mito y el sentido común están compuestos por "ideas" o "mensajes" que presentan "rasgos estilísticos" aparentemente específicos, pero que podríamos encontrar en cualquier otro tipo de manifestaciones culturales.

Proponemos considerar la producción y circulación de estos relatos en términos de aquello que Susan Wright (1998) llamaría "cultura" y Raymond Williams (2000) llamaría "hegemonía": un proceso conflictivo de producción e imposición de significados. Las similitudes, las homologías y las correspondencias de estilo, de forma, de estructura o función de estos relatos es creada en el marco de un proceso que, para hacer justicia a ambos autores, podemos llamar cultural - hegemónico. Es lógico, entonces, que encontremos coincidencias "estilísticas".

Para analizar un proceso en términos de hegemonía lo que resulta decisivo no es sólo atender al "sistema consciente de ideas y creencias, sino todo el proceso social vivido, organizado (...) por significados y valores específicos y dominantes". Estos significados, "al ser experimentados como [y a través de] las prácticas parecen confirmarse recíprocamente".(Williams, 2000:130-131).

Pongamos como ejemplo de un "valor" dominante nuestra propia categoría de "crédito". Ejemplo no arbitrario, por cierto. Esta categoría tiene una fuerza significativamente considerable en el marco de nuestra sociedad de mercado. Así como los esquimales no tienen un sólo color blanco, "nosotros" tenemos diferentes gradaciones de crédito: créditos a la producción, al consumo, grandes créditos, micro-créditos, créditos que se dan entre países, entre parientes, entre bancos, créditos para invertir. Créditos en especie, en dinero, hipotecarios, personales, a sola firma; para comprar un auto o pintar la casa, créditos universitarios y tarjetas de crédito. Vivimos en un mundo de crédito y los "problemas" de nuestro país son interpretados muchas veces en función de las tasas de interés, de la deuda externa, en función de la falta de acceso al crédito de las PyMEs. Sin ir más lejos, hubo versiones que explicaron la "crisis mundial del 2008" como un problema relativo al crédito. De esta manera, las gracias y las desgracias de las naciones y las personas se formulan en términos del crédito. Sin

embargo, éste no es considerado la fuente de las desgracias. Son las personas o las instituciones las "desgraciadas", en el doble sentido de quien la provoca y quien la sufre. Desde nuestro sentido común, conformado preponderantemente por los medios de comunicación, decimos que los causantes de "nuestras" desgracias durante la "crisis del 2001" fueron los bancos y los políticos. Sin embargo, no muchos años después, volvimos a depositar nuestro dinero en los mismos bancos y el voto en la misma urna.

Esta digresión nos permite ilustrar que los valores dominantes son resistentes a la reflexión. La categoría de crédito, al estar sostenida por valores dominantes, por significados naturalizados, se nos presenta como no problemática. De esta manera, el crédito en sí mismo es bueno o, al menos, moralmente neutro⁹.

Los significados y valores dominantes a los cuales se apela en el lenguaje de los microcréditos no son otros que los valores de mercado, específicamente aquellos que se asocian con lo que el comportamiento mercantil tiene de racional. En este sentido, y volviendo a la narración de Yunus, Sufiya se encuentra fuera del mercado por dos razones: a) el mercado cree falsamente que Sufiya no tiene la capacidad para jugar sus reglas porque no tiene dinero. Al no tener dinero, tampoco puede acceder a él a través de un crédito, pues ¿cómo va a respaldar su deuda?; b) sin embargo, Sufiya tiene la capacidad de jugar las reglas del mercado porque es un ser humano, y como tal, lleva en sí el potencial de hacerlo, como cualquier otro ser humano. El "problema" reside en que, en función de esa "falsa creencia", el mercado -entiéndase los bancos o el mercado de dinero- no le ofrece la posibilidad de desarrollar sus potencialidades obligándola a depender de un "prestamista usurero" condenándola, de esta manera, a ella y a sus hijos, a la "pobreza perpetua". Pero si les ofrecemos la posibilidad de "entrar" al mercado de dinero, los pobres podrán "salir" de su condición. Así, con el dinero del crédito podrán montar un negocio o un emprendimiento, producirán beneficios con la venta del producto de su trabajo y reinvertirán parte de estos beneficios para comprar más materia prima y así poder continuar con su producción. Si eventualmente gestionan de forma correcta estos beneficios, los pobres y sus hijos vivirán mejor. Los efectos de ello

⁹ No estaría demás aclarar que esta neutralidad moral fue históricamente impuesta como resultado de una lucha contra la doctrina cristiana que condenaba todo tipo de préstamo con interés bajo la forma de usura. "Fueron San Basilio (329-379) y San Gregorio de Niceno (331-400) quienes (...) radicalizaron el espíritu de las Sagradas Escrituras para atacar la usura. (...) En caso de necesidad era preferible mendigar a pedir prestado. (...) Esta tradición de la limosna institucional fue, durante siglos, uno de los pilares del cristianismo. (...) Hubo que esperar a los reformadores de los siglos XV y XVI para que la limosna fuera denigrada como signo de parasitismo y el préstamo magnificado como prueba del espíritu emprendedor." (Gelpí & Labruyère, 2008: 49-50)

repercutirán no sólo en la economía familiar sino también en la comunidad y la sociedad en su conjunto.

Este tipo de razonamientos es similar a aquellos que encontramos en el discurso sobre el "desarrollo"¹⁰ que, según Viola, es uno de los conceptos del siglo XX más cargado de ideología y prejuicios que ha actuado como un "poderoso filtro intelectual de nuestra percepción del mundo contemporáneo" (2000: 11). Según el autor, este discurso está imbuido de economicismos que proponen la identificación del desarrollo con el "crecimiento económico y con la difusión a escala planetaria de la economía de mercado" (Viola, op.cit. : 11). Sintéticamente, la teoría del desarrollo, también conocida como teoría de la modernización, explicaba la relación entre las sociedades en términos de sus diferencias dadas por el nivel de industrialización que cada una de ellas habría alcanzado.

La fe ilimitada en el progreso, identificado con el aumento de la producción y las tecnologías "modernas", se transformó en el eje central de la teoría del desarrollo. El progreso y el atraso no eran contemplados como el resultado de la desigual correlación de fuerzas, sino como una especie de proceso difusionista que llevaría gradualmente a la humanidad a compartir un bienestar generalizado (cf. Viola 2000). El rol de las "potencias", de los países industrializados, no era menor: tenían la supuesta responsabilidad de llevar y guiar el progreso de todos aquellos países "atrasados". Era, en definitiva, su "misión". Esteva (2000) se refiere a este proceso de difusión del desarrollo en términos de la "colonización económica del sector informal". Es decir, del sector no-industrializado, no-mercantilizado. La expansión a escala planetaria del desarrollismo provocó una "explosión sin precedentes de nuevas instituciones, profesiones y disciplinas cuyo objeto y razón de ser era, explícitamente, el Desarrollo". (Watts, 1993 citado en Viola 2000:13).

Según Archetti (1992), las políticas y los programas de desarrollo vienen acompañadas de un esfuerzo por cambiarle la mentalidad a la gente y por racionalizar los comportamientos en función de preceptos que apelan al lenguaje de la racionalidad economicista en términos de oportunidades, costos, inversiones y beneficios. Una parte del proyecto de desarrollo era y es, entonces, cambiarle la mentalidad a las personas o a las comunidades hacia las cuales el desarrollo se pretende llevar. En este marco, los

¹⁰ Ver Esteva (2000) para una genealogía del concepto.

conocimientos "tradicionales", la "cultura", en síntesis la (i)racionalidad de los supuestos beneficiarios del desarrollo, eran considerados como obstáculos a superar.

Pero la similitud de estos principios con el mito de los microcréditos es una similitud invertida. Si la noción clásica de desarrollo pretende llevar la racionalidad de mercado a los pobres a partir de cambiar sus mentalidades, el microcrédito hace girar esta idea en 180 grados y, en vez de cambiarle la mentalidad a los pobres, propone cambiárselas a los banqueros: ellos deberían darse cuenta que se puede prestar dinero a los pobres. Ya no se trata de cambiarle la mentalidad a los "subdesarrollados", sino de cambiarle la mentalidad a los agentes del desarrollo convenciendo de que estaban cometiendo un error de perspectiva. Los pobres, los "sub-desarrollados" son tan racionales como cualquier ser humano y, enfrentados ante las mismas posibilidades, potencialmente tan exitosos como cualquier empresario. Tal como afirma Yunus en su libro y tal como lo reafirma en cada artículo y conferencia, "las personas como Sufiya no eran pobres porque fuesen estúpidas o perezosas: trabajaban todo el día realizando tareas físicas complejas." (Yunus, 2006: 53)

Para el banquero de los pobres, el cambio de mentalidades no fue un proceso fácil, inmediato, ni tan simple como desembolsar 27 dólares. Es decir, no es que lo haya logrado sólo con pronunciar la idea de que los banqueros empiecen a prestarle a los pobres. Se logró con prácticas y acciones concretas vividas o sentidas como "luchas". Así, para cambiar mentalidades, dice Yunus, hubo y hay que luchar. A continuación transcribimos una "escena" de su autobiografía que refleja el comienzo de esta lucha. La escena transcurre en la sucursal local de un banco de Bangladesh. Nuevamente, la experiencia es comunicada a través de relatos ejemplificadores en los cuales el papel central lo tiene el propio Yunus. Uno de estos relatos es el diálogo que mantuvo con el gerente de un banco -un tiempo antes de transformarse él mismo en banquero- en el intento de convencerlo de que preste dinero a los pobres campesinos de la zona.

'He venido hoy aquí porque me gustaría pedirle que prestara dinero a esos residentes locales.'

El director de la sucursal se quedó boquiabierto por un momento y luego empezó a reír. '¡Yo no puedo hacer eso!'

'¿Por qué no? le pregunté.'

'Pues...' -buscaba inquieto las palabras, sin saber por cuál de las objeciones de su lista empezar-. 'Para empezar, las pequeñas cantidades que usted dice que estos lugareños necesitan (...) no llegarían siquiera a cubrir el coste de todos los documentos que tendrían que rellenar para formalizar el préstamo. El banco no puede perder tiempo por esa miseria.'

'¿Por qué no?' -repliqué-. 'Para las personas pobres, ese dinero es crucial para sobrevivir'.

'Pero si son analfabetos' –añadió-. 'No pueden siquiera rellenar los formularios.'
'En Bangladesh, donde el 75% de la población no sabe leer ni escribir, cumplimentar un impreso es un requisito ridículo'.
'Todos los bancos del país tienen esa norma'.
'Bueno, pues eso habla muy mal de nuestros bancos, ¿no?'
'Pero es que incluso cuando alguien trae su dinero y quiere ingresarlo en el banco, le pedimos que escriba a cuánto asciende su imposición'.
'¿Por qué?'
'¿Cómo que por qué?' (...) 'Es que usted no lo entiende, no podemos prestar dinero a los indigentes', dijo el director.
'¿Por qué no?'
'No disponen de ninguna garantía o aval', fue la respuesta del director, esperando poner fin a nuestra discusión.
(...)
'Pues para mí eso no tiene sentido. Las personas más pobres trabajan 12 horas al día. Necesitan vender y obtener ingresos para comer. ¡Quién va a tener más motivos que ellas para devolverles el dinero si necesitan pedirselo de nuevo al día siguiente para seguir viviendo! Ésa es la mejor garantía que pueden tener: su vida'.
(Yunus, 2006: 56-57)

La conversación sigue en esta tónica de ridiculización de los procedimientos bancarios por un largo rato, hasta que finalmente el director del banco sólo acuerda entregarle dinero a los "residentes locales" si Yunus se presenta como garante.

Las causas de la pobreza residen de esta manera en la mentalidad y las actitudes de las personas, no en el mercado. Es decir, en los banqueros que impiden que los pobres participen, justamente, en el mundo de las finanzas. Este principio es hoy parte constitutiva del lenguaje de los microcréditos y se ha incorporado en una reformulada retórica desarrollista que insiste en que la solución a la pobreza está en manos de la lógica de mercado. Pero el mercado ya no se encuentra preso de las mentalidades irracionales de las "culturas" de los países en desarrollo, sino de la falta de criterio de los banqueros que no quieren molestarse en prestarle dinero a los pobres.

Sin embargo, no se trata de cambiarle la mentalidad a los banqueros locales nada más. También a los "grandes" bancos, como por ejemplo el Banco Mundial. En un pasaje en el cual se refiere a la intervención de este organismo en los países pobres, Yunus comenta:

La situación es la misma en todos los países que reciben este tipo de ayuda [la de las agencias del desarrollo], que asciende en total a unos 50.000 y 55.000 millones de dólares anuales. Los proyectos financiados (...) generan unas burocracias considerables que pronto se vuelven corruptas e ineficientes, e incurren por ello en enormes pérdidas. En un mundo en el que tanto se preconiza la superioridad de la economía del mercado y de la libre empresa, el dinero de la ayuda exterior sigue siendo destinado a aumentar el gasto público y, por consiguiente, a actuar en contra de los intereses de dicha economía de mercado. (...) Deberíamos considerar el

desarrollo como una cuestión de derechos humanos y no reducirlo a un aumento sin más del Producto Nacional Bruto." (Yunus, 2006:136-137)

De este pasaje se desprende que la lógica de mercado sigue "aún" siendo obstaculizada por el Estado y las instituciones que canalizan los recursos. En esta cita la lógica que Yunus está poniendo en juego es la del capital. Considera que los recursos desembolsados terminan en "pérdidas" en la medida en que, en el campo de las finanzas, toda circulación de capital implica la generación de más capital. Si esto no sucede, se trata, en términos económicos, de "pérdidas". Esta lógica financiera, llevada adelante "exitosamente" por el *Grameen Bank* e incorporada bajo ese carácter exitoso en los relatos acerca del origen y expansión de los microcréditos ha funcionado como una poderosa herramienta legitimadora y, gracias a ella, los principios del desarrollo han quedado prácticamente intactos bajo la apariencia de una profunda y revolucionaria innovación.

Los "efectos" materiales y los procesos económico-políticos que legitima son de tal magnitud que Yunus ha fundado, además, una compañía de telecomunicaciones en Bangladesh: la '*Grameen Phone*', a través de la cual provee de celulares a los "residentes locales" quienes los compran con el dinero de los microcréditos que reciben por parte de su otra compañía, el '*Grameen Bank*'. En la transcripción de una presentación que Yunus realizó frente al Comité Asesor de Tecnología de la Información de la Presidencia de EE.UU en el año 2000, publicada por una revista chilena, se observa cómo Yunus "ofrece" a este Comité Asesor las posibilidades de mercado que el microcrédito abrió y puede aún abrir:

Grameen Communications, una empresa de Grameen, está lanzando un *joint venture* con Hewlett Packard para entregar servicios electrónicos de salud, banca y educación mediante los llamados Centros Digitales Grameen, usando la red de fibra óptica de Grameen Phone. NEC de Japón está iniciando un programa para combatir enfermedades infecciosas mediante esos mismos Centros digitales Grameen. El hecho de que los pobres puedan contar con TI [tecnologías de la información] o que un analfabeto pueda manejarla no depende del monto de la inversión requerida por los pobres ni de la complejidad o el funcionamiento de la TI, sino del carácter apropiado del medio institucional que rodea a los pobres y el nivel de rentabilidad de la inversión que hagan. El microcrédito puede proporcionar este medio institucional adecuado." (Yunus, 2001: 42)

Ahora bien, la amplia distribución internacional de la biografía de Yunus o sus continuos viajes a una gran cantidad de países promoviendo la "genialidad

revolucionaria" de su idea fueron necesarios pero no suficientes para imponerla a nivel mundial. Hizo falta, además, el reconocimiento hacia su persona y hacia sus ideas, así como la incorporación de éstas en un circuito de consagración institucional que le dieran el impulso necesario para crecer e imponerse a nivel internacional.

Dos de las primeras personalidades que brindaron este reconocimiento fueron Bill y Hillary Clinton quienes, en 1985, cuando aún estaban al frente de la gobernación del estado de Arkansas, EE.UU, se reunieron con Yunus para que éste les explicara su teoría para erradicar finalmente la pobreza del mundo. El matrimonio Clinton fue convencido por Yunus, quien fuera inmediatamente convocado para organizar el "Fondo de la Buena Fe" en Arkansas, una de las "tempranas organizaciones de microcrédito en los Estados Unidos" (Morduch, 1999: 1575).

Del origen a la expansión.

En la Argentina, Germán Sopena, ex editor del diario La Nación, fue una de las personalidades que se encargó de difundir la obra de Yunus a nivel local. En una editorial del 10 de enero de 1999, describe de la siguiente manera el encuentro del banquero de los pobres con el matrimonio Clinton:

En 1985, el gobernador de un estado norteamericano y su mujer quisieron conocer su extraña teoría. Eran Bill Clinton, entonces gobernador de Arkansas, y su esposa, Hillary. Lo escucharon durante dos horas y lo invitaron, de inmediato, a crear el mismo banco de minicréditos para sectores marginales en Arkansas.

Al principio se llamó también Grameen Bank, pero una empleada le dijo a Yunus por teléfono que los primeros clientes hablaban del banco de la "buena fe" (good faith). Yunus aprobó el cambio de inmediato: "Llámenlo Good Faith Bank y listo". Así funciona hasta hoy, y logró notables éxitos para sacar de la marginación a familias muy pobres del sur norteamericano, mayoritariamente de raza negra." (Diario La Nación, 10/01/99)

Unos meses después de publicada la editorial citada, en abril de 1999, Yunus visitó la Argentina para presentar su libro. Durante su estadía, el banquero fue entrevistado por Sopena. Un fragmento de aquella entrevista expresa claramente el punto que queremos resaltar en este apartado, y que refiere al hecho de que el concepto de los microcréditos se expandió globalmente gracias a la ayuda de instituciones internacionales y, por supuesto, la habilidad de Yunus de captar la atención de éstas y de ciertas personalidades clave. He aquí el fragmento. Las preguntas corresponden al entrevistador, y las respuestas a Yunus.

-¿Nadie lo entiende? ¿Tiene la sensación de ser un predicador en el desierto?

-No es para tanto. En los primeros años de mi iniciativa con el Grameen Bank, todo el mundo lo veía como una utopía, pero ya desde mediados de los años 80 comenzó a interesar a muchos teóricos, economistas y políticos.

-¿Quién fue el primero en advertir el interés de su teoría?

-Creo que Joseph Stiglitz, actual economista jefe del Banco Mundial y que, en 1985, era un investigador de la Universidad de Stanford, en los Estados Unidos. Luego hubo mucha otra gente que coincide conmigo en que la única forma de hacer andar efectivamente la economía es lograr que sean los millones de pobres de todo el mundo los que participen del proceso.

-¿Dónde ha obtenido más apoyo externo a sus ideas?

-Los que más me han ayudado han sido los católicos de Alemania. Gente de Berlín, de Hamburgo, del norte de Alemania en general, pero en conexión con el obispado católico de ese país.

(...)

-¿Y en China?

-De allí vengo. Quieren poner en marcha la iniciativa, aunque aún no saben bien cómo encuadrarla, precisamente porque se trata de créditos para actividad privada. Pero yo les dije esto: aunque sea, prueben. Si el día de mañana quieren abrir definitivamente la economía a la actividad privada, por lo menos ya habrán comenzado la experiencia con los más pobres.

(Diario La Nación, 20/04/99)

Joseph Stiglitz, jefe del Banco Mundial, la Iglesia católica de Alemania, Bill y Hillary Clinton aportaron, entre otras personalidades e instituciones que trabajan en la política internacional, aportaron de esta manera a la expansión de la idea de Yunus. Así, el mito del crédito como solución a la pobreza está apoyado en un circuito internacional de producción e imposición de 'ideas innovadoras'. Nos hemos referido anteriormente a este proceso de imposición en términos de un proceso hegemónico en cuanto apela a significados y valores dominantes que son experimentados como prácticas y en consecuencia reafirmados como autoevidentes. Ahora bien, lo que debemos sumar al análisis es el poderoso y complejo entramado institucional dentro del cual se enmarca este proceso. Es decir, el sustrato a la vez social y material que genera las condiciones de posibilidad para la producción y circulación del mito así como la efectiva puesta en práctica de las políticas en él fundamentadas.

A este respecto, los premios y reconocimientos hacia Yunus forman parte de este reconocimiento institucional e internacional. En 1994, Yunus recibió el Premio Mundial de Alimentación durante el cual Jimmy Carter pronunció un discurso en su honor. Según consta en el sitio web del Premio,

"El Premio Mundial de la Alimentación es el premio internacional más prestigioso que reconoce los exitosos logros individuales que han causado el avance del

desarrollo humano a través del mejoramiento en la calidad, cantidad y disponibilidad mundial de los alimentos. Varios jefes de Estado lo han llamado 'el Premio Nobel de la Alimentación y la Agricultura'".

(Fuente: www.worldfoodprize.org)

En 1996 Yunus recibió, de la mano de la UNESCO, el premio Internacional Simón Bolívar. Según consta en el sitio web de dicho organismo, el premio tiene como objetivo

recompensar una actividad particularmente meritoria que, de conformidad con el espíritu de Simón Bolívar, haya contribuido a la libertad, la independencia y la dignidad de los pueblos, al fortalecimiento de la solidaridad entre las naciones, favoreciendo su desarrollo o facilitando el advenimiento de un nuevo orden internacional económico, social y cultural.

(Fuente: <http://portal.unesco.org>)

De esta forma, Yunus y el banco Grameen obtienen otro contundente sello en su pasaporte a la fama mundial.

En el año 1997 se organiza la primera Cumbre de Microcrédito en Washington, presidida por Hillary Clinton. Allí se lanzó una campaña que tuvo como objetivo llevar el microcrédito, en un lapso de nueve años, a 100 millones de familias pobres antes de fines del 2005. Actualmente esta campaña se amplió hasta el 2015. Para dicho año se pretende alcanzar a 175 millones de las familias más pobres y lograr, además, que los ingresos de estas familias superen el dólar por día¹¹. Luego de la primera Cumbre eran 618 las Organizaciones No Gubernamentales asociadas a la campaña. Para diciembre de 2000 este número había crecido a 1567 organizaciones (cf. Nissanke 2002:6).

En 1998, el banquero de los pobres recibe el Premio Internacional Príncipe de Asturias. En el acta redactada por el jurado se lee lo siguiente:

Teniendo en cuenta su trabajo abnegado y tenaz y su contribución ejemplar en áreas geográficas y en actividades distintas, al progreso y a la mejora de las condiciones de vida de los pueblos, ayudando de esta forma al mejor entendimiento entre los hombres, [el jurado] acuerda por unanimidad conceder el Premio Príncipe de Asturias de la Concordia 1998 a Nicolás Castellanos, Vicente Ferrer, Joaquín Sanz Gadea y Muhammad Yunus.

(Fuente: www.fundacionprincipedeasturias.org)

Ese mismo año Yunus publicó su autobiografía *The banker of the poor*, viajando por el mundo a medida que su libro iba traduciéndose a diferentes idiomas. Recomendando su

¹¹ En el sitio web de la campaña figura la siguiente definición de 'familia pobre': La Cumbre de Microcrédito define a las familias más pobres en países en desarrollo como la mitad inferior de los que viven por debajo del umbral de pobreza del país. <http://www.microcreditsummit.org>

libro con motivo de su presentación en Buenos Aires, Tomás Eloy Martínez escribe una nota para La Nación. Allí califica a Yunus como escritor ilustre y, curiosamente, en vez de hablar de su obra en tanto libro, nos ofrece el relato del éxito de Yunus como banquero:

Hace poco más de veinte años, Yunus fundó una institución singular, el Grameen Bank, que concede créditos mínimos a indigentes, quebrando la norma que exige prestar dinero sólo a los que pueden garantizar su devolución. El proyecto parecía de una ingenuidad digna de Jean-Jacques Rousseau y, cuando se hizo público, el nombre de Yunus fue mencionado por sus colegas con un dejo de compasión, porque apostaba su dinero, con heterodoxia, a uno de los pocos bienes humanos que no tienen precio: la dignidad. Contra todos los pronósticos, el Grameen Bank prosperó y, en menos de dos décadas, se expandió en un millar de sucursales, acumulando una clientela que en su inmensa mayoría es de mujeres orgullosas del buen nombre que llevan. El inesperado éxito de esa aventura está contado en un libro imperdible. Fue para lanzar la edición en castellano que Yunus viajó a Buenos Aires. (La Nación 8 de mayo de 1999)

Al presentar su libro, al ofrecer conferencias y charlas y al ser entrevistado por Germán Sopena, editor del diario La Nación, y alabado por Tomás Eloy Martínez, Muhammad Yunus fue más que bienvenido en nuestro país y, de esta manera, los microcréditos empezaron a instalarse como una buena idea en la Argentina.

"Retenga este nombre", escribía Sopena en una nota del 10 de enero de 1999. "En algún momento será premio Nobel de Economía, o de la Paz. En cualquiera de los dos casos, pocas personas lo merecerían con más justicia". Y continúa:

El Profesor Yunus no enseña en Harvard, ni en Oxford, ni en la Sorbona. Camina por los suburbios más pobres de Bangladesh ofreciendo créditos mínimos -20, 30 dólares- a los pobres más pobres del planeta, para tratar de sacarlos de la miseria. Muchos lo creen un idealista sin remedio. (...) Pero resulta que hoy su banco mueve 2400 millones de dólares al año, tiene sucursales en todo el mundo, y su original propuesta ha permitido que más de dos millones de personas que están por debajo del nivel de pobreza extrema hayan alcanzado un nivel de vida decoroso. (...) A los 58 años, Yunus no cesa en su idealismo. Ahora tiene una meta superior: Acabar con la pobreza en el mundo para el año 2050" (La Nación, 10/01/99)

El libro y su visita a la Argentina generaron tal impacto, que varias instituciones comenzaron a implementar los microcréditos localmente. Una diversidad de ONGs comenzaron a operar como réplicas de la "casa central" de Bangladesh en el marco de la Fundación Grameen Argentina, que fuera creada oficialmente unos meses después de la visita de Muhammad Yunus a nuestro país. Pablo Broder, un reconocido economista

Argentino¹², fue invitado por Yunus a Bangladesh y volvió con el título de "representante honorario" del Prof. Yunus y del Banco Grameen para Argentina, Paraguay y Uruguay, un "título" que el propio banquero de los pobres le habría adjudicado. Ni bien llegó a la Argentina comenzó, en nombre de su fundador, a abrir sucursales del Grameen en nuestro país. Actualmente, operan réplicas de este banco en las Provincias de Buenos Aires, Chaco, Mendoza, La Rioja, Misiones, Río Negro, Neuquén, Santa Fe y Tucumán.¹³

Para la misma época en la cual comenzó a funcionar la Fundación Grameen Argentina, docentes y estudiantes de la Carrera de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires crearon una Asociación Civil que, con financiamiento del Banco Ciudad, comenzó a otorgar microcréditos a personas de barrios carenciados. En octubre de 1999 una cátedra de la carrera de Ciencias Políticas de la Universidad Católica Argentina también se embarcó en un proyecto de microcréditos bajo la metodología Grameen. Además de estas primeras organizaciones, una amplia diversidad de ONGs ha incorporado alguna línea de financiamiento a los pobres a través de este tipo de créditos en el marco de su intervención social. Si en cada visita a un país Yunus movilizaba a las instituciones de esta manera, podemos imaginarnos la rápida expansión de los microcréditos Grameen.

Dos hechos terminan por consolidar a los microcréditos a nivel mundial: el 2005 es declarado el "Año Internacional del Microcrédito" por parte de las Naciones Unidas, y en 2006 Muhammad Yunus y el Banco Grameen recibieron el Premio Nobel de la Paz. Así lo describe, para la época, una nota del diario Clarín:

Yunus, quien prefiere ser considerado el "prestamista de esperanza" que el "banquero de los pobres" fundó en 1976 el primer banco del mundo que da microcréditos a personas totalmente insolventes y permite a los más desamparados comprar herramientas, un pollo o un teléfono móvil.

El Grameen, fundado en uno de los países más pobres del mundo y expandido o replicado en varias naciones, tiene ahora 6,5 millones de clientes, de los cuales el **96% son mujeres**. Su capital inicial fue de 27 dólares y, al día de hoy, **ha distribuido unos 5.700 millones de dólares en microcréditos**; sus actividades representan más del 1% del PBI de Bangladesh. (diario Clarín, 10-12-06. Resaltado en el original)

¹² Miembro de las Comisiones de Economía del Colegio de Graduados en Ciencias Económicas, de la Unión Industrial Argentina, y del Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. (fuente: <http://www.grameenarg.org.ar/pablo.htm>)

¹³ Fuente: <http://www.grameenarg.org.ar>

Bernardo Kliksberg, un economista argentino conocido en el ámbito de la política internacional por su actividad de asesor de gobiernos y de organismos multilaterales como el BID y de agencias de las Naciones Unidas como la UNESCO y UNICEF, también se pronunció en lo referido al otorgamiento del premio Nobel al "prestamista de la esperanza". Luego de referirse al pasaje autobiográfico del encuentro de Yunus con Sufiya, aquella primera prestataria de lo que sería luego el Grameen Bank, Kliksberg afirma en una nota al diario La Nación:

Yunus había descubierto un gigantesco "mercado cautivo" de la usura y, al mismo tiempo, la idea del microcrédito. Con muy poco se podía salvar la vida de millones. Después de fracasar en sus gestiones ante el Gobierno y la empresa privada para que se interesaran en este tipo de préstamos, fundó, en 1976, el Grameen Bank, el Banco de la Aldea. Después de dialogar y dialogar con los pobres -algo que sus colegas economistas no habían hecho nunca-, le dio un diseño único en la historia bancaria. (La Nación, 8-11-06)

La mayoría de estos relatos sobre el origen y funcionamiento de los microcréditos en Bangladesh se basan en el libro autobiográfico de Yunus. Pero no podemos considerar estos relatos en forma aislada. Para comprender la "fuerza" de su incuestionabilidad, y para comprender cómo se instauran como legítimos produciendo "efectos" sobre la "realidad", debemos relacionarlos con las condiciones materiales de su producción. Es decir, con el entramado institucional (y las condiciones económico-políticas) que a lo largo del tiempo impusieron su legitimidad. Al trazar esta relación, el uso de los conceptos de "mito" o de "sentido común" como herramientas de análisis toma su verdadera dimensión como condiciones necesarias pero no suficientes de la producción de sentidos hegemónicos acerca del microcrédito, acerca de "los pobres" y la pobreza, sus causas y soluciones.

Dos de los resultados de esta producción hegemónica del microcrédito fueron su transformación en un "bien" exportable a niveles mundiales y su universalización como un "método" adecuado de aplicabilidad internacional para combatir la pobreza. Un elemento central de la legitimación de este carácter universal fue la producción del microcrédito como una forma o modalidad "superadora" de todas aquellas formas pasadas y presentes de lidiar con la pobreza y con los pobres.

Microfinanzas "sin" pasado y "sin" Estado.

El relato a través del cual se construye la evidencia del éxito y las razones que justifican la necesidad de expansión internacional de las microfinanzas apela también a un lenguaje económico, pues se dirige principalmente a los banqueros y a los potenciales donantes y agencias que puedan financiar dicha expansión. De esta manera, el éxito es explicado, lógicamente, en términos económicos y presentado como una oportunidad de inversión. Se trata primordialmente de un lenguaje que apela a la reducción y minimización de costos, elemento central de toda empresa.

A tal efecto, los números y balances del Grameen Bank funcionaron como una evidencia de que los pobres devuelven el dinero que les prestan: millones de dólares en créditos otorgados, de los cuales se ha recuperado más de un 98%. ¿Qué más razones necesitan los bancos financieros que no prestan dinero a estas personas? ¿Qué otro argumento necesitarán las empresas que no confían en su capacidad de consumo? Así, los relatos contienen elementos que resultan pruebas "naturales" y "evidentes" para los economistas, banqueros y empresarios. Como contracara constitutiva de estos relatos sobre la economía de los microcréditos, el Estado aparece como uno de aquellos "costos" que también se pudieron minimizar. Veamos a continuación cuál es el contexto dentro del cual el Estado es entendido en términos de un "costo".

Si bien el modelo Grameen se presentaba como revolucionario y único, hay versiones que afirman que se trató del "mejoramiento" de formas que lo habrían precedido. Según Morduch (1999), el territorio que hoy es Bangladesh observa una larga tradición en el uso del crédito para combatir la pobreza. Durante la época de las colonias Británicas, hacia 1880, el gobierno de Madras se inspiró en experiencias alemanas de cooperativas de crédito para solucionar la pobreza en la India. Para 1912, más de cuatrocientos mil indios pobres pertenecían a alguna cooperativa de crédito. Hacia 1946 esta cifra habría ascendido a 9 millones. Las cooperativas se habrían arraigado en el estado de Bengal, región que luego se transformó en Pakistán del Este y que, en 1971, se convirtió en una Nación independiente bajo el nombre de Bangladesh. Hacia el año 1900, aquellas cooperativas de crédito indias eran mundialmente conocidas habiendo sido replicadas en Boston, Nueva York y Providence, EE.UU. Con el tiempo habrían perdido fuerza, pero dichas cooperativas fueron la base para el modelo Grameen. (cf. Morduch 1999)

Los créditos para personas de bajos recursos o "excluidas" del mercado financiero fueron, además, parte de la agenda de desarrollo en muchos países desde 1950 hasta 1980. Pero estas experiencias, afirma Morduch (1999), fueron casi

desastrosas debido a la alta tasa de morosidad y costos que demandaban las tasas de interés subsidiadas y las operaciones de crédito. Sin embargo, hacia mediados de los 80 la "idea" de dar crédito a los pobres para que salgan de su pobreza comenzó a tomar un nuevo giro y hoy en día es parte de la agenda de financiamiento de los organismos multilaterales. ¿Qué hay de nuevo en este resurgimiento? se pregunta Morduch (1999). En primer lugar, que las primeras instituciones que se dedicaron a otorgar estos 'nuevos' créditos anunciaban una tasa de repago el 95%. Es decir, una tasa de morosidad del 5%. Para un financista, teniendo en cuenta la característica de los créditos, sería una tasa de morosidad considerada como muy baja. En segundo lugar, los costos de los microcréditos pudieron ser reducidos para hacerlos "económicamente viables" en comparación con las experiencias anteriores que habían sido entendidas como fracasos. En tercer lugar, y también como fuerte contraste con el pasado, comenzaron a operar "por fuera" del Estado, logrando la independencia tanto de la burocracia como de los gobiernos. Según varios autores (cf., Morduch 1998 y 1999; Nissanke 2002, Santos, 2007) son estas tres innovaciones las que, en su conjunto, llamaron la atención de las agencias de desarrollo y de los donantes privados que se volcaron a financiar las micro-finanzas.

El éxito y la expansión de esta nueva etapa de microcréditos puede también describirse al poner en relación estos tres aspectos "innovadores" que ofreció el Grameen Bank, en tanto institución pionera, en contraposición con las experiencias del período 1950 - 1980. A los efectos de la análisis juntaremos en un solo punto la reducción de la tasa de morosidad y la reducción de los costos de las operaciones de crédito pues habrían sido logradas a partir de la implementación de una misma "innovación", pero que tuvo un doble efecto.

Finalmente, hay otro aspecto del éxito del Grameen Bank que es ponderado en estos relatos, aunque no tanto apelando a criterios financieros, sino más bien a criterios "sociales" y que refieren al hecho de que la mayoría de sus clientes sean mujeres. Trataremos este aspecto en forma aparte y a continuación del aspecto estrictamente económico de los relatos, en el entendimiento de que el proceso de expansión de los microcréditos implicó también la producción de su "población objetivo". De esta manera, que los microcréditos sean destinados principalmente a mujeres-pobres (concebidas como las más relegadas en los programas de desarrollo), es considerado como otra de las "innovaciones" del Grameen, aún cuando haya versiones que indiquen que fue el producto de una "presión" de los organismos multilaterales de

financiamiento. Entonces, por un lado, el microcrédito construye relatos desvinculándose de la medjación del estado y por otro, fue incorporando las imposiciones de las fuentes de financiamiento internacional, según sus propias reglas de juego. De esta manera, un nuevo relato tuvo que incorporarse al mito: el del empoderamiento de la mujer.

Volquemos nuestra mirada entonces a los diferentes relatos del "éxito" que también dan forma al mito de los microcréditos: a) la reducción de la tasa de morosidad y los costos, b) el desplazamiento del Estado como protagonista de la canalización de recursos hacia los pobres, y c) el empoderamiento de la mujer, tal como es entendido el "efecto" que tiene el microcrédito sobre esta "población".

La tasa de morosidad y la reducción de costos.

Los índices de repago o retorno de los créditos del Banco Grameen de Bangladesh fueron los primeros en llamar la atención a nivel internacional. La experiencia original del Grameen puede entenderse en este marco como una experiencia piloto que, luego de manifestarse como exitosa, comenzó a expandirse rápida y sostenidamente (cf. Morduch 1999). El 'marketing' para captar mercados para el microcrédito fue realizado, fundamentalmente, en términos del éxito del modelo Grameen medido en función de las altas tasas de retorno que había conseguido.

Este "éxito", sin embargo, toma sentido si consideramos que Bangladesh observa una larga tradición de cooperativas de crédito así como de créditos subsidiados a través de bancos públicos. Según Morduch (1999) el cálculo de la tasa de retorno para estos créditos rondaba, hacia 1980, en el 51,6%. En el período 1988 - 1989, un año de graves inundaciones, dicha tasa cayó al 18,8 por ciento. Frente a esto, los balances del Grameen Bank que informaban una tasa de retorno de casi el 100%, llamaron poderosamente la atención de muchos economistas, banqueros e instituciones.

La reducción de la tasa de retorno se habría logrado a partir de la implementación de ciertos mecanismos de reducción del riesgo de "default" (cf. Nissanke 2002). Todos los bancos calculan este riesgo de "incobrabilidad" que implica dar crédito con interés. Sin embargo, para el Grameen Bank, que no exige garantías prendarias, la determinación de un riesgo de default "tolerable" financieramente para evitar pérdidas se transformó en un problema central a resolver.

Uno de los mecanismos más importantes que se desarrollaron para minimizar este riesgo refiere a la modificación del tipo de contrato entre el banco y los prestatarios: la garantía grupal y el control entre pares. Este contrato sería más efectivo en cuanto a la recaudación de las deudas, pues los prestatarios se controlarían mutuamente el cumplimiento de los pagos y se presionarían entre sí para mantener las cuotas al día. De hecho, el Grameen Bank no renueva los créditos a los miembros del grupo si alguno de ellos entra en "default". Como una reducción en la tasa de morosidad es, a su vez, una reducción de costos para el banco, este "nuevo" tipo de contratos habría tenido un doble efecto: reducir la tasa de morosidad y reducir los costos.

Entonces, la metodología propuesta por el Grameen Bank refiere al "sistema de garantías" de los créditos, desarrollada para reducir los riesgos que significaría dar crédito sin respaldo prendario a personas pobres. En la bibliografía especializada se los llama mecanismos de "control y monitoreo entre pares" (cf. Stiglitz, 2005) o "incentivos para la devolución" del crédito (cf. Morduch 1999, Nissanke 2002). Estos mecanismos le dan sentido a la modalidad de préstamos grupales. En términos generales, los costos que se estarían reduciendo son aquellos relativos a la generación de un "perfil de riesgo" para cada prestatario.

Debido a que los microcréditos se implementan en contextos de economía informal, el acceso a la información del riesgo crediticio de las personas por parte de las instituciones microfinancieras sería altamente costoso en el caso de que tuvieran que encargarse ellas mismas de recopilar dicha información (cf. Nissanke 2002; Stiglitz 2005). Otras razones de los elevados costos eran atribuidas a las dificultades en cuanto al seguimiento y el control sobre la deuda, el cobro de las cuotas y los intereses, así como la contabilidad del dinero. En zonas rurales o semi-urbanas la dispersión de la población era, supuestamente, una de las causas de los elevados costos. Sin embargo, la innovación de la modalidad de créditos grupales transfiere estos "costos" a los prestatarios (cf. Nissanke 2002; Aghion & Morduch 2005).

La dinámica sería como sigue: los créditos son individuales, pero se solicitan en grupos de a cinco miembros que garantizan las deudas de cada uno. Es decir que, en el caso de que un prestatario no cumpla, el resto debería hacerse cargo de la deuda. Ello provocaría que, ante el riesgo de no pago de uno de ellos, los otros cuatro ejerzan presión sobre éste para que continúe pagando la cuota. En el caso de que se llegue a la situación de default, esta modalidad prescribe que los prestatarios sólo pueden renovar sus créditos si las deudas de la totalidad de los miembros del grupo solidario quedan

saldadas. Además, un cronograma de pagos semanal que comienza inmediatamente luego de recibir el crédito reduciría las pérdidas del banco ante un posible 'default' por el fracaso del emprendimiento del prestatario. Según Nissanke (2002), a través del cronograma de pagos frecuentes los bancos microfinancieros comienzan a cobrar antes de que el emprendimiento del prestatario de beneficios, con lo cual están, de hecho, tomando como garantía los ingresos de las personas además de la inversión realizada a través del crédito. Debido a que los prestatarios pueden renovar los créditos con sumas progresivamente mayores, esto también ayudaría a que tengan un "incentivo" de devolución ya que, en los sucesivos créditos están habilitados a recibir cada vez más dinero. Además, el dinero se entrega en forma "escalonada" primero reciben unos, y si éstos probaron que devuelven una o dos cuotas a término, reciben los otros.

En teoría, al ser implementados estos mecanismos, que en conjunto formarían una metodología, presionan a los prestatarios a agruparse con personas de menor riesgo de default. (cf. Stiglitz 2005). La garantía grupal modificaría entonces sustancialmente los costos de las operaciones al modificar el tipo de contrato bancario tradicional entre el prestador y el prestatario transfiriendo al último, en forma directa, tanto las pérdidas ante el default como los costos implicados en las formas de control para evitarlo. (cf. Nissanke 2002).

En síntesis, los mecanismos que dan forma a esta metodología serían los siguientes:

- a. La selección y el control entre pares.
- b. La entrega escalonada del crédito.
- c. La posibilidad de renovación con montos progresivamente mayores.
- d. Un cronograma de pagos frecuentes.

Entonces, esta metodología codifica qué es lo que las partes –los prestamistas y los prestatarios- tienen que hacer para llevar adelante las transacciones microcrediticias: a. los miembros del grupo de garantes deben asociarse entre sí sin la intervención del banco y, además, deben controlarse entre sí las deudas; b. el banco debe entregar en forma escalonada el dinero; c. el banco debe ofrecer renovaciones de los créditos con la posibilidad de incrementar progresivamente los montos, "incentivando" de esta manera al deudor a cumplir con sus pagos; d. los "oficiales de cuenta" deben cobrar las deudas periódicamente y reunirse con los prestatarios para que también ellos puedan llevar un

control sobre las deudas. Se trata, entonces, de los procedimientos adecuados de actuar para que un banco de este tipo tenga éxito, es decir, que genere beneficios.

Luego de varios años de funcionamiento durante los cuales estos mecanismos fueron probados y reajustados a través de la experiencia del ensayo y el error (cf. Morduch 1999), el Banco Grameen logró demostrar que el microcrédito podía ser viable económicamente. Pero además, el Grameen Bank pudo, literalmente, eludir toda intervención estatal, otra de las supuestas causas del fracaso de las experiencias anteriores. Esto implicó eliminar al Estado como intermediario y proveedor de financiamiento, un aspecto que nos remite a aquella idea de eliminar a los prestamistas que expoliaban a Sufiya y a la comunidad campesina que rodeaba la Universidad en la cual Yunus era Profesor. Si el problema de pedir crédito a los prestamistas eran la avaricia y la mezquindad de éstos, el problema de la intervención de los Estados eran los procedimientos burocráticos y la "corrupción" de sus funcionarios, responsables del constante "malgasto" de los recursos debido a "vericuetos legales", los sueldos de los técnicos y "sobornos"

"Nuevas" formas de financiamiento

El libro de Yunus está plagado de referencias a la incompatibilidad entre los procedimientos burocráticos estatales y la lucha contra la pobreza. Desde la anécdota de su renuncia al gobierno de Bangladesh por no poder hacer nada por los pobres como funcionario, hasta las "trabas" que le puso el Ministerio de Economía de su país para fundar un banco para pobres (siendo que él era amigo personal del Ministro), su autobiografía nos ofrece las peripecias y dificultades que el Grameen tuvo que superar luchando contra la lógica estatal para finalmente constituirse en un banco independiente y autónomo.

Lograr algo así [el mejoramiento del bienestar de las personas] es dejar que un negocio obtenga beneficios sobre los que el Estado aplique a continuación un impuesto y que los ingresos así obtenidos sean luego utilizados para brindar servicios a la población pobre. Ahora bien, en la práctica nunca funciona así. En la vida real, los impuestos sólo sufragan la burocracia administrativa que los recauda. (...) Y dado que la mayoría de las burocracias estatales no están orientadas a beneficios, apenas tienen incentivos para incrementar su eficiencia. (...) El Estado, tal como lo conocemos, debería retirarse de la mayoría de los ámbitos (...) y dejar al sector privado (un sector privado 'grameenizado', impulsado por la conciencia social) se ocupe de todas sus demás funciones. (Yunus, 2006:185)

Pero el Grameen Bank de Bangladesh ofrece no sólo un principio conceptual sino una solución real a este "problema". En un capítulo de su autobiografía titulado: "Más allá del microcrédito: una nueva constelación de empresas Grameen", Yunus relata cómo pudo directamente "quitarle" al estado nacional la gestión de una política pública. Allí describe minuciosamente cómo logró, con la ayuda del secretario permanente del Ministerio de Pesca de Bangladesh, que el gobierno le entregue en mano una infraestructura de mil estanques para piscicultura y la gestión de un proyecto relacionado con la cría de peces. Yunus describe de la siguiente manera las condiciones que él mismo estableció:

Quería un arrendamiento de noventa y nueve años de duración con una baja renta anual. Y quería que el gobierno retirara todo su personal de allí en el momento mismo en que se produjera el traspaso de poderes. (Yunus, 2006:197)

En referencia a este mismo "traspaso de poderes", Yunus afirma:

Cuando el Estado quiere ayudar a las personas más pobres, suele llevar a cabo una política de distribución gratuita. (...) Pero los bienes gratuitos suelen perderse en el camino que va del gobierno a las personas. (...) Nosotros queríamos invertir por completo esta tendencia y aquella era una oportunidad idónea para ello. ¿Cómo podía negarme a ayudar al secretario? ¿Cómo íbamos a equivocarnos con algo que consistía en retirar unas propiedades de manos del Estado? (Yunus, 2006:197)

El mito del origen y la expansión de los microcréditos está enmarcado en una "retórica neoliberal" (cf. Karim, 2008) que pondera y proclama a los microcréditos como alternativa ante el fracaso de los Estados por resolver el problema de la pobreza. "Difundidos como panacea para suplir las deficiencias de las políticas sociales (...) se espera de los microcréditos la generación de profundos impactos de naturaleza económica y social" (Santos, 2007:156).

El desplazamiento de la intervención estatal sobre la pobreza es considerado, como otra de las razones del éxito del Grameen Bank. En la biografía de Yunus, este logro es expresado nuevamente en términos de una lucha personal del propio banquero en contra de todo aquello que "impedía" el surgimiento de Grameen. Si relacionamos la experiencia de los microcréditos en Bangladesh a la ya largamente proclamada idea neoliberal de la libertad de mercado, la posibilidad de eliminar efectivamente toda intervención estatal sobre dicha libertad quedó de esta manera legitimada para la experiencia de los microcréditos. Pero el Estado fue tradicionalmente la fuente de

financiamiento, y una vez desplazado hubo que reemplazarlo por otras fuentes y, debido a que estos recursos canalizados por al burocracia estatal provenían de las agencias multilaterales de financiamiento, el Grameen Bank propuso ir a buscarlos directamente sin pasar por el tradicional intermediario.

Al respecto, Yunus relata en su autobiografía cómo logró que el Banco Mundial desembolsara recursos en forma directa hacia su banco de microcrédito, siendo que tradicionalmente es una institución que financia a través de los Estados Nacionales. El presidente del Banco Mundial le habría ofrecido, en 1993, 98 millones de dólares a la *Grameen Trust*, el fondo en el cual los donantes depositaban el dinero para el Grameen Bank. Cuando Yunus plantea la condición de que el gobierno de Bangladesh no intervenga, el presidente del Banco Mundial le promete que encontrarían el modo de no involucrar al gobierno de su país. Finalmente, ante la condición impuesta por Yunus, la *Grameen Trust* recibe "sólo" 2 millones de dólares del Banco Mundial en forma directa y sin la intermediación del gobierno local ni del Estado Nacional.

Con el objetivo de nuclear a la comunidad internacional de donantes, en el año 1995 se crea un consorcio que llevó el nombre de "Consultative Group to Assist the Poorest" (CGAP) (cf. Nissanke 2002:6). En los primeros tres años de existencia, a través del CGAP fueron canalizados más de 400 millones de dólares para financiar diferentes bancos de microcrédito en todo el mundo. En este marco creado por el CGAP, las instituciones multilaterales de financiamiento, así como numerosas agencias de las Naciones Unidas y otras organizaciones de donantes tienen programas de apoyo al microcrédito. El CGAP tuvo un capital inicial de 30 millones de dólares, desembolsados por el Banco Mundial. (cf. Nissanke 2002, Yunus 2006). Según Nissanke (2002:8),

Entre las instituciones financieras multinacionales, el Banco Mundial es un actor clave en la comunidad de donantes nucleados en el CGAP al impulsar el compromiso de la Cumbre del Microcrédito por la construcción de una sólida industria de microfinanzas. Durante los años 90 desembolsó más de U\$S 900 millones en subvenciones y préstamos a las Instituciones Microfinancieras (IMF) en todo el mundo.¹⁴

En 1997, un consorcio de alto perfil compuesto por 'los encargados de formular políticas' [*policymakers*], por fundaciones de caridad y también por profesionales de diversa índole, comenzó una campaña para recaudar veinte mil millones de dólares, en

¹⁴ Original en inglés, nuestra traducción.

un lapso de 10 años, para que sean invertidos en los costos iniciales [*start-ups*] de la puesta en marcha de las instituciones microfinancieras. "La mayor parte de estos fondos se están canalizando hacia nuevas y aún no testeadas instituciones de microcrédito. Además, los recursos existentes se están derivando desde programas tradicionales de alivio a la pobreza hacia las microfinanzas".¹⁵ (Morduch 1999:1571)

A través de este tipo de iniciativas se generó la posibilidad de que estos créditos sean financiados a nivel internacional transformándose, a su vez, en protagonistas de la circulación del capital. En este último sentido es lógico que corporaciones multinacionales como NEC y Hewlet Packard vengán realizando desde el año 2000 *joint ventures* en los contextos en los cuales el microcrédito "proporciona los medios institucionales adecuados", tal como habría expresado Yunus.

Según Nissanke (2002), el financiamiento a micro-emprendimientos es reconocido como una parte central de la agenda de desarrollo para el sector privado desde aproximadamente principios de la década de los noventa. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico – OECD, pondera el rol de los micro-emprendimientos no sólo en lo relativo a la creación de empleos, sino también en lo referente a una más equitativa difusión de los beneficios del crecimiento, teniendo a su vez un 'impacto directo en la reducción de la pobreza y la integración de la mujer y otros segmentos marginales de la sociedad en la vida económica' (DAC/OECD 1994:4, citado en Nissanke 2002:1). Bajo esta premisa, y para mediados de los noventa, los microcréditos ya eran sostenidos por una comunidad internacional de donantes que manifestaban un interés por financiar modalidades de lucha contra la pobreza que fueran al "por mayor" y orientadas hacia los micro-emprendimientos (cf. Nissanke 2002:4)

Para ponderar este tipo de recursos conseguidos por el Grameen Bank en su adecuada dimensión debemos considerar el contexto que ofreció las condiciones de posibilidad para que esto pueda ocurrir. Antes de ser un país, Bangladesh era una provincia de Pakistán. Hacia fines del año 1971, sin embargo, logró su independencia luego de violentos conflictos internos. La supremacía bélica de la India sobre Pakistán fue decisiva para la independencia de Bangladesh que, luego de nueve meses de guerra, declaró su independencia. Luego de la guerra de 1971, la ya frágil infraestructura económica de Bangladesh se vio inmersa en el caos (cf. Karim 2008).

¹⁵ Original en inglés, nuestra traducción.

Con esta breve referencia a la historiografía de esta independencia en particular queremos hacer notar que el contexto en el cual los microcréditos empezaron a funcionar en Bangladesh hacia mediados de los años setenta es un contexto fuertemente marcado por las consecuencias de los conflictos militares y políticos que causaron y sobrevinieron al proceso de independencia y la instauración de un nuevo gobierno. En síntesis, queremos enfatizar el hecho de que estamos tratando con un ya clásico proceso de "reconstrucción" política, social y económica gestionado, controlado y financiado por las organizaciones internacionales de asistencia. Karim (2008), quien analizara etnográficamente al Grameen Bank en Bangladesh, afirma, refiriéndose a este mismo contexto, que

es precisamente la falta de soberanía económica de los países del tercer mundo lo que permite al Fondo Monetario Internacional, al Banco Mundial y a las naciones industrializadas de occidente así como a las corporaciones multinacionales, explotar a estos países y a la población en función de sus objetivos políticos y corporativos.¹⁶ (Karim, op.cit.: 8)

En este sentido, el contexto inicial para el surgimiento del Grameen Bank no pudo ser un contexto de oportunidad mejor. La situación de este nuevo país hacia principios de los años setenta lo habría colocado en una escala prioritaria del ranking de Estados beneficiarios de la ayuda internacional. En consecuencia, Bangladesh se vio inmerso en una inyección de capital desde los países centrales en forma de cuantiosas donaciones privadas así como bajo la modalidad de abultados recursos por parte de las agencias de desarrollo. Gran parte de estos recursos sirven a "la promoción de la exportación así como al establecimiento de gobiernos amigables" (Hartmann & Boyce, 1998: 268) al libre juego del capital internacional. En este contexto, y según los autores, la asistencia internacional se había transformado, en Bangladesh, en "un gran negocio":

La guerra de independencia de 1971 lanzó al país en una bonanza asistencial. En tres años, la nueva nación recibió más ayuda que en sus primeros 25 años como Pakistán del Este. Hacia 1979 el flujo de la ayuda internacional alcanzó los 1600 millones de dólares por año, suma equivalente al 20% del producto nacional bruto de dicho país.¹⁷ (Hartmann & Boyce, op. cit.: 268)

El capital inicial del Grameen Bank, además de aquellos primeros 27 dólares contabilizados por Yunus como tales, estuvo compuesto en su totalidad por este tipo de recursos provenientes de la asistencia a la cual Hartman & Boyce se refieren.

¹⁶ Original en inglés, nuestra traducción.

¹⁷ Original en inglés, nuestra traducción.

En la historia de su origen y creación, el Grameen Bank es presentado como una de las organizaciones pioneras en esta "nueva era" de los créditos para pobres. La metodología Grameen, luego de varios años de funcionamiento, demostró a sus impulsores y financistas que pudo mantener la tasa de morosidad y los costos de las operaciones de crédito en un mínimo que hacía económicamente sustentables a los microcréditos sin la intervención del Estado. Demostró, a su vez, que los pobres son también "bancarizables", aunque de una forma específica y a través de una metodología adecuada.

La consecuente orientación de los donantes privados y de las agencias multilaterales a financiarlos generaron el sustrato económico para que el modelo sea exportado a gran cantidad de países. El Grameen Bank aportó el "desarrollo" una metodología, la de los préstamos grupales con garantía solidaria -y los diversos mecanismos de reducción de riesgos y costos que lo acompañan- que podía supuestamente ser aplicada en cualquier parte del mundo. De esta manera, el proceso de producción de los microcréditos como bien exportable tuvo como condición necesaria la estandarización del método y los procedimientos adecuados para las operaciones micro-crediticias que fueron luego replicados no sólo por las fundaciones Grameen en el exterior, sino también por una multiplicidad de ONGs y programas privados de asistencia a los pobres. La autobiografía de Yunus o, mejor dicho, el mito de los microcréditos puede ser leído en este sentido como la historia de la ingeniería social invertida en la creación de una "nueva" forma de dar crédito, una forma que creó, a la vez, "nuevos" clientes.

La metodología Grameen había probado ser tan adaptada a la realidad de su clientela que no hacía falta inversiones logísticas ni contar con grandes presupuestos para gastos operativos, pues sólo había que "trabajar con la gente". Ir a los lugares que los pobres frecuentan, buscarlos en "su propio ámbito" y utilizar sus propias "instalaciones" como las "oficinas" del banco: por ejemplo, los mismos hogares de los beneficiarios o las organizaciones que frecuentaran. En caso de no contar con espacios físicos, una plaza pública también podía servir como oficina del Grameen Bank.

El relato de una de las primeras iniciativas por fuera de Bangladesh demuestra esto de forma contundente. Cuando Bill Clinton estuvo dispuesto a permitir la apertura de un banco de microcréditos en Arkansas, un asesor bancario del gobernador habría calculado un tiempo mínimo estimado en seis meses para comenzar a poner en

funcionamiento un banco de este tipo. Yunus en persona lo logró sólo en un par de semanas. Lo único que necesitó fue reunirse con los potenciales clientes en un centro cívico de una pequeña localidad de Arkansas para comenzar a repartir créditos. (cf. Yunus 2006: 161).

Según Yunus (op.cit.) la fuerza de trabajo inicial del Grameen Bank fue voluntaria y reclutada entre sus estudiantes. Con el tiempo, cuando el Grameen Bank comenzó a generar ingresos, estos primeros trabajadores voluntarios se fueron transformando en personal contratado y finalmente en empleados del banco reclutados entre la elite universitaria de Bangladesh. Los "agentes de crédito" y los "gerentes de sucursal" son actualmente personas formadas en la universidad, siendo ésta una condición para ser contratado por el Grameen como personal.

Bangladesh, entonces, fue el contexto de producción de los microcréditos como bien exportable a otros países. Sin embargo, cuando los microcréditos comenzaron a exportarse, el contexto de su producción quedó opacado y la "nueva" metodología micro-crediticia y sus principios rectores se transformaron en algo aplicable universalmente. La expansión mundial del modelo Grameen lleva en sí la contracara de diluir los contextos sociales en los cuales aquella "experiencia piloto" inicial tuvo semejante "éxito".

La influencia de los organismos multilaterales sobre este tipo de políticas puede apreciarse no sólo en función del dinero aportado o en función de la maquinaria institucional que las produce y distribuye como ideas innovadoras. También puede apreciarse en la forma en que se fue produciendo la "población objetivo" de los microcréditos. Originalmente, eran los pobres en general. Sin embargo, las agencias internacionales de desarrollo comenzaron a orientar los microcréditos hacia las mujeres-pobres por entender que, en tanto pobres y en tanto mujeres, se trataba de la "población" más desatendida por las políticas del desarrollo. Entonces, el proceso de producción que llevó a los microcréditos a expandirse mundialmente fue, a su vez, el proceso de producción de su población objetivo.

La producción del destinatario del microcrédito: la mujer-pobre.

Otro "efecto" del "mitocrédito" es que el *Grameen Bank* es también considerado una innovación porque sus clientes son en su mayoría mujeres (cf. Goetz y Gupta, 1996). Sin embargo, algunos autores afirman que esto no fue siempre así. Inicialmente,

según Goetz & Gupta (op. cit.) la proporción de mujeres en la cartera de clientes del Grameen en relación con los hombres era de un 39%. Sin embargo, las agencias de desarrollo presionaron a partir de mediados de los años 80 para que el microcrédito se oriente hacia la población femenina bajo la consigna del "empoderamiento de la mujer". En consecuencia, y paulatinamente, el Banco Grameen reorientó sus créditos hacia una nueva y casi exclusiva clientela. En el período que va desde 1980 hasta 1992, el porcentaje de clientes mujeres aumentó del 39% a un 93.3%. (cf. Goetz & Gupta, 1996) Paralelamente fue construyéndose un relato acerca del "empoderamiento de las mujeres" que fue siendo incorporado como un elemento central de la construcción de la legitimidad de los microcréditos, de tal forma que hoy en día la consigna del "empoderamiento" es uno de los pilares sobre los cuales se sustenta toda iniciativa de microcréditos inspirados en ese modelo. Recordemos que el relato del microcrédito original fue entregado por Yunus en su autobiografía es a una mujer.

La idea básica detrás de esto es que el empoderamiento sería otro de los éxitos más sustanciales del microcrédito. A partir de embarcarse en un emprendimiento propio, la mujer generaría un sentimiento de "autoconfianza" y una consecuente mejora en su estatus hacia el interior de la familia: gracias al microcrédito, la mujer puede transformarse en productora independiente y proveedora de recursos monetarios a la economía familiar.

Una forma de entender cuál es el lugar del empoderamiento en el lenguaje de los microcréditos es ver qué entienden por él quienes operan en el mundo de las microfinanzas. En un artículo escrito por la presidenta de "Opportunity International", una organización que entrega microcréditos en más de 30 países, se puede apreciar que

La mayoría de nosotros tenemos bastante dificultad definiendo el término *empoderamiento*. La palabra ni siquiera se traduce literalmente a muchos idiomas. Sin embargo, la mayoría de nosotros sabemos reconocer el empoderamiento cuando lo vemos. (Cheston & Kuhn 2008:6)

Luego de esta afirmación, las autoras agregan un cuadro que refleja una "muestra de empoderamiento". He aquí, entonces, el empoderamiento "visto":

Muestras del empoderamiento

- Nury, una cliente analfabeta del Banco de Confianza en AGAPE, Colombia, que solía ser demasiado tímida como para hablar con extraños, se convirtió en la tesorera de su Banco de Confianza.

- Un grupo de viudas en Bali recibió préstamos de WKP para dar inicio a proyectos sencillos de cranza de cerdos. Con el tiempo aumentó su confianza y solidaridad y se expandieron a una cooperativa de alimento para cerdos que se convirtió en la mayor proveedora de la aldea.
- Hanufa, una socia de CODEC en Bangladesh, defendía su derecho en contra de un divorcio ilegal pero decidió al final que está mejor por su cuenta. 'Ahora puedo caminar con mis propios zapatos'.

Nuevamente aparecen estos relatos ejemplificadores que mencionábamos hacia el inicio de este capítulo. Inmediatamente después de este cuadro, las reflexiones continúan de la siguiente manera:

Un oficial de crédito de Sinapi Aba Trust en Ghana definió al *empoderamiento* como 'permitir a cada persona alcanzar el potencial que Dios le ha dado'. Algunos clientes han empleado el término *autodependencia* y *autorespeto* para definirlo.

Según Morduch (1999) son escasos los análisis empíricos respecto de estos temas debido a que los programas de microcrédito tienen pocos incentivos para realizar estudios de impacto. La recolección de datos puede ser costosa y, sobre todo, puede "amenazar con contradecir la fuerza retórica de la evidencia de tipo anecdótica"¹⁸ (Morduch, 1999:1572)

Lamia Karim (2008) nos revela que el Grameen Bank, por ejemplo, es más bien una poderosa institución de control social que, junto con otras instituciones de microcrédito y una multiplicidad de ONGs, opera en "las sombras del estado" ejerciendo una suerte de soberanía sobre la población en amplios aspectos de la vida social.

Karim analiza etnográficamente la expansión del neoliberalismo en Bangladesh considerando a las ONG y las organizaciones como el Grameen Bank en tanto agentes clave de esta expansión. En función de ello, su etnografía focaliza en los efectos del microcrédito en las relaciones de género en el contexto rural bengalí. Particularmente, analiza cómo ciertos valores locales, específicamente valores como el honor y la vergüenza son "instrumentalmente apropiados [por estas organizaciones] en función de

¹⁸ Morduch se refiere al mismo tipo de relatos con los cuales nos topamos en nuestro análisis. Aquellos relatos que toman su fuerza de la experiencia y que, debido a su autoevidencia y naturalidad, producen, al circular a través de una diversidad de medios, un efecto de incuestionabilidad. Sin embargo, al tomar un marco de análisis que proviene de la economía, le es imposible incorporar este tipo de "retórica" en el análisis.

sus propios intereses capitalistas". (Karim, op.cit.:5). La etnografía gira en torno al análisis de las modalidades en que las instituciones micro-financieras manipulan valores existentes en la comunidad local para su propio beneficio, violando instrumentalmente las normas locales de cohesión y comunidad. De esta forma propone realizar una "economía política de la vergüenza" a partir de mostrar cómo ésta es utilizada en función de regular los comportamientos e imponer valores de mercado como la 'disciplina', la 'competitividad' y la 'eficiencia'. En síntesis, Karim examina cómo, a través del discurso del empoderamiento de las mujeres, el neoliberalismo es llevado hacia los sectores populares y hacia las "esferas más íntimas de la vida social: el hogar" (Karim, 2008:5).

En las zonas rurales de la economía de Bangladesh, las ONGs, el Banco Grameen y sus clientas, se han vuelto mutuamente dependientes, afirma la autora. A través del microcrédito, las personas pobres se han vuelto consumidoras de productos de las corporaciones multinacionales como por ejemplo teléfonos celulares, fertilizantes y pesticidas, cayendo además en la dependencia de estas corporaciones para la provisión de semillas para el cultivo y otro tipo de materias primas par la producción de bienes comerciales y de subsistencia.

Según Karim, ni las ONGs ni el Banco Grameen son agentes pasivos del capital. Son "activos productores de nuevas subjetividades y significados sociales" (Karim, 2008: 9). Desde esta perspectiva, son dos los problemas que encara la autora en lo que refiere a la lógica específica de los microcréditos: el primero refiere a la deuda generada a través del préstamo y a la presión social ejercida sobre las deudoras para que cumplan con la devolución. El segundo, refiere el control y el uso del dinero recibido. Ambos problemas están relacionados con la puesta en juego de los valores del honor y la vergüenza. De su análisis etnográfico se desprende que el honor es, por un lado, un recurso moral de las poblaciones rurales de Bangladesh a partir del cual construyen su superioridad frente a las poblaciones urbanas. Por otro lado, honor y vergüenza son formas de valorar el comportamiento, particularmente el de la mujer. Esta segunda forma que adopta el honor operaría también en el marco de la deuda del microcrédito como una forma de control social para cumplir con los pagos. La clave para entender esto, según la autora, es el hecho de que el dinero del crédito es controlado y usado por los hombres, no por las mujeres.

Los hombres reían cuando eran preguntados por a quién le pertenecía el dinero, si a ellos o a sus mujeres, y remarcaban que 'como sus esposas les pertenecían, el dinero les pertenecía'. Las mujeres me dijeron también que, como mujer bengalí, debería saber que ellas tenían que entregar el dinero a sus maridos. (Karim, 2008:15)

Si bien el hombre tiene control sobre el dinero, Karim afirma que son las mujeres las responsables por la deuda generada. Según la autora, cuando una prestataria cae en mora queda atrapada en medio de dos formas de control social que, en su combinación, generan conflictos que llevan incluso al ejercicio de la violencia. La primera refiere a la forma de control implícita en la metodología de los microcréditos grupales y que impone la garantía grupal. Es decir, las mujeres prestatarias se controlan entre sí el estado de las deudas. La segunda refiere al sistema de control social basado en las relaciones de parentesco: si una mujer no devuelve el dinero, lo que está en juego es el honor familiar. De esta forma, las dos obligaciones, por un lado la responsabilidad grupal de la deuda, y por otro las obligaciones de parentesco, operan como una especie de "sinergia tóxica" en el marco de una economía política de la vergüenza. Karim describe algunas situaciones generadas a partir de esta combinación de deuda, control del dinero y el par honor / vergüenza:

Durante mi investigación, noté que los conflictos relativos al crédito entre miembros [del Grameen Bank] y sus familias eran recurrentes y cotidianos. Las mujeres se reunían para marchar y reprender a las deudoras, avergonzarlas a ellas o a sus maridos en espacios públicos y, de no obtener como resultado el pago de la deuda, tomar algunas de sus posesiones que pudieran vender y así recuperar la suma en cuestión.¹⁹ (Karim, 2008: 18)

Las mujeres consideraban que ésta era una forma de 'proteger la inversión' y realizaban estos actos de violencia colectiva al ser exhortadas por los agentes de crédito que, si bien no participaban de estos actos de agresión, amenazaban con no entregar futuros créditos en el caso de no recuperar el dinero de la deuda, afirma la autora.

Ahora bien, los agentes de crédito no sólo tienen conocimiento y fomentan este tipo de acciones, sino que también son conscientes de que los destinatarios últimos del dinero son los hombres y que la responsabilidad sobre la deuda recae en las mujeres. Podemos preguntarnos, entonces, dada esta situación: ¿Cómo puede ser que el discurso sobre el empoderamiento pueda sostenerse? Por censura, respondería Karim. En los

¹⁹ Original en inglés, traducción nuestra.

escritos e informes de los propios agentes de crédito este tipo de información es silenciada porque complace al mandato de los organismos de asistencia y financiamiento así como a la comunidad de donantes privados (Karim 2008: 24). Otro aspecto determinante de este silenciamiento es, según la autora, el hecho de que las ONGs y las organizaciones de microcrédito hayan reclutado a una gran cantidad de profesores universitarios como consultores, acallando de esta manera cualquier voz crítica por parte de quienes podrían hacerse escuchar. Por último, otra de las razones de este ocultamiento es que en Bangladesh existe una sola editorial que publica en inglés, la 'University Press Limited', que habría rechazado trabajos críticos sobre el microcrédito "argumentando que un prominente economista habría recomendado su no publicación". (Karim, 2008:23)

De esta manera, Karim nos muestra que a niveles locales el microcrédito también se apoya en un proceso de producción material y simbólica, en un proceso institucional que consagra ideas innovadoras de raigambre neoliberal, y en una poderosa maquinaria económica que mantiene a los microcréditos a flote como fundamento de las sistemáticas intervenciones de las agencias multilaterales en los países en desarrollo, ocultando las relaciones y los contextos locales de su producción.

Sin embargo, este "ocultamiento" no puede residir únicamente en los mecanismos de censura directa, tal como los relatados por Karim. Es también, y sobre todo, el resultado de la producción e imposición de sentidos hegemónicos que circulan a niveles internacionales y locales teniendo como resultado una naturalización de la experiencia bajo los "mandatos" de la autoevidencia, la incuestionabilidad, el sentido común y el mito.

Recapitulemos entonces los factores que impulsaron y le dieron fuerza al mito de los microcréditos: por un lado, la naturalidad y transparencia de los significados que transmite. Por otro lado, el complejo entramado institucional al servicio de su producción y distribución a nivel internacional. Ambos factores aportaron, en síntesis, a la construcción de la historia del microcrédito en un relato legítimo.

La legitimidad de los microcréditos está producida entonces en una cuádruple dimensión: 1) Mítica y enunciativa, relativas al contenido del mensaje y los contextos en el que transmite. Es decir, en cuanto a su estilo y al tipo de conocimiento que construye: naturalidad, transparencia y simpleza. 2) Una dimensión institucional, que

permite generar las condiciones de producción y de distribución de estos significados. 3) Una dimensión "económica", pues sin la reducción de costos, la estandarización de una metodología y el consecuente financiamiento de las agencias multilaterales y de los donantes privados, el microcrédito difícilmente habría observado tal expansión, 4) finalmente, una dimensión histórica y política, relativa a i) la amplia 'tradicción' de los microcréditos como estrategias para el desarrollo, particularmente en la zona de Bangladesh; ii) la influencia de los organismos multilaterales y las corporaciones privadas en la 'reconstrucción' política y económica de ese país luego de su independencia y iii) la ruptura con la dependencia de los Estados Nacionales en la implementación y financiamiento de las micro-finanzas en nombre de la libertad de mercado y de la libre circulación del capital.

En síntesis, estamos tratando con un proceso hegemónico que impone significados y prácticas legítimas (el microcrédito) como una solución universal, inmediata y autoevidente, pero al mismo tiempo proponiendo una visión de futuro, práctica y realizable. La resultante de esta producción hegemónica es el ocultamiento sistemático de los contextos, las relaciones y los procesos en el marco de los cuales esta producción fue y es posible. El mito descrito, formado por relatos e historias ejemplificadoras e ilustrativas del verdadero poder y eficacia de los microcréditos, aporta a este ocultamiento sistemático de las condiciones sociales de su producción y reproducción. De esta manera, el microcrédito es presentado como formando parte de un origen prístino, puro y noble, cuyo "padre" lleva el nombre de Muhammad Yunus.

Los microcréditos fueron producidos como un "bien" exportable. Su producción fue realizada en contextos locales, pero la localidad se diluye cuando el bien "entra" en el mercado internacional. La estandarización de una metodología de reducción del riesgo de default y el desplazamiento del Estado como fuente de financiamiento posibilitaron que los microcréditos se transformaran en "exportables". Pero si fueron condiciones necesarias, no fueron suficientes para "conquistar el mercado". Además, hubo que producirlos y presentarlos como una "innovación", como un "producto único" y superador de todo lo existente. El mito de los microcréditos produjo y sentó las condiciones de posibilidad para ello. Entonces, su cualidad de "exportables" se genera a partir de la estandarización y universalización de los principios que lo sostienen. En el transcurso de este proceso, los contextos locales, es decir, el contexto de producción del microcrédito queda oculto, tal como sucede con la producción de las mercancías.

De allí que para encarar el análisis de un programa local de microcréditos haya que tener en cuenta estas determinaciones que exceden lo local, pero que, a través de diferentes mediaciones, lo constituyen. Consideramos que estos factores supralocales "son mediados por procesos [y relaciones] sociales correspondientes al nivel local que operan determinando su dirección, alcance y formas específicas de incidencia" (PICT 2004-25348). Así, por ejemplo, y en lo que refiere al Banco Popular de la Buena Fe, nos hemos encontrado con elementos del mito que son adoptados como "propios" a través del trazado de ciertas genealogías que lo posicionan en la "tradicición" de Yunus y el Grameen Bank, pero que adoptan características particulares en función de la dimensión local. O, mejor dicho que se "reversionan" en función de de "las justificaciones y actitudes del presente" (cf. Lech 1976) y en función de las formas en que se construyen las relaciones a niveles locales.

III. Microfinanzas “con” futuro y “con” Estado.

En la Argentina, la experiencia con microcréditos fue realizada, y lo sigue siendo, por ONGs que funcionan ya sea como *réplicas* del Banco Grameen de Bangladesh, o simplemente adoptando su *metodología*. En el capítulo anterior describimos cómo fue que, hacia el año 1999, los microcréditos “llegaron” a nuestro país de la mano de Pablo Broder, el “representante honorífico” de Muhammad Yunus y el Grameen Bank para la Argentina quien fuera el impulsor de las “sucursales” de la “casa central” en Bangladesh.

Influenciado directamente por estas experiencias, el Banco Popular de la Buena Fe *nació en octubre de 2002*. Según documentos del programa, las iniciativas para incorporar los microcréditos como política social comenzaron durante un encuentro de “Mujeres Empresarias de la Provincia de Buenos Aires” organizado por la Federación Económica de la Provincia de Buenos Aires (FEBA) en la capital de la provincia en septiembre de 2002. En dicho encuentro, la Secretaría de Desarrollo Humano del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación *conoce la experiencia* de una ONG que trabajaba con microcréditos bajo la *metodología Yunus* desde el año 1999. A partir de allí se comienza a trabajar para incorporar los microcréditos como política social.

En su versión bengalí, así como en su versión internacional, los microcréditos de tipo Grameen fueron presentados en términos de un desplazamiento del protagonismo del Estado en lo que refiere a la intervención sobre la pobreza en general y sobre los microcréditos en particular. En la Argentina, al contrario, fueron incorporados como fundamento de una política social que es entendida como un medio para el *fortalecimiento de la relación entre el Estado Nacional y la gente*.

El lugar del Estado en las microfinanzas adopta aquí una versión diferente del mito. Como en toda versión de “algo”, hay elementos que se cambian, elementos “nuevos” y elementos que se mantienen del “original”. La metodología, por ejemplo, es tomada prácticamente sin modificaciones en su aspecto técnico. La “lucha” de Yunus en contra de los procedimientos bancarios “tradicionales” es recuperada en términos de que el Banco Popular es un banco en el que *no hay que realizar trámites ni papeles, ni entregar garantía prendaria*. La idea de que los pobres son también potenciales destinatarios de un crédito con interés es, lógicamente, también parte de los principios del Banco Popular de la Buena Fe.

Pero también se incluyen otros elementos que dan sentido a la versión local del mito. Así, por ejemplo, el rol preponderante del Estado en las microfinanzas es un elemento que está ausente (y hasta contradice) la versión internacional que propone microfinanzas "sin" Estado. Este ocupa un lugar central para el Banco Popular. Si Muhammad Yunus es reconocido como fuente de inspiración en lo que refiere a las apropiaciones de la modalidad Grameen, en lo que refiere al lugar del Estado, se incorpora la concepción de *comunidad organizada* que se inspira en las ideas de Juan Domingo Perón.

En el presente capítulo indagaremos, desde el punto de vista de quienes formularon el Banco Popular de la Buena Fe, en cómo se expresa la relación de las microfinanzas con el Estado en función de comenzar a describir el marco de sentido dentro del cual los microcréditos se implementan. A tal efecto, en primer lugar describimos la estructura organizacional del programa para comenzar a presentar las relaciones entre sus protagonistas y la forma en que se gestiona. En segundo lugar, haremos referencia a varios documentos internos del programa, analizando particularmente dos de ellos: el *Manual de Trabajo* del Banco Popular de la Buena Fe, que fue redactado por el *equipo técnico* del Ministerio de Desarrollo para que sea usado como guía para la implementación de los créditos en los barrios, y un texto titulado *¿De qué hablamos cuando hablamos de Proyecto Nacional y Popular?*, que fue entregado a todos los participantes de uno de los Encuentros Nacionales que organiza el Banco anualmente.²⁰ Finalmente, y debido a que los documentos expresan que, durante la implementación en terreno el *conocimiento mutuo* entre las personas es de vital importancia -un aspecto que durante la implementación en terreno está apoyado en relaciones de tipo personalizado-, reflexionamos en tercer lugar acerca de las herramientas analíticas utilizadas para explicar el lugar de las relaciones personalizadas en este programa social de microcréditos.

El documento titulado *¿De qué hablamos cuando hablamos de Proyecto Nacional y Popular?* fue escrito también por el *equipo técnico* del Ministerio de Desarrollo, y originalmente realizado para su uso en un contexto específico y acotado: para trabajar durante los tres días que duró el IV Encuentro Nacional del Banco Popular de la Buena Fe realizado en el complejo turístico de Chapadmalal hacia fines del año

²⁰ El análisis y la interpretación de estos documentos fue realizada casi finalizando la investigación, pues los textos en sí mismos no nos brindaban las claves para entender su relevancia en el contexto de la implementación del programa. Fue recién cuando relacionamos "lo que dicen" los textos con los datos producidos en el campo, que pudimos interpretarlos tal como lo hemos hecho.

2007.²¹ No estuvo destinado exclusivamente a los promotores del banco, sino a todos aquellos que participaron del encuentro.

La lógica de un programa social con metodología microfinanciera.

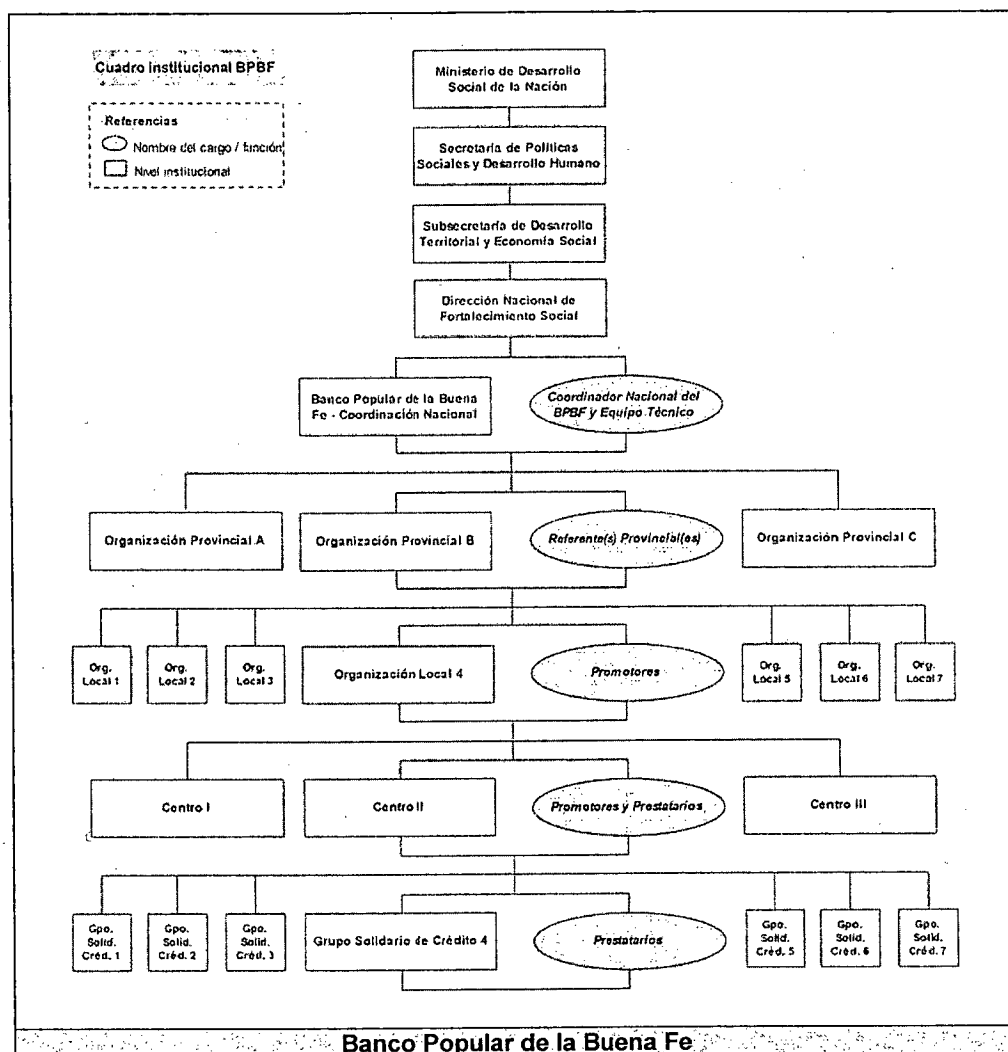
En este apartado describimos la mecánica del Banco Popular de la Buena Fe en términos de su estructura institucional, haciendo referencia a los diferentes cargos, funciones y roles de sus protagonistas, así como a la forma en que se distribuye el dinero desde los niveles ejecutivos, pasando por las provincias y llegando finalmente a los bancos locales. También exploramos las maneras en que algunos de estos protagonistas entienden los roles de las personas en el Banco Popular y los diferentes sentidos que el *banquito* adopta según quién esté hablando, cuándo lo esté haciendo, frente a quién y en qué contexto.

El Banco Popular de la Buena Fe es, formalmente, un programa del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. Como tal, reproduce una estructura burocrática jerarquizada en distintos niveles de agregación política y administrativa. En este marco, las personas que actúan en el programa y que participan de diferente manera en su gestión e implementación tienen roles claramente asignados. Es decir, cumplen funciones y actividades que se encuentran prescritas y también reguladas de acuerdo a la posición que ocupan en este conjunto de niveles de agregación. Además, el Banco Popular de la Buena Fe, como programa social, observa uno o varios propósitos formulados. El objetivo más general del programa es el de *generar autoempleo en sectores populares excluidos a través del otorgamiento de pequeños préstamos de garantía solidaria* (Manual de Trabajo, p.4).

La estructura organizacional del Banco Popular de la Buena Fe está fundada sobre la base del cumplimiento de ese objetivo. Las personas que forman parte de la organización son muchas veces referidas en los documentos internos del programa, e interpeladas por otros actores, en términos de las funciones que cumplen, de las posiciones que ocupan y de las actividades que realizan en relación con el cumplimiento de ese objetivo.

²¹ Los Encuentros Nacionales son eventos que reúnen a miembros de todos los Bancos locales del país. Promotores, prestatarios, funcionarios del Ministerio y técnicos del programa se reúnen durante tres días para trabajar según diferentes consignas que el Ministerio elabora para el evento. Estos eventos serán objeto de análisis en el último capítulo.

Como en toda organización de carácter "burocrático"²², para cada función y cargo existe una nominación, así como para cada nivel en la jerarquía administrativa. La estructura organizacional puede entenderse, entonces, como la expresión de la distribución y asignación de roles; al mismo tiempo, demarca límites a la acción e influencia de los actores que desempeñan estos roles. Esquematizamos esta estructura a continuación (ver anexo I para su mejor visualización):



La estructura organizacional del programa puede describirse considerando la administración de los recursos (fundamentalmente dinero) así como considerando aquellas funciones o roles que las personas juegan según su posición o cargo.

²² Utilizamos el término siguiendo a Weber (2004).

El dinero, como recurso primario para los microcréditos, llega a los prestatarios a través de un circuito que 'comienza' en el Ministerio de Desarrollo. La Secretaría de Desarrollo Humano, a través de la Coordinación Nacional del Banco Popular de la Buena Fe, deposita las partidas asignadas a cada Provincia en una *cuenta especial* que es administrada por una ONG que oficia como *Organización Provincial*, cuyo responsable es nominado como el *Referente Provincial*. La asignación de la cantidad de dinero que a cada Provincia le corresponde se realiza en función del número de bancos locales que estén operando, en función de la aprobación de los balances e informes que la *Organización Provincial* eleva al Ministerio, o del porcentaje de devolución logrado por el conjunto de los bancos locales de la provincia.

La *Organización Provincial*, por su parte, redistribuye el dinero a las *Organizaciones Locales*, que son también ONGs. En algunos casos los *Referentes Provinciales* son autoridades eclesiásticas o curas responsables de parroquias que trabajan en la acción social y que articulan sus actividades con el gobierno desde hace tiempo. Caritas, debido a sus posibilidades institucionales y a su fuerte inserción territorial en todo el país²³, funciona muchas veces como la *Organización Provincial y Local* al mismo tiempo.

En Entre Ríos, la *Organización Provincial* al momento de comenzar con la investigación era el "Instituto de Estudios Municipales y Legislativos de Entre Ríos" que contaba con miembros que estaban inmersos en la actividad política provincial. Luego de cada *operatoria*, la organización Provincial eleva informes técnicos al Ministerio sobre el desarrollo del programa a niveles locales. La *operatoria* abarca el proceso de entrega y devolución de los créditos que se realiza con cada partida de dinero que el Ministerio asigna a la Provincia. Para el caso de que se trate de la primera puesta en práctica del programa en una localidad, la *operatoria* abarca el tiempo de convocatoria a las ONGs y la selección y capacitación de los promotores.

El *Referente Provincial* es el encargado de designar y capacitar a las organizaciones locales. En la ciudad de Victoria, la *Organización Local* era Caritas

²³ Institucionalmente, Caritas está organizada de la siguiente manera: **Caritas Parroquiales:** las 3371 parroquias, capillas y centros misionales coordinan en todo el país la tarea de Caritas en su ámbito local. **Caritas Diocesanas:** articulan y coordinan la tarea de las Caritas parroquiales y llevan adelante programas y proyectos de asistencia y promoción a nivel diocesano y regional. **Caritas Nacional:** Apoya la acción de las Caritas diocesanas articulando y coordinando recursos, programas y esfuerzos mediante el acompañamiento, la asistencia técnica, la capacitación y el monitoreo de sus equipos de trabajo. Fuente: www.caritas.org.ar

Parroquial, y en la ciudad de Paraná, una ONG formada por jóvenes universitarios dedicada a llevar adelante proyectos sociales de diverso tipo.

Las diferentes *Organizaciones Locales* se constituyen en lo que se conoce en la jerga coloquial como *los banquitos*. En términos institucionales, los protagonistas en este nivel son los *promotores* del banco, en su mayoría miembros de la ONG local. Tienen por principales tareas las siguientes: *capacitar* a los potenciales *prestatarios* en el armado de los emprendimientos, rechazar o aprobar los créditos y entregar en mano el dinero, coordinar las reuniones semanales con los *prestatarios*, controlar y contabilizar las deudas y los pagos. Por el trabajo que realizan, a los promotores se les entrega una *beca* de 100 pesos por mes durante nueve meses. Son ellos quienes deciden si las personas que solicitan el crédito *merecen formar parte* del programa, es decir, si están en condiciones de transformarse en *prestatarios*.

Pero a diferencia de otro tipo de programas, para ser *prestatario* no es necesario presentar algún tipo de 'certificado de pobreza' o comprobar objetivamente la condición de beneficiario a través de algún tipo de documentación o evidencia que el Estado reconozca como legítima²⁴. La documentación implicada en la entrega de un microcrédito es un contrato entre la ONG y el prestatario. Pero el texto preformateado que sirve de base refiere únicamente a estos dos actores, no así a alguna dependencia u agencia del Estado. Reproducimos a continuación una parte de dicho texto.

<p>Fondos solidarios para préstamos para el desarrollo local. "Banco Popular de la Buena Fe" Contrato mutuo con garantía recíproca.</p>
<p>Entre.....con domicilio real y legal en la calle.....de la Ciudad de..... Provincia de Entre Ríos, representada en este acto por.....DNI:..... en su carácter de.....de dicha Institución, en adelante LA ONG, por una parte, y por la otra la Sra./Sr....., argentina/o, DNI....., con domicilio en la calle....., de esta ciudad, integrante del Grupo ".....", en el marco de la Modalidad FONDOS SOLIDARIOS PARA PRESTAMOS PARA EL DESARROLLO LOAL - "BANCO POPULAR DE LA BUENA FE", el cual es en adelante EL PRESTATARIO, se conviene celebrar el presente CONTRATO DE PRESTAMO que regirá por las siguientes cláusulas:</p> <p>PRIMERA: LA ONG otorga y el PRESTATARIO acepta, un MICRO CRÉDITO SOLIDARIO en el marco de la Modalidad FONDOS SOLIDARIOS PARA MICROEMPRESARIOS - BANCO POPULAR DE LA BUENA FE, el cual deberá ser invertido en forma total en el emprendimiento de.....en un lapso de corridos a partir de la fecha. EL PRESTATARIO no podrá variar el destino del préstamo sin autorización de LA ONG</p>
<p>Fragmento del contrato que se firma entre el prestatario y la ONG local</p>

²⁴ Por ejemplo, el Plan Jefes y Jefas de Hogar requiere que el beneficiario cumpla con las siguientes características: a) ser argentino, nativo o naturalizado, o extranjero radicado en el país. b) Ser jefe o jefa de hogar y encontrarse en situación de desocupación. c) Tener al menos un hijo menor de 18 años, o haberse encontrado en estado de gravidez al momento de la inscripción, o tener hijos de cualquier edad con discapacidad. (fuente: <http://www.trabajo.gov.ar/jefes/beneficiarios/index.asp>)

A niveles locales, los principales actores del programa son los *prestatarios* y la ONG que participa a través de los *promotores* encargados de implementar el programa en los barrios. La ONG y el Ministerio firman un convenio que

tiene por objeto reglar la colaboración entre la Organización Provincial y la organización local en orden a la implementación de la operatoria de los FONDOS SOLIDARIOS PARA EL DESARROLLO LOCAL "BANCO POPULAR DE LA BUENA FE", en el marco del PLAN NACIONAL DE DESARROLLO LOCAL Y ECONOMÍA SOCIAL "MANOS A LA OBRA" de la SECRETARÍA DE POLÍTICAS SOCIALES Y DESARROLLO HUMANO del MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL DE LA NACIÓN.

Fragmento del Convenio que se firma entre La ONG y el Ministerio

En términos organizacionales el Estado regula, a través de un marco legal y jurídico, la relación entre los diferentes niveles de agregación. Pero a niveles locales, y a lo largo de nuestro trabajo de campo, no nos hemos encontrado con funcionarios del Estado ni con agencias de gobierno que intervengan en la implementación. Las Municipalidades, por ejemplo, no son órganos de implementación como en otro tipo de programas sociales, ni espacios físicos en donde funcione el *banquito*. Sus *oficinas* son generalmente parroquias, bibliotecas populares, la sede de la ONG que lo implementa, e incluso espacios ocupados por los vecinos.

Durante un *taller* en el cual tuve oportunidad de participar en el marco de un encuentro de promotores de todo el país, en el momento en que se estaba discutiendo acerca de la *implementación en terreno* del programa, una promotora dijo:

¿Cómo vas a manejar el Banco Popular de la Buena Fe siendo directora de empleo? El banquito no tiene nada que ver con mi cargo en la Municipalidad. Yo a la gente le explicaba que eran dos cosas completamente distintas. A la Municipalidad no tenían que ir a verme por cuestiones del banquito, que yo para eso estaba tal día, en tal horario, en tal lugar, no en la Municipalidad.

Ocupar el cargo directora de empleo en una Municipalidad no deshabilita a alguien para ser *promotor*; no obstante, en relación con los prestatarios, muchos ponen énfasis en la desvinculación del *banquito* con el nivel gubernamental-estatal. Cuando en una situación de entrevista le pregunté a un promotor de Paraná sobre la relación entre el *Banco* y la Municipalidad, me respondió:

Bien, la verdad que sin problemas. A nosotros nos gusta Solanas [el por entonces intendente de Paraná]. Una vez nos hicieron una auditoría, a la ONG. Cayeron en la sede, y le tuvimos que mostrar todos los libros. Estaba todo ahí, toda la plata,

las entradas, las salidas, a quién le dimos qué. Así como vieron todo, cerraron los libros, y nunca más nos vinieron a hablar.

En síntesis, las relaciones entre el *banquito* y las agencias estatales y gubernamentales locales no están atravesadas por una lógica estrictamente burocrática. En este sentido, innumerables veces se me explicó que lo que diferencia al *banquito* de otros programas es que *lo gestiona la gente con su participación*.

En este sentido, si bien el funcionamiento del Banco Popular de la Buena Fe puede describirse en términos burocráticos, en nuestro devenir cotidiano en el campo, participando de las diversas instancias y contextos de la implementación del programa, no nos topamos con funcionarios del Estado ni con procedimientos enteramente burocratizados.

Sin embargo, no podíamos soslayar el hecho de que quien 'juntó' e hizo posible que *referentes, promotores y prestatarios* se relacionen fue el Estado en el marco de una 'lógica' estatal y dicha lógica es un elemento central de la producción de estas relaciones y grupos. Los *referentes provinciales*, por ejemplo, son *convocados*, es decir prácticamente nombrados por el Ministerio. Los *promotores* son miembros de una ONG que también es convocada, pero éstos deben *capacitarse* para officiar como tales. Para ser *prestatario* también hay que *capacitarse*, pero esta capacitación no dura tres días, como la de los *promotores*, sino 2 meses. Como veremos en el Manual, los potenciales *prestatarios* también pueden ser convocados. De esta manera, el Estado aparece en el convenio y en otro tipo de documentos como "reglando" las relaciones entre organizaciones que operan en distintos niveles: el local, el provincial y el nacional.

Pero en lo que refiere a las relaciones entre "ejecutores directos" y "beneficiarios", y a diferencia de otras políticas sociales como las de tipo focalizado que también son implementadas por el gobierno nacional que impulsó los microcréditos, el beneficiario no debe demostrar ni probar que se ajusta a características objetivas preestablecidas para determinar su condición de tal. Para ser *prestatario o prestataria del banquito* hay que adscribir a ciertos *valores*. Entraremos en detalle en lo que refiere a esta cuestión a lo largo del análisis. Antes de ello se hace necesario seguir explorando la lógica del funcionamiento organizacional del programa.

El *banquito*, como política social del Ministerio de Desarrollo, "llegó" a Entre Ríos el 17 de julio de 2003 de la mano de un ex legislador provincial a quien el Ministerio había convocado para poner en marcha el programa a nivel provincial. Este

legislador, *militante de muchos años con las personas que menos tienen*, es considerado, por muchos promotores y prestatarios, como el *padre e impulsor* del banco en la provincia. Según la funcionaria del Ministerio que lo habría convocado,

pensamos más que en Entre Ríos, en Juan Carlos, porque lo que teníamos en claro era que se trataba de encontrar referentes confiables que se entusiasmaran con la propuesta, que tuvieran clara la dimensión política que tenía, (...) y que conocieran a otras organizaciones y referentes locales

Según esta funcionaria, Victoria – Entre Ríos fue una de las primeras localidades en las cuales se realizaron las “pruebas piloto” del programa. Esas pruebas obedecían, según ella, más bien a cuestiones personales: el *entusiasmo* y la *confiabilidad* del *Referente* hicieron posible que la provincia fuera seleccionada como una de las primeras Provincias en las cuales se realizó la *propuesta* que, luego de un año de funcionamiento, *ya estaba consolidada* como para realizar una nueva convocatoria a más organizaciones. Así refleja esto uno de aquellos informes que la *Organización Provincial* elevó al Ministerio:

la primera capacitación de la segunda operatoria del Banco Popular de la Buena Fe en la provincia de Entre Ríos se llevó a cabo en la ciudad de Victoria los días 9, 10 y 11 de diciembre de 2004. (...) En dicho encuentro había organizaciones (...) que ya venían desarrollando este proyecto en sus respectivas localidades desde el año 2003, razón por la cual habían experimentado la metodología en la práctica y se conocían entre los promotores e integrantes de las Organizaciones Locales, ya que habían compartido capacitaciones y encuentros.

De esta manera, la base de la nueva convocatoria estuvo apoyada por quienes ya habían puesto en práctica la metodología compartiendo la experiencia y entonces *se conocían* entre sí. Este conocimiento queda expresado en el *compartir* y en el *encontrarse*, base del *conocimiento mutuo* y como un elemento clave de la organización y la puesta en práctica programa.

En Entre Ríos, al momento de empezar con nuestra investigación, el Banco Popular de la Buena Fe se implementaba en La Paz, Victoria, Paraná, Nogoyá, Bovril y Concordia. Cuáles son las ciudades consideradas adecuadas para implementar el programa dependerá de la *Organización Provincial* a quien el Ministerio delega la responsabilidad de encontrar *organizaciones locales confiables y que se comprometan con la propuesta*. Al frente de la organización a nivel provincial encontramos generalmente a personas con trayectoria política en el partido justicialista provincial. Se

trata de políticos que *conocen la realidad de la provincia y conocen a las organizaciones. Conocen a la gente*. Cómo llega el banco a las localidades depende entonces de los contactos y la inserción que tenga el *referente provincial* en las redes sociales, políticas e institucionales de la provincia.

Entonces, el funcionamiento del Banco Popular de la Buena Fe depende tanto de los "deberes establecidos del cargo", como de las "cualidades" de las personas que lo detentan. Así, si el *Referente Provincial* tiene, como tal, la responsabilidad delegada de coordinar, convocar y capacitar a nivel local, estas responsabilidades son consideradas en función de la persona: son responsabilidades delegadas a quienes *se comprometen, y conocen a las organizaciones y a la gente*.

En relación con esto podemos preguntarnos ¿qué información nos brindan los nombres de los cargos y funciones como las de *promotor, prestatario o referente provincial*, nombres dados a los actores en función de la estructura organizativa de esta política social? ¿Qué información no nos brindan? En cuanto a la respuesta a la primera pregunta, observemos que, como hemos descrito, indican funciones y actividades prescritas y pre-establecidas. Cuando se "entra" al programa, se entra bajo una de estas nominaciones y no existe, en principio, manera de rechazarla, de modificarla o de impugnarla formalmente. Salvo, claro está, dejando de formar parte del programa. Sin embargo, estos sustantivos pueden ser (y de hecho son) objeto de adjetivación. En el Banco Popular de la Buena Fe hay *buenos* promotores y *malos* prestatarios; hay *malos* promotores y *buenos* prestatarios, etc. Esto se determina en y a través de la acción y sobre la base del *conocimiento mutuo* y no a partir de procedimientos burocráticos, aún cuando, por ejemplo, pueda tener consecuencias institucionales como la no renovación del crédito a algún prestatario.

El *Coordinador Nacional*, por ejemplo, puede en ciertos contextos ser una figura ajena y distante a la vida cotidiana de los banco locales. Es el funcionario que aprueba o rechaza las partidas de dinero que llegan o no llegan a las localidades en base a un informe elevado por la *Organización Provincial*. Como he escuchado algunas veces, es un funcionario *sentado en un escritorio en Buenos Aires*. Pero en otros contextos se puede transformar en una persona con nombre y apellido: Marcelo, el que anima los Encuentros Nacionales, quien comparte una cena o baila con las *emprendedoras* durante una fiesta de disfraces, o quien participa de la capacitación a los *promotores nuevos*.

El mismo nombre del programa es objeto de modificaciones diversas. En primer lugar, nadie lo llama por su nombre completo. Ni si quiera por alguna abreviación,

como puede ser común en otros programas o planes²⁵, sino por un diminutivo: *el banquito*. Además, y según quién esté pronunciando el nombre, en qué momento y en qué contexto, *banquito* podrá referir a un centro local en un barrio, al programa en una provincia o al programa a nivel nacional. Si Marcelo, el Coordinador Nacional por ejemplo, habla del *banquito* durante un Encuentro Nacional, allí *banquito* se referirá al programa en todo el país. Si un prestatario dice: *mañana hay reunión del banquito*, se estará refiriendo al *centro* del banco en su barrio. Si el mismo prestatario dice: *el banquito me cambió la vida*, aquí *banquito* poco tiene que ver con ir a la reunión del día siguiente. En Victoria el *banquito* es también conocido públicamente –en los medios de comunicación por ejemplo– como “El Banco del Pueblo”.

Entonces, si bien desde cierto punto de vista puede decirse que formalmente las relaciones están constituidas por nominaciones estatales, pues quien pide el crédito será ‘indefectiblemente’ un *prestatario* y quien lo entrega será un *promotor*, éstas van definiéndose en la interacción efectiva entre las personas. Los nombres, en tanto sustantivos, van adjetivándose y, en consecuencia su significado, se va modificando. En este sentido, desde la institucionalidad se define **por qué** y **qué** es lo que cada uno tiene que hacer en tanto *promotor* o *prestatario*, mientras que en la interacción se acuerda y se negocia, además, **cómo** se tienen que hacer las cosas y, sobre todo, cómo uno tiene que “ser” para poder “estar”: en el *banquito*: *honesto, disciplinado, trabajador y comprometido*.

Las nominaciones formales son continuamente objeto de apropiación y resignificación por parte de los protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe, y las relaciones son entendidas como vínculos personales más que como una complementariedad de funciones, cargos o posiciones que cada uno ocupa. Sin embargo, esto no nos debe llevar a soslayar la importancia de cada una de estas dimensiones, la institucional o la personalizada. Deben ser entendidas en su mutua imbricación. Pues si bien existen usos informales de los nombres, éstos son siempre relativos a aquellos que se encuentran prescritos institucionalmente. Es por ello que podemos decir que las personificaciones de, por ejemplo, *promotor* y *prestatario* no se encuentran establecidas a priori, aunque los “nombres” en tanto sustantivos aparentemente sí lo estén, sino que se construyen en el proceso de implementación del

²⁵ Por ejemplo: El Plan Nacional Jefes y Jefas de Hogar es denominado coloquialmente como “El jefes”. El Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra” es abreviado, naturalmente, como “el Manos a la Obra.”

programa, determinados por la forma y los contextos en que las personas actúan y entran en relación.

Estos contextos están atravesados por un proceso institucionalizado que involucra el solicitar, dar, recibir y devolver un microcrédito. Es decir, dinero. Recibir un microcrédito es significado por los actores en términos de un *derecho* y devolver el dinero en términos de una *obligación*. El derecho a recibir y la obligación de devolver adoptan diferentes sentidos a lo largo del proceso de implementación. Un primer sentido está definido por la metodología microfinanciera que es aportada por el Grameen Bank y que actualmente se encuentra generalizada entre instituciones microfinancieras de todo el mundo. Esta *metodología* fue desarrollada como una forma de superar uno de los principales "problemas" de las microfinanzas para los pobres: el de la devolución del dinero. En este sentido, un buen asesor de créditos diría que todo préstamo implica un riesgo, y aún más riesgo implica prestarle dinero a quienes no tienen garantías prendarias para ofrecer. Los programas de microcrédito han desarrollado en consecuencia diversos mecanismos para garantizar la devolución, pues si el dinero no se devuelve, "el sistema no se sustenta".

Esta metodología se encuentra detallada en el *Manual de Trabajo* del Banco Popular de la Buena Fe, que es un documento redactado por el *equipo técnico* del Ministerio para que sea utilizado por los *promotores*. El *manual* es un "*conjunto de propuestas y sugerencias pedagógico – didácticas*" (p.2) para *trabajar en la comunidad* en la cual el banco funcionará. El texto tiene el propósito de "*proponer un método sencillo, práctico y preciso, para la conformación y buen funcionamiento de los Bancos Populares de la Buena Fe*". (p.2) Es una herramienta fundamental del programa, ya que es usado no sólo como guía para la implementación sino también como herramienta para la capacitación de los *promotores*. El manual expresa además los *valores* y el "deber ser" de esta política social. Es decir, tiene varios sentidos y usos en los cuales entraremos en detalle a continuación. Nuestra intención es llegar a los sentidos que el manual vehiculiza a través del análisis de su contenido y de su uso en instancias específicas de la implementación. Comencemos entonces, por la *metodología Yunus*, tal como queda expresada en dicho texto.

El circuito del dinero: una metodología Grameen

El riesgo de las instituciones microfinancieras se expresa a través de lo que se denomina la *tasa de retorno*, que no es más que un porcentaje de morosidad leído a la inversa. Es decir, un porcentaje de devolución. Por ejemplo: si un banco microfinanciero tiene una tasa de retorno del 80%, tiene un 20% de morosos. Para mantener una tasa de retorno "alta", las instituciones microfinancieras que entregan créditos grupales implementan una serie de mecanismos para garantizar de la mejor manera posible la devolución del dinero. Estos mecanismos son específicos de la *metodología* Grameen en cuanto tratan con, y fueron elaborados para la minimización del "riesgo" que supondría prestar dinero con garantía grupal de palabra empeñada a personas en situación de pobreza. Los más generalizados entre todos los bancos microfinancieros que se inspiran en el Grameen²⁶ son los siguientes:

- e. La selección y el monitoreo entre pares.
- f. La entrega escalonada del crédito.
- g. La posibilidad de renovación con montos progresivamente mayores.
- h. Un cronograma de pagos frecuentes.

Estos mecanismos "son adoptados por aquellas instituciones microfinancieras que operan en las microfinanzas 'informales'"²⁷ (Nissanke, 2002:5) debido a la imposibilidad de contar con formas "objetivas" de medir y en consecuencia reducir el riesgo como podrían serlo las garantías prendarias, las diferentes formas de comprobar ingresos estables del prestatario, o la existencia de un veraz y de una historia crediticia. Veamos más en detalle qué significa cada uno de estos mecanismos y cómo se presentan en el *Manual de Trabajo* del Banco Popular de la Buena Fe.

El monitoreo entre pares implica que el control de la morosidad se transfiere a los prestatarios al hacer responsable al grupo por las deudas individuales. El supuesto es que los miembros del grupo de prestatarios se presionarán entre sí para mantener las cuotas al día (cf. Stiglitz, 2005). En el "lenguaje" del *manual*, este mecanismo se expresa de la siguiente manera:

Para participar del Banco hay que "entrar" en grupo. Son las personas que conforman cada grupo y su relación las que constituyen la garantía, la cual denominamos "solidaria". No hay papeles para respaldar el otorgamiento del

²⁶ Cf. Morduch 1998 y 1999; Nissanke, 2002; Stiglitz, 2005; Karim, 2008.

²⁷ Original en inglés, traducción propia.

crédito. Es la Palabra empeñada dada por grupo que sale como garante de cada uno de sus miembros. (p.3, resaltado en el original)

Cada uno evalúa y aprueba el proyecto de los otros miembros y garantiza el pago de su cuota. (p. 5)

Se parte de la confianza en la persona y en sus saberes. Se confía en la construcción de la garantía solidaria (p. 5)

Se insistirá en la importancia de la sustentabilidad de los proyectos y la construcción de la garantía solidaria. ¿Quién formó el grupo, cómo se conocieron, quiénes se conocen mucho y quienes poco? (p. 15)

Sólo cuando el grupo tiene todos los proyectos de sus integrantes aprobados por sus compañeros y el promotor y se ha logrado una cohesión grupal y un clima de confianza, se está en condiciones de seguir avanzando. Es el momento de dar un nuevo paso. (p. 17)

El valor de la Palabra y la confianza se cultivan permanentemente (p.19)

De esta manera, el *manual* insiste en que si el *grupo es el garante*, es necesario que entre los miembros se construya una relación de *solidaridad* y de *confianza*. Doudtchitzky (2006) ha analizado cómo, para un *Centro* del Banco Popular de la Buena Fe de la Provincia de Buenos Aires, la *confianza* es producida socialmente adquiriendo el estatus de un "valor moral" cuya no observancia opera en diferentes niveles como "sanción de prestigio" ante los incumplimientos de los prestatarios.

De esta forma, la *confianza* parecería ser el lenguaje que adopta el "control entre pares" para el Banco Popular de la Buena Fe. Sin embargo, los datos producidos durante nuestro trabajo de campo nos indican que, para los bancos locales de Paraná y Victoria en Entre Ríos, a diferencia de lo analizado por Doudtchitzky para el Gran Buenos Aires, la relación entre los miembros del grupo se expresa a través de la categoría de *compromiso*. En principio, se trata del *compromiso de ser solidarios*. Más adelante analizaremos cómo se construye esta categoría en el marco de las relaciones entre *promotores* y *prestatarios*.

La selección entre pares refiere a la conformación de los grupos que quedaría bajo el criterio de los solicitantes del crédito. El supuesto de este mecanismo es que las personas que conforman el *grupo solidario*, al ser "vecinos de una comunidad local", tendrán mayor y mejor información del riesgo que implica asociarse entre sí para pedir un crédito que la que el banco pueda llegar a obtener sobre el riesgo que implicaría prestarle a cada uno por separado. Es decir, si el monitoreo entre pares implica que el grupo es el garante, la selección entre pares llevaría a que las personas se asocien con

aquellas que 'ofrecen' menor 'riesgo de morosidad' para conformar el grupo de prestatarios. (cf. Stiglitz, 2005; Morduch, 1999). Stiglitz explica de la siguiente manera la puesta en práctica de este mecanismo para el Banco Grameen Bank de Bangladesh:

Hay fuertes incentivos para que se formen grupos con similares características de riesgo. Porque el grupo actúa como cooperativa, si algún individuo es más propenso al default que otros, lo estarían subsidiando. Cuando los grupos son idénticos [en términos de riesgo], no hay subsidio (por lo menos en un sentido ex ante). Por supuesto aquellos con altos riesgos de default quisieran unirse a grupos con riesgo de default bajo. La formación de grupos no aleatorios sucede cuando aquellos con menor riesgo de default reconocen su interés mutuo en agruparse; entonces aquellos con menores riesgos entre los que quedan se agrupan y el proceso continúa hasta que los individuos con el riesgo más alto son forzados a juntarse. Los aldeanos tienen una ventaja adicional en cuanto a la información que manejan con relación a las instituciones de crédito formales no solo en el monitoreo, sino también en la selección (...) Tener grupos que se forman por sí solos puede así ser un ingrediente importante del éxito del Grameen (2005: 197)

El supuesto de este mecanismo es que las personas se relacionan evaluando riesgos de la misma manera que lo haría el contador de un banco. El *Manual de Trabajo* no expresa de esta manera la preocupación por una "reducción del riesgo" en los mismos términos que el modelo expuesto por Stiglitz. Pero sí podemos afirmar que existe ciertos recaudos puesto en la *metodología* en cuanto a la "libre asociación" de los miembros del *grupo solidario*.

El Banco Popular de la Buena Fe de entre Ríos, por ejemplo, no permite que personas con relación de parentesco formen parte de un mismo grupo. En el Banco Popular de la Buena Fe, la prohibición de que los grupos sean integrados por parientes está relacionada con la idea de que las disputas o *conflictos entre parientes son más graves* y tienen mayores consecuencias que aquellas entre no parientes. Esto puede interpretarse como una "evaluación de riesgo", pero en tal caso sería atribuible al banco, no a un supuesto comportamiento de los prestatarios. Tal como me comentaba la *Referente Provincial* respecto del mismo tema:

Nosotros no trabajamos con parientes para evitar el conflicto. Una vez, una prestataria [cuando no aceptamos a su cuñada en el grupo], nos dijo: "pero no somos nada, sólo cuñadas". Pero las relaciones entre cuñadas son jodidas. Incluso si son amigos de antes y se pelean, se acabó. Hay provincias que sí trabajan con parientes. Pero acá no. Así trabajamos en Entre Ríos. Si no te va, andá a pedir el crédito a Santa Fe.

Lo que es llamado en la metodología de las microfinanzas como "selección entre pares", en la *metodología* del Banco Popular de la Buena Fe es adoptado bajo un sentido distinto: que las personas elijan con quién agruparse está en función de *asegurar su palabra y su protagonismo* y no necesaria o exclusivamente en función del cálculo de los "riesgos". De esta forma, la concepción de una política *construida de abajo hacia arriba*, tal como es conceptualizado el Banco Popular de la Buena Fe, queda expresada y condensada en este supuesto mecanismo microfinanciero de "reducción del riesgo".

La entrega escalonada del dinero aparece expresada en el *manual* en los siguientes términos:

Los cinco (5) miembros del grupo no reciben al mismo tiempo el préstamo. El otorgamiento es escalonado. Primero lo reciben dos miembros, entre las 2 y las 4 semanas otros dos y entre las 2 y las 4 semanas siguientes, el que resta. Esto siempre y cuando cada prestatario que anteceda haya cumplido en tiempo y forma con el pago de las cuotas. (p. 14)

Sin embargo, no es común en el Banco Popular de la Buena Fe que los prestatarios incurran en moras durante el primer y segundo mes de devolución, de forma tal que es difícil determinar el alcance de la entrega escalonada como mecanismo de reducción del riesgo. O bien es un mecanismo muy efectivo o bien no incide en absoluto en reducirlo. Según esta lógica, más que producir el cumplimiento de la obligación de devolver el dinero, lo que produce la entrega escalonada es una obligación de recibir, pues la lógica lleva a que los últimos de esta "escalera" sólo reciban si los primeros lo han hecho y viceversa: que reciba el primero, es determinante para que lo haga el último. De negarse, la *solidaridad* del grupo se rompería.

La posibilidad de renovación y de obtención de montos progresivamente mayores es entendida como un fuerte incentivo para cumplir con la devolución del crédito (cf. Nissanke 2002). El manual del Banco Popular, si bien menciona que los créditos son renovables, no explicita cuáles son las condiciones para de la renovación. Esto se define y se realiza en el proceso de implementación, en el marco de relaciones personalizadas entre los *promotores* y los *prestatarios*. La posibilidad de renovación implica la promesa de sumas mayores en el caso de "honrar" la deuda previa en tiempo y forma. Los términos que adquieren las "negociaciones" al momento de renovar el crédito y las sumas de dinero, ponen en juego la "trayectoria" del prestatario no sólo en función de si saldó la deuda, sino a su vez en función de cómo lo hizo: si concurrió a todas las

reuniones, si utilizó el dinero exclusivamente para el emprendimiento y no para otras cosas, si no *mintió* respecto de *deudas que tenía por otro lado*, si realmente trabajó en su *emprendimiento*, etc. En este marco, la posibilidad de renovación opera como una promesa que se cumplirá si el prestatario asume los *compromisos* con el *grupo solidario* y con *el banquito*.

El cronograma de pagos frecuentes es entendido, al igual que la entrega escalonada, como un "incentivo" para el pago (cf. Nissanke 2002). Debido a que se comienza a devolver en cuotas semanales al poco tiempo de recibir crédito, "las organizaciones de microcréditos se aseguran parte de la devolución del préstamo en caso de que el proyecto fracase" (Nissanke, op. cit: 5). En el Banco Popular de la Buena Fe los *prestatarios* comienzan a devolver el dinero a la semana siguiente o a las dos semanas de haberlo recibido. El "cronograma de pagos frecuentes", si bien no se expresa en estos términos, opera bajo la forma de reuniones semanales a las cuales los prestatarios concurren a pagar las cuotas. Sin embargo, no se trata simplemente de pagar, sino fundamentalmente de *participar de la reunión*. Estas *reuniones semanales*, que parecerían corresponderse con un "cronograma de pagos frecuentes", duran entre una hora y una hora y media.

Ahora bien, esta *metodología* está inmersa en cuestiones más amplias que aquellas que hacen al Banco Popular de la Buena Fe sólo un banco microfinanciero. A diferencia del modelo, en el *Manual* la palabra "riesgo" aparece solo dos veces y con sentidos diferentes a aquellos que refieren al riesgo financiero, lógica bajo la cual está construida la metodología Grameen. El riesgo, en el Banco Popular, es entendido de la siguiente manera:

Por ninguna razón el EP [equipo promotor] sugerirá quiénes deben formar un grupo y qué les conviene presentar como proyecto. Esta es una premisa de base. Si no se respeta, todo el proyecto corre riesgos de derrumbarse. Se trata de asegurar siempre, en primer lugar, la palabra y el protagonismo del prestatario/a junto a la palabra y la participación del EP. (p. 14, el subrayado es nuestro)

El grupo debe aprender a conquistar un práctica de disciplina que le permitirá afrontar el desafío del crédito con menos riesgo... Los pasos son firmes... no importa si algo lentos. (p.15, el subrayado es nuestro)

Según queda expresado en el *Manual*, el programa no se reduce a entregar créditos a los pobres "minimizando el riesgo financiero", sino que refiere a 'otros' aspectos que caen por fuera de este tipo de consideraciones. Estos 'otros' aspectos quedan explicitados cuando el texto se refiere a las formas de poner en práctica la metodología descrita hasta aquí en la cual el Estado ocupa un rol central. Están relacionados, como se aprecia en las citas, con la idea de que el Banco popular de la Buena Fe es parte de un *proyecto*.

Dar dinero y *construir un proyecto*.

En el *Manual*, el Banco es referido como un *proyecto* más amplio que el de entregar y recuperar créditos. Esta referencia se realiza a través de la mención explícita a *valores* que se consideran comunes, deseables y moralmente correctos. Estos *valores* están relacionados con los *pasos* que se deben realizar par *construir* al Banco Popular de la Buena Fe en una localidad. Recordemos que el público principal de este *Manual de Trabajo* son los *promotores* del Banco. Estos *pasos* llevarían, a través de la *organización de la comunidad*, a reconstruir tanto el *rol del Estado* así como el *país en su conjunto*. Centrarnos en estos sentidos que vehiculiza el *Manual* nos permitirá dar cuenta de dos cuestiones: qué significa que el programa vaya *más allá del dinero*, y cómo es entendido el rol del Estado para los actores que formularon el programa y redactaron el texto.

La primera referencia a *cómo se construye* el banco interpela al lector a partir de la segunda persona del singular, ofreciéndonos de esta forma un primer indicio de que el proceso implica relaciones cara a cara:

"Te presentamos el Manual del Banco Popular de la Buena Fe. El mismo tiene como finalidad brindarte una metodología para conformar los 'bancos' y un conjunto de sugerencias pedagógico – didácticas para que los trabajos en la comunidad donde vas a desarrollarlo" (p.3)

Una de las condiciones para ser *promotor* del banco es la de ser miembro de una *organización comunitaria* que tenga un *trabajo previo y sostenido en la localidad* a implementar el programa. Según el *Manual*, la principal tarea de los *promotores* es *construir la garantía de la palabra o solidaria con la participación activa* de los *prestatarios*, propiciando que el dinero y los intereses correspondientes sean devueltos

en tiempo y forma. También tienen por tarea sentar las bases para la *sustentabilidad* de los proyectos a financiar. Pero el texto contempla que antes de que el banco comience a entregar créditos, una de las primeras actividades de los *promotores* debe ser la de *salir a buscar* a los posibles *prestatarios* y realizar una *reunión de convocatoria*. En dicha reunión, prosigue el manual, *debe comunicarse qué es el banco y sus razones de ser*. Es por ello que el primer apartado que trata este tema se titula, justamente, *¿Qué es el Banco popular de la Buena Fe?* Allí se explica en forma detallada cuál debe ser la dinámica de esta primera *reunión*. Entre otras cosas, se recomienda que

"es muy importante la participación de los convocados. Abrir con preguntas, animar la participación. Preparar el lugar con carteles, afiches, creando un clima familiar (...), y preparar unos ricos mates". (p. 13)

Con esta primera reunión comienza la etapa de *construcción* del banco local. El *manual* recurre a la metáfora de la construcción de una casa para explicar este proceso.

"Como cuando construimos una casa, antes de empezar la obra tenemos que saber qué tipo de casa queremos construir y qué materiales vamos a necesitar. (...) Pero no se construye de cualquier manera. Hay principios y valores que van a orientar el trabajo" (p.6)

Toda casa necesita de cimientos sólidos, pues sobre ellos se realiza toda la construcción. La construcción del Banco de la Buena Fe se basa en la concepción de la educación popular y emplea por lo tanto una metodología participativa, de reflexión sistemática de la práctica, cuyo protagonista principal son las personas, cada uno con sus propios saberes. (p.6)

Lo que le da *solidez* al banco es, entonces, la *participación* de todos. Sin *participación*, el banco no puede construirse ni funcionar. En tanto adopta una modalidad de trabajo en *reuniones*, *"El Banco Popular de la Buena Fe es una verdadera escuela de participación y promoción comunitaria."*(p.6) La mayoría de estas *reuniones* son semanales, pero hay épocas de *reuniones* diarias, y momentos de *reunión* de los *banquitos* de todo el país. *No faltar* a estas *reuniones* se transforma entonces en una consigna que los promotores del banco repiten sistemáticamente durante las diferentes instancias de la implementación. A tal punto se trata del *cimiento* del banco, que muchas veces estas *reuniones* no se realizan si no están todos.

Pero la construcción de la casa recién comienza. *"Toda construcción necesita los pilares sobre el cual fundamentar la estructura"* (p.6). Estos pilares son:

la "unidad de todos los que participan del proyecto; disciplina, para cumplir con los compromisos y [con] la palabra empeñada; coraje para enfrentar las dificultades; mujeres, [pues] la mayoría de las participantes del sistema son mujeres." (p.6).

Siguiendo el sentido de la metáfora de la construcción, los pilares *disciplina* y *unidad* se "apoyan" sobre el cimiento de la *participación*. En la implementación cotidiana de los distintos *banquitos* locales, la *disciplina* en la asistencia a las reuniones es utilizada como una medida de la *participación*. A su vez, la *unidad* sólo es posible a través de la *participación* de todos los protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe y del cumplimiento de los *compromisos* asumidos.

A favor de la disciplina, siempre propiciará que la palabra empeñada se traduzca en compromiso y acción (desde la puntualidad en las reuniones hasta los pagos de las cuotas) (p.20)

Sin embargo, aún falta para que esta *casa* esté completa. "*Para construir las paredes, normalmente se necesita cal, arena, cemento y ladrillos. Son los materiales imprescindibles. En el Banco Popular de la Buena Fe, estos materiales son*" (p.7):

*El valor de la palabra empeñada
La responsabilidad compartida
Honestidad
La confianza mutua*

En estos *materiales* reside también, según el manual, la *solidez* del banco, una *solidez* definida en contraposición a las "*reservas y la tenencia de cuantiosos capitales*" (p.7) que dan *solidez* a los bancos del sistema financiero. Esta distinción entre los dos tipos de bancos no se encuentra únicamente en el *manual*, sino que es su vez expresada en diversas instancias de la implementación en boca de los promotores y bajo la fórmula de testimonios y experiencias personales de los prestatarios: *yo nunca pude pedir un crédito, pero gracias al banquito lo conseguí.*

El techo, [sostenido por las] "vigas de la solidaridad, la dignidad y la mística (...) es el gran reaseguro de todos. El techo del banco es pues la economía solidaria, economía social o economía del trabajo." (p.7)

Las repetidas referencias a la economía solidaria están en función de marcar una diferencia. Por un lado, con la "*economía dominada por el capital (que se caracteriza*

por la acumulación de ganancias)" y por otro lado, con la "economía pública regida bajo la acumulación de poder político". (p.7). En cuanto al rechazo de la acumulación de ganancias, esta idea queda reforzada a través de un cuadro comparativo entre los bancos del sistema financiero y el Banco Popular de la Buena Fe. (ver anexo II).

Además de rechazar la acumulación de ganancias característica de la economía del capital, el Banco Popular se diferencia a sí mismo de la mencionada economía pública al rechazar las políticas sociales de tipo asistencialista. La economía del *banquito* es, en síntesis, una *economía solidaria*. En este sentido, propone:

"Impulsar la Autonomía de cada persona a través de la promoción de sus propias habilidades y saberes que generan trabajo digno, dejando de lado todo tipo de asistencialismo y dependencia. El proyecto, al estar llevado por los propios prestatarios/as, genera protagonismo en cada uno y en la comunidad en su conjunto". (p.5)

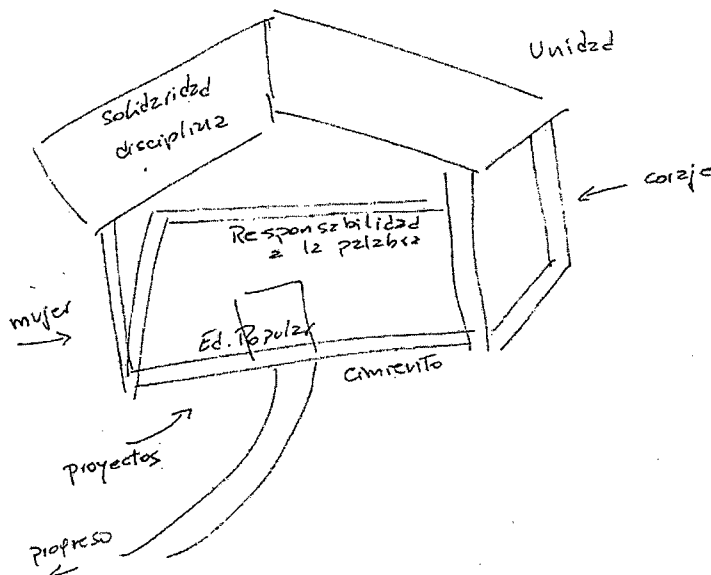
La *solidaridad es la puerta de entrada a la casa*: es uno de los fundamentos de la *garantía* de los préstamos. Finalmente, el *tesoro* de este banco / casa es

"el de la VIDA digna para todos. En la caja fuerte se guarda la posibilidad de todos de acceder a bienes y servicios, al trabajo, a la educación, a la salud. En definitiva en ella se guardan los valores que permiten al hombre dignificarse personal y comunitariamente y que merecen ser celebrados, por ello en el banco es muy importante celebrar la vida, la caja fuerte guarda el sentido de la fiesta y la alegría de un pueblo que no pierde la esperanza" (p.7)

Si bien el *manual* está escrito y pensado para que sea usado por los *promotores*, hay un fuerte énfasis en que *el banquito se construye entre todos*, y tanto *promotores como prestatarios son sus dueños*. De allí que la metáfora de la construcción de la casa quede plasmada no sólo por escrito en el texto del *Manual*, sino que muchas veces "baja" a las reuniones que se realizan entre *prestatarios y promotores*. Una situación de campo nos permitirá ilustrar este punto.

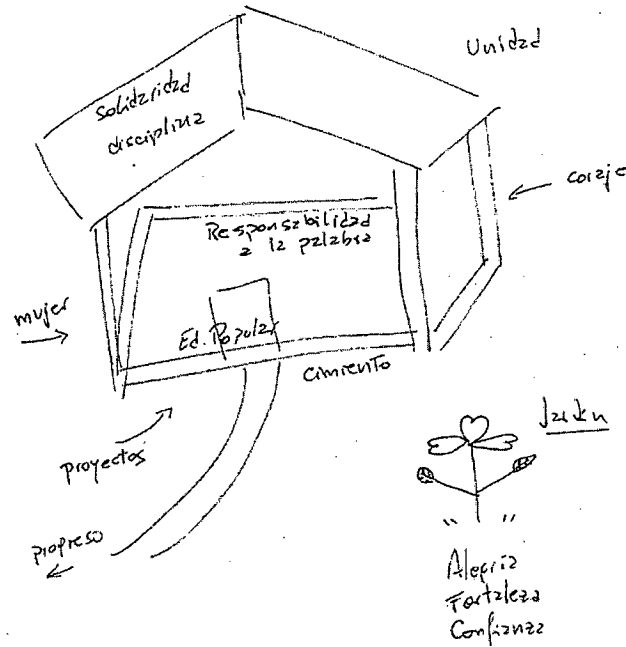
Cuando volví por segunda vez a una de las localidades en las cuales realicé trabajo de campo, llegué temprano a la parroquia en cuyo salón funcionaba uno de los tres *Centros* del *banquito* y me encontré con dos *prestatarias* y una *promotora* que estaban acomodando las sillas del salón para llevar a cabo la reunión semanal de *Centro*. Aún cuando yo les había dicho un tiempo atrás que habría de volver porque mi trabajo en aquél entonces recién empezaba, se sorprendieron de verme y se alegraron nuevamente por mi interés en el *banquito*. De reojo, mientras charlaba con una de las *prestatarias* acerca de lo persistente que estaba la lluvia en los últimos días, vi un afiche colgado en la pared cuyo contenido me resultaba familiar a esta altura del trabajo de campo pues ya tenía un panorama bastante amplio de cómo 'funcionaba' el banco como para interpretar

su contenido. Al notarme interesado en él, una de las prestatarias me dijo que eran *los pilares del banquito*. El afiche me sorprendió, ya que se trataba de *la casa* descrita en el manual. Una réplica casi perfecta, aunque en forma de dibujo y no en forma de texto, de cómo *construir la casa*, de cómo *construir el banquito*. A continuación reproduzco el contenido del afiche tal como lo copié del original en mi libreta de campo:

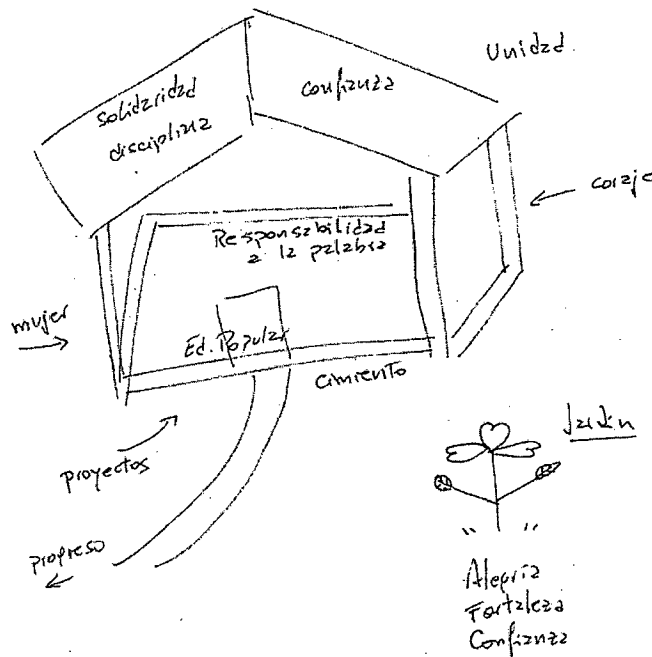


La promotora a cargo de la reunión del día me explicó que esta *casa* había sido dibujada en la reunión previa con *el aporte y las ideas de todos los presentes*, y la consigna para aquél día era completarla. Mirándola detenidamente y desde mi punto de vista, no parecía faltarle nada. Según mi memoria en ese momento, todo lo que el manual referenciaba estaba allí. ¿Qué es lo que falta? pregunté entonces. *El jardín*, me dijeron. *Hoy lo vamos a poner*.

Una vez que la reunión había comenzado, y previa charla - debate de qué es lo que iría en el jardín de la cual surgió que al dibujo de la *casa* le faltaban los *pilares alegría, fortaleza y confianza*, una *prestataria* pasó al frente y completó el dibujo. Una flor con pétalos en forma de corazones sostenida por estas tres palabras, los tres *pilares* que faltaban. El afiche fue entonces modificado de la siguiente manera:



Cuando la *promotora* que coordinaba la actividad vio el *jardín* dibujado, preguntó si *la confianza iba ahí o iba en la casa*. *Va en los dos lados*, le contestaron, y quien había dibujado el *jardín* se levantó nuevamente para colocar el *pilar de la confianza* escribiéndolo sobre el *techo*. Por fin, la casa quedó terminada:



Volviendo al texto del manual y teniendo en cuenta que una casa sin quien la habite todavía no es una casa, nos preguntamos ¿quiénes son sus moradores? En distintas secciones aparecen referenciados como:

- Los excluidos.
- Personas en situación de pobreza.
- Quienes necesitan apoyo para realizar su potencial: el trabajo.
- Los empobrecidos.
- Los sectores populares.
- Los más pobres.
- Los vecinos.
- Quienes no tienen posibilidad de acceso al crédito.

El Banco Popular de la Buena Fe es para todos "ellos". Es decir, las *víctimas del sistema neoliberal de los últimos veinte años*. Lo que no queda explicitado en el texto es si para obtener un crédito una persona habría de llevar consigo reunidas todas las características que aquí volcamos en forma de lista, o si con sólo una de ellas sería suficiente. Sin embargo, el objetivo del manual en este aspecto es menos la definición burocrático – administrativa de sus beneficiarios o destinatarios, y más la de explicitar la razón de ser, la fundamentación de la "necesidad" de una política de este tipo. Por un lado, esta "necesidad" queda fundamentada en oposición a las *políticas neoliberales de los últimos 20 años* que produjeron un "debilitamiento" de las relaciones entre el Estado y la gente. Es por ello que el manual explicita claramente los objetivos del programa en este sentido:

- *Fortalecer el nuevo rol del Estado en su papel de fuerte mediador y coordinador de programas y acciones con incidencia en el ámbito jurisdiccional del que es gobierno representativo.*
- *Promover una economía alternativa al modelo neoliberal que ha generado exclusión y pobreza, en la que se prioriza a la persona con sus saberes y habilidades con el fin que logre autosustentarse y generar ingresos para si y su familia. (p.4)*

Hacia la finalización del texto, aparecen estos mismos objetivos del banco en términos de una transformación: *La promoción de La fuerza, la energía, el impulsar los sueños de transformación son también una tarea (...) para que el banco sea realmente una herramienta para refundar el país* (p.19). Refundar el país implica romper con el pasado, con los *años de neoliberalismo, redefiniendo el rol del Estado* y construyendo a su vez una idea de Nación que acompañe esta ruptura.

A lo largo del manual el programa es caracterizado a través de una explícita diferencia con las *políticas neoliberales* del pasado. Este tema atraviesa todo el

contenido del manual, presentando al Banco Popular de la Buena Fe como una herramienta que permite luchar contra esas políticas y revertir sus efectos. Al respecto, el *rol del Estado* es considerado como crucial tanto en lo que refiere a aquellas políticas neoliberales del pasado así como en lo que refiere al presente, a la construcción de un *proyecto*, que es también una categoría que implica necesariamente la noción de un tiempo futuro:

Constatamos que mas de 20 años de implementación de políticas neoliberales en la región han provocado la generación y el aumento alarmante de excluidos del sistema (p.4)

Sin embargo los excluidos y empobrecidos buscan otras formas de sustento de modo autónomo o con el apoyo de una variedad de organizaciones sociales. Tratan así enfrentarse con la falta de condiciones para realizar socialmente el potencial productivo de su principal recurso: el trabajo. [resaltado en el original] (p.4)

Desde el Estado asumimos un rol indelegable en lo que respecta a aliviar la pobreza extrema a través de distintas propuestas. Esta propuesta, entonces, desde las políticas de Estado, se inscribe en un nuevo marco político- conceptual, incorporándose al vasto mundo de las estrategias que los sectores populares se dan para construir nuevas alternativas de vida. (p.4)

En contraposición al *Estado* anterior -el de la *época neoliberal* visto como el responsable de la *exclusión, el desempleo y la pobreza-* el nuevo marco político viabiliza un *Estado* creador de empleo, y proveedor de ayuda a los *excluidos y empobrecidos para que puedan mejorar su calidad de vida*. La idea implícita en el texto es que con el Banco Popular de la Buena Fe, el estado "vuelve" a estar cerca de la gente, cerca de la *comunidad*. Además, el Estado se *adapta* a una realidad preexistente: las *estrategias* de los empobrecidos y excluidos que buscan, con el apoyo de las *organizaciones comunitarias, insertarse en el mundo del trabajo*. Este nuevo marco político propone recuperar la noción justicialista de *comunidad*, tal como la planteara Perón en "La Comunidad Organizada"²⁸, que implica una construcción que parte de lo individual para llegar a lo colectivo, de lo local a lo nacional, rescatando *valores* que deben ser los cimientos sólidos de una nación.

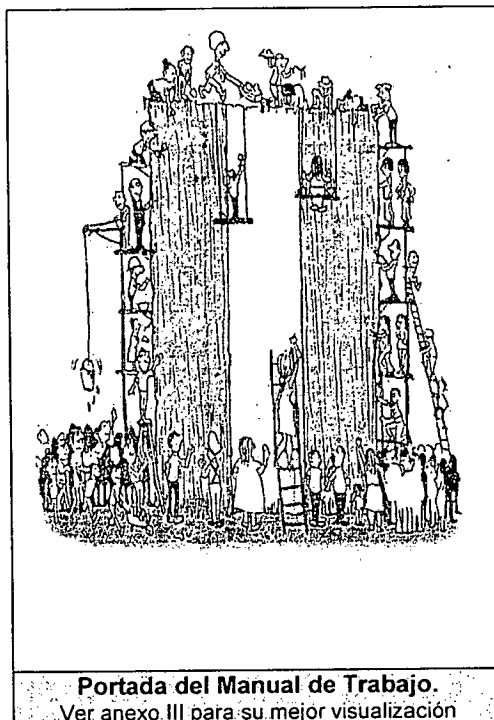
El banco se transforma en la herramienta que permite implementar prácticamente este *marco político y conceptual* en tanto propone rescatar a la *persona* y a la *familia* como dimensiones constitutivas de una *comunidad* que se proyecta desde la

²⁸ Perón, J.D. (1974) *La comunidad Organizada*, Secretaría Política de la Presidencia de la Nación, Buenos aires

casa, el barrio y la localidad, ampliándose progresivamente hasta construir a la nación en su conjunto desde abajo. Una cita de Juan Domingo Perón en la primera página del manual transmite al lector el "espíritu" de esta idea:

"Lo que caracteriza a las comunidades sanas y vigorosas es el grado de sus individualidades y el sentido con que se disponen a engendrar en lo colectivo. A este sentido de comunidad se llega desde abajo, no desde arriba (...) Lo que puede devolver al hombre la actitud combativa es la fe en su misión, en lo individual, en lo familiar y en lo colectivo... aparece en nosotros en su ordenación suprema: la comunidad organizada"

Esta cita se encuentra inmediatamente después de la ilustración que figura como portada del Manual, un dibujo en el cual un grupo numeroso de gente está, literalmente, construyendo una bandera argentina de proporciones "inmensas" en relación con el tamaño de las personas dibujadas. Reproducimos esta imagen a continuación:



El dibujo es utilizado para mostrar cómo, al igual que el *banquito*, la nación se construye entre todos. En función de la lectura del manual interpretamos que lo que se observa en este dibujo es una metáfora de la *construcción de la Nación*. Como puede apreciarse en la figura, no hay espacio de la bandera que no esté siendo objeto de trabajo. Parados y colgados en andamios estructurales y colgantes, hombres y mujeres,

como si fueran albañiles de un edificio en construcción, se encuentran pintando, llevando y trayendo materiales; algunos subidos a escaleras, otros dando indicaciones desde el suelo. Muchas mujeres con sus niños, algún hombre vestido de traje, todos con sonrisas dibujadas en sus caras, participan mancomunadamente de esta tarea colectiva.

Incluso, como para no olvidarnos del Estado podríamos, tal vez, reconocer por la ropa a un agente de policía entre la multitud (parado en el piso con tiradores en cruz y gorra). No se distingue si lo que el supuesto policía sostiene en una de sus manos es una herramienta o un vaso con una bebida, pero de todas formas su presencia es significativa. Incluso el hombre al cual hacíamos referencia como vestido de traje (parado en los andamios de la izquierda, el segundo contando de arriba hacia abajo), es plausible de ser interpretado como un cura. Mas allá de que sea haya querido dibujar un policía o un cura, la ilustración grafica la diversidad de personas que son necesarias para esta construcción. Si bien no queremos forzar nuestra interpretación y encontrar en el dibujo aspectos que quisiéramos ver (como el policía o el cura), no tenemos dudas de que aquí se encuentra representada una *comunidad* relacionada directamente con la Nación Argentina. En este sentido, un cura y un policía no desentonarían entre la multitud. En síntesis, *la persona, la familia, el barrio, la localidad, la provincia*, a través del *banquito*, trabajan para *construir un nuevo estado, para reconstruir la patria*.

Esta imagen hace intervenir tres dimensiones articuladas y condensadas: 1. la *comunidad unida a través del trabajo*, y compartiendo *valores* comunes (*los pilares y las paredes de la casa*, por ejemplo); 2. *La Nación*, representada en la gran bandera y como una *comunidad ampliada*, y 3. *el Estado* que, de la mano de estas dos concepciones de *comunidad y nación*, sería objeto de reforma bajo un *nuevo marco político – conceptual*. Justamente, el *nuevo rol del estado es*, según el manual, el de darle *participación a la comunidad en la construcción de la Nación*. Esta idea es también expresada en forma textual en el Manual y forma parte también de los objetivos del programa:

- *Aportar una metodología de trabajo que promueva el fortalecimiento del tejido social en las siguientes dimensiones relacionales:*

- a) *entre los sectores populares (destinatarios y protagonistas del proceso)*
- b) *entre los sectores populares y las organizaciones comunitarias participantes*
- c) *entre los sectores populares y el Estado*
- d) *entre todos los actores involucrados de nuestra patria (dimensión nacional), trabajar juntos por una "comunidad organizada": una comunidad que sea artífice de su propia historia, con sus miembros participando organizada y activamente en la transformación social.*

- *Darle sustentabilidad a los proyectos locales a través del compromiso asumido por los organismos e instituciones participantes (firma de acuerdos y convenios solidarios).*

- *Fortalecer el nuevo rol del Estado en su papel de fuerte mediador y coordinador de programas y acciones con incidencia en el ámbito jurisdiccional del que es gobierno representativo.*

- *Impulsar la Autonomía de cada persona a través de la promoción de sus propias habilidades y saberes que generan trabajo digno, dejando de lado todo tipo de asistencialismo y dependencia. El proyecto, al estar llevado por los propios prestatarios/as, genera protagonismo en cada uno y en la comunidad en su conjunto. (p.4)*

Al explicitar cuáles son sus deberes y obligaciones; *-mediar y coordinar programas y acciones rechazando el asistencialismo y la dependencia-*, el Banco Popular de la Buena Fe, en tanto política social, es entendido como una de estas acciones que saldarían una deuda pendiente: la generación de *trabajo digno* y la *participación* de la gente *en la construcción del país*. En este sentido, al estar 'obligado' para con la gente (*los excluidos, empobrecidos*) el Estado se construye entonces como 'deudor' y 'dador'²⁹.

Esta concepción aparece también en las palabras pronunciadas por el entonces Viceministro de Desarrollo de la Nación, Daniel Arroyo. Durante una conferencia sobre microcréditos que realizó en una universidad, el Viceministro también se refirió al *nuevo rol del Estado* y sus deberes y obligaciones para con la Nación:

El paradigma clásico en política social discute si hay que dar pescado o hay que enseñar a pescar. ¿Uno tiene que dar pescado, tiene que hacer asistencia, tiene que contener? (...) ¿o hay que enseñar a pescar, capacitar, fortalecer las capacidades para que la gente pueda desarrollarse? Nosotros creemos que hay que dar pescado, hay que enseñar a pescar, y también hay que garantizar que haya peces en la laguna. Esto es, el Estado tiene un rol central: hay que capacitar y financiar el desarrollo económico. Y de la pobreza se sale con capital humano, capacitación, con capital social, redes, articulación, grupos, y con capital económico: financiamiento para los sectores pobres, para el cual hay que tender redes, orientación y capacitación, [para que] tengan crédito para dar un salto productivo. Éste es el núcleo central, este es el núcleo central [repite] del eje de la política social y supone, fuertemente, la necesidad de construir un cambio de paradigma.

²⁹ Cabe aclarar que esta interpretación que realizamos no necesariamente entra en contradicción con una de las históricas "funciones" del Estado, la redistribución. Sin embargo, ésta forma no aparece en el lenguaje de los microcréditos, y en consecuencia no podemos incluirla en la explicitación de cómo se presenta el estado en la formulación de esta política en particular.

Este cambio de paradigma se relaciona entonces con lo que el Estado tiene pendiente: *garantizar que haya peces en la laguna* generando así las posibilidades para salir de la pobreza. Esta particular representación del Estado como algo que tiene agencia propia brinda a su vez la posibilidad para que el Estado pueda ser personificado en actores concretos. A quién se refiere el Ministro cuando se pregunta “¿uno tiene que dar pescado o enseñar a pescar?” o cuando afirma “Nosotros creemos que hay que hay que garantizar que haya peces en la laguna” ¿Se refiere al Estado? ¿Se refiere a él y a su equipo? ¿Se refiere al gobierno? ¿o a los políticos y funcionarios que formulan las políticas sociales? La plasticidad y flexibilidad de este “nosotros”, sin embargo, no erosiona la concepción fundamental que se encuentra aquí denotada: la del dar y el recibir. Es más, la fortalece como fundamento de las relaciones entre *El Estado y la gente*. Y este *Estado* con capacidad de agencia puede ser entonces transformado, según el contexto, en cualquier otro agente, sea éste definido en términos generales como “el gobierno”, o personalizado, como veremos en otro capítulo, en la propia Ministra de Desarrollo Social, hermana del por entonces presidente Néstor Kirchner.

La relación entre el *Estado y la gente* es retomada especialmente en el segundo documento propuesto para el análisis en términos de la *unidad del pueblo*. El documento, titulado *¿De qué hablamos cuando hablamos del Proyecto Nacional y Popular?*, lleva la misma portada que el *Manual de Trabajo*, aquél el dibujo que simboliza la construcción de la Nación (ver anexo IV), algo que indica que sus autores los consideran como estrechamente relacionados.

Recordemos que este texto fue entregado a cada uno de los participantes del Encuentro Nacional del Banco Popular realizado en el 2006 y fue utilizado como herramienta de trabajo en las comisiones que se armaron y en la cuales se trabajaron diferentes temas que hacían a la implementación del programa.

La primera parte del texto está dedicada a explicitar que, para comenzar a hablar del *Proyecto Nacional y Popular* hay que *echar un vistazo a la historia*. Se rescatan ocho momentos considerados como “históricos” que son brevemente descritos para así poner en contexto la necesidad de un *Proyecto* de este tipo:

- *Nos descubren.*
- *Revolución si, para todos no.*
- *El tercer Mundo levanta cabeza.*
- *EE.UU y la cruzada neoliberal*
- *Bailando al compás del FMI*
- *Tierra devastada*

- *Achicar el Estado, engrandecer la patria*
- *Los de afuera son de palo* (pp. 1-2)



De esos momentos, dos hacen referencia explícita a temas ya tratados en el manual. En el tercer momento, se hace referencia al *neoliberalismo*, y en el sexto al *rol del Estado*.

El *neoliberalismo* es aquí significado en términos de una *gran cruzada* de los Estados Unidos en contra de la *revolución de los pueblos del Tercer Mundo* ocurrida entre 1945 y 1973, una *cruzada* que es simbolizada a través de la imagen que aquí reproducimos. El inicio de esta *cruzada* es relacionado con la *ola de dictaduras militares en América Latina* que permitieron

consolidar la política económica del neoliberalismo que sistemáticamente alimenta un descomunal traslado de recursos públicos y sociales hacia los grandes grupos económico-financieros locales o extranjeros. (p.2)

(...)

La implantación del modelo neoliberal además de dejar succulentas ganancias para unos pocos generó precarización laboral, desocupación, desempleo, exclusión (...) crisis política e institucional. Se enajenó y saqueó el patrimonio público. (p.2)

La referencia al patrimonio público da entonces el pie para que se hable del tema del Estado, un tema que también es ilustrado con una imagen que reproducimos a continuación de la cita:

Achicar el Estado, engrandecer la patria: miles de calcomanías se repartían con este slogan durante la dictadura. El Estado quedó reducido a su mínima expresión en cuanto a su capacidad de regulación y control. Dejó de intervenir prácticamente en todos los asuntos para beneficio de los grupos económicos concentrados. (...) Esto afectó seriamente la identidad y la cohesión como movimiento nacional. (p.2, resaltado en el original)



Este recorrido histórico culmina con un resumen de los efectos de esa política: la existencia actual de *excluidos*, de *pobreza sin salida*, de *seres humanos que sobran en este mundo*, y culmina con la solución del problema: *el Proyecto Nacional y Popular*, que

no es una formulación de un plan o ejercicio del Gobierno, no es un producto de laboratorio a espaldas de la sociedad. El proyecto Nacional y Popular es una construcción política y social con todos los sectores para establecer nuestra visión común del futuro deseado. Esta visión común (...) incluye todas las

dimensiones que siempre trabajamos en el banquito: lo político-social, lo económico, lo cultural. (p.2. Resaltado en el original)

A continuación, para explicitar qué significa "construcción política y social", el texto apela, tal como el *Manual*, a la metáfora de la construcción de una casa.

Hacen falta muchos elementos. Hacen falta trabajadores, organización, método de trabajo (...). También pensamos en la construcción del banquito, los materiales, sus cimientos, sus pilares, el techo (...). Cuando hablamos de la "construcción política y social" hablamos de prácticas sociales y políticas del pueblo. Si de construir el proyecto nacional se trata, entonces esas prácticas tienen determinadas características:

Entre otras, y nuevamente, algunas de estas características serían las siguientes:

- Son prácticas democráticas, de ida y de vuelta, de abajo hacia arriba y viceversa.
- Se trata de mucha acción organizada: trabajos sociales, barriales, culturales, asociativos.
- Se trata de generar así una verdadera participación colectiva.
- El proyecto nacional y popular sólo adquiere verdadero desarrollo si el estado se pone al servicio de los intereses populares. (pp.2-3)

Hacia el final, el *Proyecto* es asociado en forma directa al por entonces Presidente Néstor Kirchner:

Hoy de cara al futuro

Con el presidente Néstor Kirchner la política vuelve a ocupar el centro de la escena y a ser artífice del cambio que es necesario producir generando condiciones para que la práctica política recupere su sentido de servicio y de representación de los genuinos intereses del Pueblo. (...) Proyecto Nacional y Gobierno comienzan a encontrarse por primera vez después de muchos años. Por eso la reconstrucción política debe hacerse para el fortalecimiento del gobierno pero principalmente para afirmar un Proyecto Nacional. (p.5)

Luego de esta referencia, el texto cierra con la explícita puesta en relación del *Proyecto* con el Banco Popular de la Buena Fe:

Sostenemos que el Proyecto Nacional y Popular está en marcha y cada uno/a de nosotros somos parte activa de él. La experiencia del Banco Popular de la Buena Fe aporta decididamente a una nueva construcción política y social en el marco del proyecto nacional que está en marcha. (p.6)

Ambos documentos –el *Manual* y el que acabamos de describir- abordan temas similares. Por ejemplo, reiteradas y explícitas referencias al cambio, a un *cambio de paradigma*, a un *cambio en el rol del Estado* que es significado a través de una *ruptura con el neoliberalismo*, a una transformación del pasado neoliberal en algo “nuevo”. Pero la forma en que lo hacen presentan diferencias de énfasis. Si consideramos las categorías de *proyecto* y *participación*³⁰, dos categorías centrales que aparecen en los documentos como relativas a ese cambio -ya sea por cantidad de veces que le término es usado, o por el peso valorativo que tienen en el texto-, veremos que aunque los sentidos sean distintos en cada uno de los textos, aparecen como complementarios.

En el *Manual* la palabra “proyecto” aparece unas 87 veces. La mayoría de ellas, 75 veces, es decir en un 86%, en relación directa al *proyecto de emprendimiento* que los solicitantes deben presentar para obtener el crédito. Por ejemplo:

Cada uno de los miembros del grupo solidario ingresa con su propio proyecto productivo. (MT p.3, el subrayado es nuestro)

Cada uno evalúa y aprueba el proyecto de los otros miembros y garantiza el pago de su cuota. (MT p.4, el subrayado es nuestro)

Se otorgan préstamos con fines precisos para concretar proyectos de trabajo. (p.5)

Cada integrante tiene que decidir qué proyecto personal presenta: puede ser el mejoramiento de algún emprendimiento que ya tiene en marcha o bien puede ser una actividad nueva. (MT p15, el subrayado es nuestro)

Se insistirá en la importancia de la sustentabilidad de los proyectos y la construcción de la garantía solidaria. (MT p.15, el subrayado es nuestro)

El análisis de los proyectos: [el promotor] con las carpetas de proyectos va leyendo proyecto por proyecto. (MT p.15, el subrayado es nuestro)

Vemos que *proyecto* está aquí asociado a la persona. Mejor dicho, a una persona. Es un *proyecto personal* y hay tantos *proyectos* como miembros del *grupo solidario*. Es, además, un *proyecto para trabajar*, que debe ser sustentable para así generar ingresos. Pero además en el *Manual* se alude a otro tipo de sentidos de la palabra. El mismo *banquito* como programa es un *proyecto*. Si bien este uso aparece en menor proporción que el anterior, su recurrencia es significativa. Aparece 11 veces (un 12,6%) pero en contextos textuales que marcan una sutil diferencia con el uso anterior de la palabra. Por ejemplo:

³⁰ Son categorías que, a su vez, se ponen en juego en la *vida cotidiana del banquito*, contexto al cual haremos referencia más adelante.

¿qué buscamos con el Banco Popular de la Buena fe?

Los objetivos:

Impulsar la Autonomía de cada persona a través de la promoción de sus propias habilidades y saberes que generan trabajo digno, dejando de lado todo tipo de asistencialismo y dependencia. El proyecto, al estar llevado por los propios prestatarios/as, genera protagonismo en cada uno y en la comunidad en su conjunto. (MT p.4, el subrayado es nuestro)

Unidad de todos los que participan del proyecto, tanto en la concepción de la propuesta como en la acción. (MT p.6, el subrayado es nuestro)

En ningún caso y por ninguna razón el EP [equipo promotor] sugerirá quiénes deben formar un grupo y qué les conviene presentar como proyecto. Esta es una premisa de base. Si no se respeta, todo el proyecto corre riesgos de derrumbarse. (MT p.14, el subrayado completo es nuestro, el punteado es original)

En este caso el uso de la palabra *proyecto* es distinto. En primer lugar, ya no está asociado a la persona sino a la *comunidad* y a la *unidad* conformada por las personas. Está en singular, pero es un singular hecho de un plural: *el proyecto está llevado por todos los prestatarios/as*. Notemos además que en la última cita aparecen los dos sentidos, en una relación que puede entenderse como normativa o de principio y que podría expresarse bajo la fórmula "si pasa tal cosa... entonces tal otra". Es decir, lo primero es relativo a lo segundo y están unidos a través de una relación causal. Entonces, lo que las personas hacen en todo lo relativo al primer sentido de *proyecto*, repercutirá en el segundo, con lo cual entre ambas nociones de *proyecto* hay no sólo una relación de continuidad, sino también de mutua determinación y dependencia.

Finalmente, y en contraste con el otro documento, en el *Manual* aparece sólo una vez el término *Proyecto* asociado a las nociones *Nacional* y *Popular*. Lo hace en las estrofas de *la murga del banquito*, al final del documento y fuera del texto principal:

*No queremos vendepatrias
Tenemos identidad
Proponemos un proyecto
Nacional y popular*

Al aparecer sólo una vez este sentido de la palabra *proyecto*, podría considerarse que carece de importancia en el texto del *Manual*. Sin embargo, todos los sentidos que se ponen en juego en este texto derivan de y aportan a la construcción de la idea más abarcativa y extensa de *Proyecto Nacional y Popular*.

En contraste con el *Manual*, la única noción de *proyecto* que aparece en el otro documento es la de *Proyecto Nacional y Popular*. De 22 veces que se utiliza la palabra *proyecto*, 20 refieren a este sentido y 2 al *proyecto neoliberal* como opuesto al *popular*.

Tal como allí aparece, el *Proyecto Nacional y Popular* es una dimensión más amplia que incluye, como participantes y creadores del mismo, a todos los protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe. Pero el *banquito* es una parte de ese proyecto más amplio al cual éste aporta con la *participación de todos*.

Como veremos al analizar “el ciclo de los créditos”, la dinámica que involucra solicitar – dar - recibir y devolver un microcrédito se relaciona estrechamente con estos, digamos por ahora, “campos semánticos” de la noción de *proyecto*.

Hemos notado que esta idea de *proyecto* viene asociada a una idea de *cambio*. Desde esta perspectiva, *el cambio* sólo sería posible *desde abajo hacia arriba* y con la *participación de la gente*. Ahora bien, ¿qué significa *participación*? Esta es entendida, por un lado, en términos de relaciones cara a cara, en términos de *responsabilidad compartida, confianza mutua y compromiso*. Pero la importancia que el Banco Popular de la Buena Fe le otorga a la *participación* la hemos podido advertir también en la implementación efectiva del programa, aunque allí adopta nuevos y complementarios sentidos a los que expresan los documentos.

En el contexto de la implementación de los microcréditos la *participación* está estrechamente ligada a distintas formas de conocimiento que moldean la dinámica del ciclo de solicitar, dar, recibir y devolver un microcrédito. Estos conocimientos refieren a las personas, a sus ‘características’, ‘atributos’ o ‘cualidades’ que son referenciadas por los actores como *valores*: *¿es honesta u honesto quien pide un microcrédito? ¿Es disciplinada la persona que está por embarcarse en un emprendimiento? ¿Tiene realmente la voluntad para trabajar?* Así, los *valores* que en el manual aparecen como relativos a la *comunidad*, en el ciclo de los créditos son de vital importancia ya que aquellas personas que sólo aquellas personas que sean *honestas y solidarias*, por ejemplo, merecerán recibir un microcrédito.

El *conocimiento mutuo* es valorado por los protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe como el fundamento de un *compromiso* asociado con el derecho a recibir un microcrédito, con la obligación de devolver el dinero y también con la obligación de *estar y de participar*. De esta manera, estamos tratando con una lógica que relaciona las “cosas” que circulan (el dinero) con las características personales de los protagonistas de esta circulación, y con derechos y obligaciones que se constituyen en función de la forma en que las partes se relacionan entre sí.

En función de ello, exploramos a continuación la posibilidad de analizar las relaciones sociales que se construyen en el Banco Popular apelando a las teorías del don

y de la reciprocidad, preguntándonos cómo se producen estos derechos y obligaciones y qué sentidos les otorgan los actores. Como mostraremos, haber puesto el foco en ello y, sobre todo en cómo son significadas las obligaciones y derechos por los actores protagonistas del programa, nos permitió concluir que éstas forman parte constitutiva de un proceso de producción de valor (cf. Graeber 2001).

Derechos, obligaciones, deudas y producción de valor.

La producción de derechos y obligaciones en el marco de transacciones y relaciones personalizadas ha sido un tema característico de la antropología desde sus orígenes. Inicialmente desarrollado en el marco del análisis de los dones (Mauss 1971[1924]) y la reciprocidad (Malinowski 1982[1926] y 1995[1922]) en las sociedades 'primitivas', fue progresivamente superando su inicial ámbito de aplicación hacia formas de intercambio presentes en sociedades de mercado.³¹

La aplicación de estas teorías a sociedades constituidas por el Estado burocrático (o la forma de dominación burocrática como diría Weber) y el mercado capitalista – órdenes constituidos y por relaciones eminentemente 'impersonales'- permitió que se visualizara el hecho de que las relaciones de tipo personalizado no sólo operan en 'nuestra' sociedad, como ya lo había adelantado Mauss, sino que también forman parte constitutiva del orden social³².

La pregunta que nos guía en este capítulo es de qué modo el uso de las teorías del don y la reciprocidad nos permiten abordar nuestro problema de investigación, específicamente en lo que refiere a la producción de derechos y obligaciones. Dado que en antropología las teorías que más han trabajado este tema son las teorías del don y la reciprocidad, en este apartado exploraremos sus posibilidades y límites a la hora de tratar con la producción de derechos y obligaciones en el proceso de dar, recibir y devolver un microcrédito del Banco Popular de la Buena Fe, cuya dinámica consideramos construida a partir de la triple articulación entre una lógica estatal, una lógica mercantil y una lógica de las relaciones personalizadas.

En este sentido, nos interrogamos: ¿cómo conciliar el uso de las teorías del don y la reciprocidad en el marco de una política social perteneciente a una lógica estatal y mercantil, una lógica en la cual, supuestamente, los derechos y obligaciones estarían

³¹ Gregory 1982; Bourdieu 1991, Carrier 1995; Godbout 1997; Godelier 1996; Caillé 2002.

³² Wolf 1980; Godbout 1997, Caillé 2002.

prescritos de forma impersonal? Además, al afirmar que los derechos y las obligaciones se definen, para el Banco Popular de la Buena Fe, en el marco de relaciones personalizadas, ¿cómo conciliar esto frente al principio de que es el Estado el único que puede crear, dar o quitar derechos? Finalmente, si las transacciones mercantiles son impersonales, ¿cómo tratar con créditos que pueden considerarse como compra de dinero, pero que implican la personalización de las transacciones?

En función de estas preguntas hemos tomado como punto de partida ciertas líneas teóricas que proponen analizar el don y la reciprocidad en relación con el Estado y con el mercado, y otras que discuten en torno a las nociones de obligación y deuda. Al respecto, recuperamos en primer lugar los trabajos del Movimiento Antiutilitarista en Ciencias Sociales (M.A.U.S.S) y de los autores afines a esta escuela, autodenominada como post-estructuralista. A partir de allí, y en segundo lugar, problematizamos diferentes perspectivas sobre las nociones de obligación y deuda en el don y la reciprocidad, dos cuestiones que nos permitieron construir herramientas analíticas para encarar nuestro problema de investigación en el análisis etnográfico propiamente dicho. Debido a que el uso que realizamos de las teorías está fuertemente anclado en el análisis empírico, aquí nos limitamos a explicitar los fundamentos que nos llevaron a trabajar con ellas, fundamentos que toman sentido sustancial a lo largo del análisis y en relación con los datos producidos.

Godbout (1997), uno de los autores más importantes del M.A.U.S.S, expresa en líneas generales la forma en que se relacionan el don con el mercado y el estado desde esta perspectiva. La definición más general de don que este autor nos ofrece es la siguiente: "el don no es más que el sistema de relaciones de persona a persona". (Godbout, op. cit.: 29) Según este autor, los lazos sociales primarios que constituyen las redes del don y la reciprocidad pueden operar como una reacción en contra de los lazos despersonalizantes del mercado y del Estado. Estas redes primarias "se infiltran por todas partes en los intersticios de los sistemas 'oficiales' secundarios y formalmente racionalizados" (1997: 31). En este sentido, el don es considerado como una "alternativa" tanto al estado como al mercado. Estos "otros" sistemas son considerados a su vez como contrarios al don: "el mercado y el Estado de derecho moderno, burocrático, son ante todo, en la medida en que son máquinas para destruir las tradiciones y los particularismos, dispositivos anti-don" (Godbout, 1997: 28).

Como puede apreciarse, la relación que construye Godbout entre el don, el mercado y el Estado es una relación de oposición. Esta conceptualización queda

reforzada cuando el autor analiza diversos contextos regidos por estos "sistemas" en la sociedad de mercado. Uno de estos contextos refiere a las formas en que el Estado interviene sobre las "redes de individuos" vinculados a través de lazos personales, con quienes "colabora en beneficio de terceros". El autor se refiere a situaciones en las cuales las llamadas organizaciones de la sociedad civil operan formando parte de programas y/o servicios que el Estado ofrece. Según Godbout, el Estado "colabora" en este caso con el don pero los dos sistemas no funcionan a partir de los mismos principios. Al respecto, y bajo un subtítulo que versa "La perversión del don por el Estado", Godbout afirma que:

"cuando una institución pública, para acercarse a un medio ambiente, emplea personas que provienen de él, en lugar de obtener el efecto deseado de acercamiento entre la institución pública y el medio, sucede que estas personas acaban por ser consideradas como ajenas por el medio del que provienen, que la comunidad ya no las reconoce como suyas". (1997:80)

Sin embargo, Godbout no nos ofrece comprobación empírica para esta afirmación. En consecuencia, es difícil discutirla más que mostrando que para ciertos casos, como el analizado por nosotros en esta tesis, esta situación podría fácilmente invertirse: el Estado, (nosotros preferimos decir la lógica del estado) más que "pervertir", "se sirve de", refuerza, y produce relaciones personalizadas. Si analizamos la cita desde el punto de vista conceptual apreciamos que el Estado es concebido como algo externo y ajeno a las redes primarias de socialización, operando además en oposición a las mismas. Así entendido, el Estado se nos presenta como una entidad autónoma, separada de la sociabilidad primaria y esta última es considerada no sólo en oposición a, sino "pervertida por" el Estado. Pero, al mismo tiempo, el don como dominio de las relaciones personalizadas puede mantenerse como una "alternativa" de sociabilidad y una "reacción" a esta "perversión". Pero además de los dones pervertidos por el Estado existen, según Godbout, dones "perversos" en sí mismos: "Desde luego, existen perversiones del don, utilidades del don para el poder, para el dominio, etc. Y esta dimensión está a menudo presente en él. Pero no es lo esencial." (op. cit.: 128).

Al considerar al Estado como ajeno y opuesto al don y a éste como alternativa, queda conceptualmente aislada la relación entre la lógica del don y los "otros" sistemas. Esta desarticulación se ve reforzada por el énfasis en la "espontaneidad", "voluntariedad" y "libertad" del don, características que sólo se explican a partir de

"deseos" o "motivaciones" del individuo, relegando el problema de la producción colectiva de la obligación a un plano meramente enunciativo, cuestiones que nos alejan considerablemente de las ideas de Mauss.

Luego de analizar el don y la reciprocidad en diferentes "sitios de la sociedad actual", Godbout nos ofrece una enumeración de sus características:

La *libertad*. El importante grado de apremio subrayado por Mauss (el don 'obligatoriamente devuelto') parece haberse escapado en parte del don moderno. Esta característica [la libertad] está presente en todas partes en donde hay don y hasta tiende a generalizarse actualmente hasta el límite de lo posible. (...)

La *gratuidad*. Si no hay don gratuito, hay en todo caso gratuidad en el don. Es la diferencia más evidente respecto al Estado. (...)

El carácter *espontáneo*, que encontramos también en todas partes. El don no obedece a ninguna coacción, ni autoría, ni legal, ni siquiera racional en función de un cálculo. Obedece a un 'movimiento del corazón'. Es esencial para cualquier don poseer un elemento de espontaneidad. (...)

La *deuda* es omnipresente, pero difiere de la deuda mercantil. La misma palabra adquiere aquí una realidad totalmente diferente (Godbout, op. cit.: 130)

El análisis de la obligación está explícitamente ausente de las características de lo que Godbout llama el "don moderno" y el elemento nodal de la teoría de Mauss, el análisis de las tres obligaciones, queda no sólo fuera de foco, sino fuera de plano. De las cuatro características mencionadas en la cita, tres están definidas en contraste con el Estado y sólo una en contraste con el mercado, y de una forma bastante laxa. Si el objetivo del autor se enmarca en un movimiento intelectual que pretende encontrar alternativas al utilitarismo, valdría una consideración más específica de estas formas y sus características en relación con la lógica mercantil. Pues, como afirmara Godelier (1996), "lo que caracterizaba (y sigue caracterizando) al don entre personas próximas no es la ausencia de las obligaciones, sino la ausencia del 'cálculo'" (op. cit.:16) Si bien Godbout estaría de acuerdo con la ausencia de cálculo en el don, curiosamente, cuando el autor sintetiza sus características este aspecto está ausente.

Alain Caillié (2002), co-fundador del M.A.U.S.S junto con Godbout, aborda más específicamente la relación entre mercado y don. La relación que este autor plantea no es una relación de oposición, como la que se da con el Estado en Godbout, sino una relación de diferencia: el sistema mercantil – instrumental "lleva a salir del registro de la deuda equilibrando a cada instante los derechos y deberes, los créditos y los débitos

[mientras que] el don (...) estimula a entrar en el ciclo de la circulación de la deuda que, cuando funciona bien, crea el endeudamiento mutuo positivo". (Callié, op. cit.: 150) Teniendo esto en cuenta cabría preguntarnos, si es que existe un "buen" funcionamiento del don; ¿qué significa su "mal" funcionamiento?

En el primer párrafo de las conclusiones del Ensayo sobre los dones, Mauss afirmaba que "tenemos otras morales además de las del mercader". Esta frase no sólo sintetiza el espíritu que guía su obra, sino que condensa además una de las grandes implicaciones de su teoría. Incluso nos atrevemos a decir que, desde un punto de vista antropológico, es uno de los postulados generales más importantes del ensayo. Perfectamente podría haber dicho *tenemos otras economías además de las del mercader* y, para la época, habría sido una afirmación interesante. Mauss dice "tenemos" y, al decir "moral" en vez de "economía", insiste en la deconstrucción de la idea que lleva a concebir a la sociedad capitalista como constituida a partir de esferas o dominios autónomos. Pero Mauss consideraba que la misma idea de separación en esferas es producto de una moral mercantil y es por ello que estaba deconstruyendo "nuestras" formas de construir socialmente el mundo. La racionalización del mercado, lo dice Weber también, fue la creación moral de un mundo fragmentado en esferas: la del derecho, la economía, la política y la razón práctica que las acompaña.

Godbout y Caillé afirman estar siguiendo a Mauss, pero dejan de lado la más importante de sus contribuciones. Al considerar al don, al mercado y al Estado como universos separados y ajenos a las redes de sociabilidad primaria, reproducen la idea de que la sociedad capitalista puede entenderse en términos de un conjunto de dominios. Además, de la lectura de las propuestas de ambos autores se desprende que el don puede potencialmente liberarnos de la "condena" del mercado y del Estado, del interés individual y del poder. Esta lectura es atribuida por los autores a Marcel Mauss. Sin embargo, Mauss nunca valorizó como "malas", "buenas" o "perversas" a las moralidades del Estado y del mercado. La pregunta que se habría formulado es aquella que refiere más bien a un conflicto entre diferentes moralidades que poco tiene que ver con la valorización positiva o negativa de cada una de ellas, o la determinación de su "buen" o "mal" funcionamiento. Mauss estaba hablando acerca de un conflicto entre la moralidad del industrial y la del mercader con la moralidad de los productores (cf. Graeber 2001):

Hay que decir que parte del derecho, del derecho de los industriales y de los comerciantes, está en conflicto con esta moral [la del don]. Los prejuicios económicos del pueblo, los prejuicios de los productores, nacen de su deseo de seguir la cosa que han producido y de la profunda sensación de que su trabajo se revenda sin que ellos se beneficien de ello. (Mauss 1971[1924]: 247)

Mauss, afirma Graeber refiriéndose a este pasaje del Ensayo, estaba tratando de explicar "por qué tanta gente –y particularmente los menos poderosos y privilegiados miembros de la sociedad- encontraban su lógica [la del mercado] tan repugnante." (Graeber, 2001:162) o perversa o cualquier otra palabra que se nos ocurra para adjetivarla. Esto es muy distinto a afirmar que la lógica del mercado es repugnante. Estamos tratando, por el contrario, con la pregunta antropológica por antonomasia, una pregunta que Godbout y Caillé, al parecer, nunca advirtieron en Mauss: la pregunta que nos lleva a considerar por qué los actores "piensan" o se "representan" el mundo de determinada manera, cómo lo hacen, y qué relaciones sociales "sustentan" esos "pensamientos".

La cita del Ensayo arriba transcripta parece también sugerirnos que la teoría del Don no es ajena a la asimetría y a la desigualdad como parece desprenderse de la propuesta de Godbout y Caillé, quienes dejan de lado todo un universo de relaciones sociales que no pueden explicarse más que rebajándolas a "perversiones" o "malos funcionamientos" del don. Godbout efectivamente afirma que el don "tiene horror a la igualdad [pues] busca la desigualdad alternada" (1997:48). Pero la idea de alternancia nos obliga considerar la dimensión temporal y, al hacerlo, nos encontramos con que se diluye conceptualmente la desigualdad pues, cada uno a su turno, como en la democracia aristotélica o la reciprocidad malinowskiana, ocupará la posición subordinada de deudor. La desigualdad quedaría entonces lógica, por no decir matemáticamente anulada por la acción misma del tiempo. Godbout llama a este fenómeno la circularidad del don. Esta situación queda mejor explicitada cuando el autor trata el problema de la herencia, que también interpreta en términos circulares, aunque para este caso se trataría de una "circularidad rectilínea" (op. cit. 64). Allí, Godbout asocia explícitamente el don alternado con la equivalencia y la simetría: "dar a sus hijos y a su familia, dar hacia arriba y hacia abajo es en un sentido equivalente, simétrico." (1997:64)

Este tipo de usos de las nociones de equivalencia y simetría estarían más del lado del concepto de reciprocidad de Malinowski que del don de Mauss. Al respecto, Abduca

(2007) atribuye el origen del concepto de reciprocidad a la traducción que Malinowski habría hecho de la palabra *Symmetrie* utilizada por Thurnwald. Ahora bien, según el autor, Malinowski no utiliza este concepto en referencia al *kula* (que Mauss había puesto como un caso de don), sino "a otro tipo de *give-and-take* basado en la complementariedad de grupos de parentesco" (Abduca, op. cit.:113). El autor concluye que la reciprocidad [en Malinowski] es un juego simétrico en el cual el producto de la circulación (en términos de valor) es un equivalente: "el lazo social se expresa por la vía de una transferencia de valor. Esta transferencia podrá ser simultánea a su contraparte o temporalmente diferida. Podrá ser dual o podrá ser tercerizada y transitiva, pero en todos esos casos 'recíprocos' (...) la suma de lo que uno se desprende y lo que el otro recibe es igual a cero" (2007: 119). Si tenemos en cuenta esta perspectiva, la desigualdad alternada característica del don en Godbout se transforma en algo muy parecido a la reciprocidad en Malinowski.

Se aprecia sin embargo que tanto en la reciprocidad como en el don se pone en juego la expresión del lazo social. En consecuencia, podemos afirmar que lo que Abduca está sugiriendo es que si el lazo social es simétrico, la transferencia de valor redundará en una equivalencia. Sin embargo, siguiendo a Sahlins (1976), la inversa también es posible: "si es verdad que una particular relación social sugiere una modalidad estable de intercambio, también lo es ('por la misma razón') que una clase de intercambio origina una relación social" (1976:250) En este sentido, también Leach (1978) afirma que

"la reciprocidad no sólo hace algo, también dice algo. Si doy a alguien un regalo, se sentirá moralmente obligado a darme algo a cambio. En términos económicos está en deuda conmigo, pero en términos de comunicación el sentido de la obligación recíproca es expresión de un sentimiento recíproco de que ambos pertenecemos al mismo sistema social. Además, la manera de corresponder a mi regalo dirá algo sobre nuestras mutuas relaciones.. (Leach, 1978:9)

Más allá de las diferentes interpretaciones de las cuales son objeto los conceptos de don y reciprocidad, la mayoría de los autores rescatan el potencial productivo y reproductivo de los vínculos sociales puestos en juego en estas formas. Ya sea que la circulación de valor esté fundada en la relación social o ya sea que ésta las produzca, o las dos cosas a la vez, tanto en la reciprocidad como en el don se ponen en juego un elemento clave a tener en cuenta en nuestro análisis: la producción de la deuda y la obligación.

Desde cierto punto de vista, el microcrédito puede ser entendido en términos de un intercambio. Es decir, en términos de una compra de dinero. Sin embargo, el don es supuestamente "lo opuesto a un intercambio, en el cual cada parte cede alguna posesión *sólo contra una entrega correspondiente*. Hay una antinomia natural entre el hecho de dar y el hecho de intercambiar. (...). Donar no puede ser entregar una cosa a cambio de otra, pues ya no sería un don" (Testart, 1998: 97)³³. Decíamos que un crédito puede ser entendido como un intercambio en términos de una compra de dinero. Ahora bien, una de las características de todo crédito, sea micro o no, es la devolución diferida en el tiempo. Si bien esta característica no nos habilitaría de inmediato a analizarlo en términos de la teoría del don o de la reciprocidad, tal como afirmara Mauss en su ensayo, "el don comprende necesariamente la noción de crédito" (1971: 198). Si tenemos en cuenta, además, que los derechos y obligaciones se producen a lo largo del tiempo y en el marco de relaciones personalizadas de dar, recibir y devolver "bienes" que no sólo refieren al dinero sino a conocimientos, derechos y *valores*, consideramos que las teorías del don y la reciprocidad nos ofrecen, con los recaudos del caso, importantes herramientas para el análisis y la interpretación. Los autores que hemos mencionado hasta aquí estarían de acuerdo con Abduca (2007) al afirmar que en el don y en la reciprocidad "sin personalización no es posible el diferimiento temporal" (op. cit.:119).

Ahora bien, algunos autores como Testart (1998) ven al don y al intercambio como dos extremos incompatibles. Otros autores como Levi-Strauss (1985) consideran al don como una forma primitiva de intercambio, mientras que otros como por ejemplo Bourdieu, (1991) afirman que "cualquier intercambio (de dones, de palabras) se define como tal (...) implicando la *posibilidad* de una *continuación*, de un *retorno*, respuesta, contradon, réplica." (Op. cit.: 170)

Entonces, el don puede ser: a) algo que queda en la vereda opuesta del intercambio; b) una forma de intercambio c) aquello que se intercambia. Frente a esta diversidad, ¿qué tienen en común estas perspectivas que nos permita encontrar herramientas de utilidad para nuestro caso? En primer lugar, nos ofrecen una forma de tratar derechos y obligaciones inscriptos en relaciones personalizadas, elementos clave en el funcionamiento de los microcréditos del tipo que aquí analizamos. En segundo lugar, nos permiten introducir la dimensión temporal en el análisis y así entender la

³³ Original en inglés, traducción propia.

producción de los derechos y obligaciones en términos de un proceso. Es por ello que independientemente de si los microcréditos puedan caracterizarse como relaciones de don o de reciprocidad -en rigor no creemos que esto sea así-, recuperamos estas teorías debido a que nuestro foco está puesto en el análisis de la producción de los derechos y obligaciones enmarcados en formas de circulación personalizadas que se construyen a lo largo del tiempo. Si las relaciones por nosotros analizadas pueden "ser" algo caracterizable a partir de una definición sustantiva, lo serán en función del contexto en el cual estas relaciones se ponen en juego.

Los microcréditos del Banco Popular de la Buena Fe, como todo tipo de créditos, ponen en juego un derecho a recibir y una obligación de devolver el dinero, siendo éste el bien que circula en forma más visible e inmediata. Si consideramos el interés que se cobra, podemos decir que se trata de una compra, pues el interés reflejaría el precio de la mercancía. Sin embargo, la cuestión es mucho más compleja. En el mercado, vendedores y compradores se encuentran libremente para intercambiar. No hay condiciones impuestas más que la de ser poseedor de dinero; es decir, tener la capacidad de comprar lo que otros ofrecen. Para el caso del crédito, se trata de una capacidad futura, pero esto no subvierte la relación. En este sentido, todas las personas observan el mismo estatus. "Dentro de estos linderos, sólo reinan la *libertad*, la *igualdad* [y] la *propiedad* (...) La *libertad*, pues el comprador y el vendedor (...) no obedecen más ley que la de su *libre voluntad*. (...) La *igualdad*, pues compradores y vendedores sólo contratan *como poseedores de mercancías*" (Marx, 1999 [1867]: 128-129)

Sin embargo, en los microcréditos, la capacidad económica futura de pagar el precio de la mercancía comprada es sólo uno de los elementos del intercambio. Pero el intercambio para el caso del banquito no es libre. No cualquier persona que tenga la capacidad de devolver el dinero, de pagar por él en el futuro, puede obtener un microcrédito. Sólo aquellas personas que demuestren, además, tener otro tipo de capacidades, aquellas relacionadas con ciertas "características" o "atributos" personales: ser *honestas*, *solidarias*, *disciplinadas*, *valores* que hacen a la persona "poseedora" de una característica específica: *la capacidad de asumir un compromiso*. Sin embargo, cabe la pregunta siguiente: ¿cómo se define la *honestidad* o la *solidaridad* y la *disciplina*? ¿En qué contexto? ¿Quiénes están involucrados en la definición de estos atributos de las personas? ¿En qué medida? Este tipo de preguntas nos llevan

indefectiblemente a las cuestiones del "grado" de participación de los actores en la definición de estos *valores*.

En síntesis, la supuesta compra de dinero que implica el crédito está aquí estrechamente vinculada a elementos que quedan "por fuera" de una lógica estrictamente mercantil, pues el derecho de adquirir es relativo a la persona. En este sentido estamos tratando con un problema en línea con aquél que habría motivado a Mauss a explorar las formas en que el derecho real estaba "aún" unido al derecho personal. (cf. Mauss 1971; Sigaud 1999).

Al respecto, Mauss se ocupó de un sistema de derechos que suponía una triple obligación: -la obligación de dar, la obligación de recibir y la obligación de devolver- que eran parte constitutiva de un mismo movimiento: el ciclo del don. Si bien "los dones circulan con la certeza de que serán devueltos" (Mauss, op. cit.:198), el hecho de que lo hagan bajo la "ficción" de la voluntariedad y gratuidad, hace que esta certeza no pueda ser socialmente comunicada.

La gran mayoría de los autores que ha trabajado con la teoría del don estarían de acuerdo en que donar es entregar algo a alguien sin esperar o sin manifestar la espera de una devolución. Es decir, el don se entrega **como si** no debiera devolverse. Por supuesto ello no implica que la obligación esté ausente. Pero un don puede ser efectivamente no devuelto y, más importante aún, ninguna de las partes involucradas en la relación tiene derecho a reclamar que la deuda sea saldada.

Esta cuestión en particular ha sido trabajada por Testart (1998), quien problematiza la dimensión obligatoria del don mostrando en primer lugar que ésta no tiene un sentido universal y en segundo lugar que, allí donde efectivamente opera, habría que considerar que, según quiénes den o reciban y en qué contexto, las obligaciones tomarán formas y significados diversos. Al respecto, Testart afirma que "no se puede hablar, como lo hace Mauss, de una obligación *universal* de devolver: sabemos de prácticas de don históricamente significativas e ideológicamente distintas en las cuales esta obligación está ausente"³⁴ (Testart, op. cit.: 98).

En un diálogo crítico con Mauss el autor ofrece diversos ejemplos de dones en los cuales la obligación está ausente. Entre ellos, la moneda entregada como limosna, las invitaciones sociales entre amigos y, finalmente, el caso paradigmático del potlach. El eje en común de los tres ejemplos que el autor ofrece es el de la ausencia de una

³⁴ Original en inglés, nuestra traducción.

sanción ante el no cumplimiento de las obligaciones. Nos detendremos en el tercer ejemplo, el del *potlach*, pues es el más fértil en cuanto a la discusión con la teoría de Mauss que Testart nos ofrece. En el *potlach*, la obligación refiere a que "la sociedad toda tiene sus ojos puestos en los jefes quienes, con su gente y sus seguidores, invierten meses preparando la fiesta que demostrará que son capaces de sostener el rango" (Testart, 1998: 99). Es decir, existe una sanción social impuesta. Sin embargo, el autor afirma que la sanción pública no garantiza la obligatoriedad de la devolución: si bien la reputación de la persona sobre la cual pesa la obligación esta en juego, esto no garantizaría el cumplimiento efectivo de la obligación de devolver. En el argumento del autor, la posibilidad de evadir el cumplimiento de la devolución borra de plano su condición obligatoria.

Testart finalmente recurre a otro problema para argumentar que la obligación de devolver no es universal. Siguiendo a Courtis³⁵, el autor afirma que en el *potlach* hay siempre alguien que no devuelve porque no puede devolver: el pobre, aquél que no tiene nada.

Los pobres nunca devolverán nada, permítasenos enfatizar esto otra vez, *contra* la universalidad de devolver que había sido aclamada por Mauss. Hay varias razones para ello: en primer lugar porque son demasiado pobres para devolver (...) ¿estamos incluso justificados para hablar de ellos en términos de una obligación de devolver, incluso en nuestro ejemplo anterior que refería al sentimiento de devolver? Nada nos autoriza a pensar así. (Testart, 1998:100)

Ahora bien, cuando pensamos la obligación en estos términos estamos considerando el hecho de saldar la deuda con el mismo tipo de "bien" originalmente ofrecido. En este sentido es claro que los *Kwakiutl* "pobres" no devolverán cobres o mantas, ¿pero esto nos habilita a concluir que no devuelven nada? Creemos que no. De hecho el propio Testart nos ofrece el indicio de que esto no es así al afirmar, de pasada, que el jefe prepara su *potlach* con la ayuda de sus seguidores. Seguramente la relación entre el jefe y sus seguidores será una relación que involucre prestaciones y contraprestaciones y, en consecuencia, circulación de deudas. Por lo menos podemos sospechar que esto puede o pudo darse así. En consecuencia, no es sino hasta convencernos de lo contrario que podemos afirmar que los que "no tienen" cobres ni mantas para devolver no devuelven nada. El problema de este tipo de abordajes es el

³⁵ E.S. Courtis, *The Kwakiutl*, vol. 10 of *The North American Indians*, Norwood. 1922 p.98

excesivo énfasis en las cosas o bienes que se intercambian, y la poca atención a los valores que circulan.

La complejidad del proceso que aquí analizamos hace que consideremos que un crédito se trata, en principio, de un intercambio. Concretamente, de una compra de dinero. Sin embargo, aunque esta consideración es necesaria, es insuficiente para explicar las relaciones sociales en el proceso de dar, recibir y devolver dinero con interés para el Banco Popular de la Buena Fe. No sólo se intercambia dinero, sino que además circulan valores de otro tipo, valores que se asocian con las personas, con sus actos, con la forma en que se comportan. Estos valores se producen en la acción y en la interacción en el marco de relaciones personalizadas. En el mercado, la razón por la cual las transacciones con dinero pueden llamarse anónimas es porque las identidades de los que intercambian no entran en juego. (Cf. Graeber 2001:93). Pero aquí en la misma transacción monetaria las identidades de las personas están involucradas a tal punto que ninguna de las transacciones es anónima. Los propios protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe procuran además que ocurra de esta manera.

Pero además de que las transacciones sean personalizadas, y como hemos visto en al análisis de los documentos del Banco Popular de la Buena Fe, en el análisis de la metodología, y en algunas situaciones de campo trabajadas en este capítulo, los protagonistas del *banquito* consideran que el microcrédito *va más allá del dinero*, pues al *banquito* lo constituyen otro tipo de valores como la *honestidad, la solidaridad, la disciplina en el trabajo*, etc. Además, el *banquito* es parte de algo más amplio: es parte de un *proyecto que se sostiene con la participación de todos, un proyecto construido desde abajo hacia arriba*. De esta manera, el dar y recibir dinero es sólo la fase inicial de este *proyecto*. No se trata de hacer circular dinero exclusivamente, sino de *construir un proyecto*. Pero consideramos que el dar y recibir dinero es el contexto inicial de la producción de las relaciones entre los actores del Banco Popular.

En este marco, las teorías del don y la reciprocidad nos fueron de utilidad debido a que nuestro foco estuvo puesto en el análisis de la producción de los derechos y obligaciones enmarcados en formas de circulación personalizadas. Nos propusimos encarar estas cuestiones a nivel empírico en términos de la forma en que las partes involucradas en la circulación tratan o actúan frente a las deudas generadas. A nivel conceptual propusimos entender el proceso de dar, recibir y devolver un microcrédito colocando el énfasis más que en términos de la circulación de bienes, en términos de la producción y circulación de valor. Veamos a continuación, entonces, cómo se

implementan los microcréditos y cuáles son las relaciones que se ponen en juego en el contexto cotidiano del dar, recibir y devolver, para dar cuenta, a su vez con qué tipo de valor o valores estamos tratando.

IV. La creación del *compromiso*.

En el presente capítulo comenzamos a analizar las relaciones que se construyen entre *promotores* y *prestatarios* del Banco Popular de la Buena Fe, atendiendo a la conexión que los propios actores realizan entre el *compromiso* que significa recibir un crédito y los *valores*.

Si sólo las personas *honestas*, *solidarias* y *disciplinadas* pueden formar parte del *banquito*, tal como nos han mencionado reiteradamente tanto *promotores* como *prestatarios*, nos preguntamos: ¿cuál es la evidencia de la “presencia” o “ausencia” de la solidaridad o de la honestidad? Según los *promotores* del banco, la forma en que la gente se comporta. ¿Pero cómo “saben” los *promotores* cómo se comporta la gente? ¿qué quiere decir esto? ¿Qué comportamientos son solidarios y cuáles no lo serían? Para dilucidar estos interrogantes tengamos en cuenta que, debido a que la solidaridad es “invisible” a primera vista, toma en principio la forma de un *compromiso*: *el compromiso de ser solidarios* (lo mismo ocurre con cualquier otro *valor* que consideremos, sea la honestidad, la disciplina, etc.). El *compromiso* puede referirse a aquél construido entre los miembros del grupo solidario, entre éstos y el promotor, o con el *banquito* como *proyecto*. Pero lo importante es primero determinar si las personas tienen la capacidad de asumirlo. Esto ocurre durante las *jornadas de capacitación* que se realizan antes de que sean entregado el dinero. Para analizar estas *jornadas*, debemos primero poner en contexto cómo funciona el banco a nivel local y por qué “la gente” se acerca al *banquito* a pedir un microcrédito.

A tal efecto, describimos en primer lugar las razones que *prestatarios* y *promotores* esgrimen ya sea para dar o para recibir un microcrédito. En segundo lugar describimos, en términos generales, cómo se organiza y cómo funciona *el banquito* a nivel local, para finalmente centrarnos en las *jornadas de capacitación* de las cuales toda persona debe participar antes de recibir el dinero, si es que quiere ser prestataria del *banquito*.

La dinámica de estas jornadas está en función del *conocimiento mutuo* entre los miembros del *grupo solidario* que ofician de garantes entre sí, así como entre el grupo y el promotor a cargo de coordinar las sucesivas reuniones que se realizan en las casas de los prestatarios. Estas *jornadas de capacitación* son una de las primeras “fases” de lo que hemos denominado “el ciclo de los créditos” que analizaremos en detalle a partir

del capítulo siguiente. Como parte de este ciclo, las *jornadas de capacitación* merecen una descripción separada debido a que se trata del tiempo durante el cual se construyen los primeros compromisos entre los miembros del grupo y el promotor.

El análisis de este “ciclo” nos reveló que el proceso de implementación de los microcréditos es a su vez un proceso de creación de “niveles” de agregación cada vez más inclusivos que llegan a abarcar una “totalidad” entendida como *un Proyecto construido de abajo hacia arriba*. De esta manera, si la *capacitación*, como primera fase del ciclo, comienza en las casas de los prestatarios, la segunda fase refiere al barrio y se denomina *Vida de Centro*. Durante la capacitación se reúne un solo grupo solidario con el promotor. Cuando los prestatarios comienzan la *vida de Centro*, las reuniones se van haciendo cada vez más numerosas: con otros grupos del mismo *centro* y también con otros *centros* de la misma localidad; en la tercera fase, las reuniones incluyen *banquitos* de otras localidades; *banquitos* de otras provincias y finalmente, hay instancias de reuniones o encuentros entre los *banquitos* de todo el país, durante los cuales se realiza el valor de las acciones (cf. Graeber 2001) que aportan a la construcción de esa “totalidad” de la cual todos forman parte -el *Proyecto Nacional y Popular*-, acciones que “comienzan” en el dar, recibir y devolver un microcrédito.

Teniendo esta lógica en mente comencemos, entonces, por las jornadas de capacitación. Para contextualizar estas jornadas veamos en primer lugar las razones por las cuales las personas se acercan al *banquito* y cómo funciona el programa a niveles locales.

Por qué dar, para qué pedir y cómo recibir un microcrédito.

Las razones para pedir un microcrédito son muy variadas. Cuando el programa comenzó a funcionar, un período en que los “efectos” de la crisis del 2001 se hacían sentir con fuerza, *los 500 pesos del crédito difícilmente hubieran podido resolverle los problemas económicos a los prestatarios*. Sin embargo, *se trató de una ayuda para sobrellevar aquellos momentos de tanta incertidumbre*.

Generalmente, el dinero del crédito es sólo una parte de diversas fuentes de recursos a las cuales las personas recurren. Una prestataria, por ejemplo, *conocía el banquito desde hacía más de dos años* pues era amiga de varias personas que ya habían

pedido crédito y de una de las *promotoras*. Sin embargo, recién pidió un crédito cuando *se le cayó el plan Jefes y Jefas de Hogar*:

Graciela [la promotora], siempre me insistió que pusiera un kiosco, que era conveniente porque vivo en frente de la escuela, y que la librería también se iba a vender bien, y me convenció. Yo me quedé sin el plan y también vi que viajaban³⁶, y eso me interesó, por lo menos una vez por año. Yo todavía no viajé, pero ya me va a tocar.

Al momento de realizar nuestro trabajo de campo Paula estaba armando un kiosco en un ambiente de su casa con ventana a la calle desde la cual se ve un colegio secundario que ocupa toda la manzana de enfrente. *Un espacio ideal para un kiosco*, decía Paula. Sobre una pared de este espacio de aproximadamente nueve metros cuadrados, se ven organizadas las golosinas en una estantería de metal que compró usada por cien pesos. El 'freezer', para mantener las bebidas bien frías durante el caluroso verano, también lo compró usado por seiscientos pesos. *Pagó todo de una vez porque no quiso comprar a cuotas. El 'freezer' lo compré con mi plata*, comentaba. *Lo que necesito ahora es una balanza. Tengo ésta*, decía señalando una balanza de cocina de hogar, *pero sólo sirve para pesar los palitos y las papas fritas.*

Paula vende golosinas, gaseosas y cerveza. *Sólo quiosco por ahora. La cerveza es lo que más sale, y se vende bien.* Al preguntarle dónde compra la mercadería, comentó que *vienen a levantarle los pedidos*. De los cajones de cerveza que tiene, dos se los entregó la empresa proveedora, y el resto se los regalaron para el cumpleaños. *Más adelante, con el recrédito, voy a poner cosas de librería, cuando empiecen las clases, y de almacén. De librería se va a vender bien porque la escuela esta acá enfrente, y siempre una regla, un lápiz los chicos necesitan.*

Paula está por la cuota número catorce de su actual y primer crédito y le faltan seis para cancelar la totalidad. Es viernes, y *el lunes empiezan las clases. Lamentablemente no va a poder abrir con artículos de librería* porque recién en poco más de un mes puede pedir un nuevo crédito para comprar mercadería, con lo cual parecería haber un 'desfasaje' entre el tiempo del crédito y el tiempo comercial del emprendimiento. En términos de una lógica comercial lo ideal sería que, si quiere vender útiles escolares, Paula tenga la mercadería lista para la venta el día de comienzo

³⁶ Se refiere a los Encuentros Nacionales que el programa realiza anualmente trataremos con estos encuentros en el último capítulo.

de las clases, sino antes. Pero hoy no tiene el dinero, y es recién con un nuevo crédito que va a poder completar el local. Sin embargo, ella no se preocupaba demasiado por esto, pues en realidad el quiosco *no era su principal fuente de ingresos*.

Estos casos se han repetido a lo largo de nuestro trabajo de campo. El caso de Paula nos permite ilustrar que el microcrédito del banco Popular debe ser entendido como una forma más de acceso a los recursos por parte de los *prestatarios*. Recordemos que fue recién cuando *se le cayó el plan* que se decidió a pedir un microcrédito en el *banquito*. Aunque ya lo conocía desde antes, no tenía motivos para pedir un microcrédito. Además, el crédito es generalmente una parte del dinero invertido en un emprendimiento. Una cuenta rápida del dinero que invirtió Paula para “armar” su quiosco puede ilustrarnos este punto. La estantería más el ‘freezer’ nos llevan el gasto a setecientos pesos, doscientos pesos más que el crédito del banco. Estos setecientos pesos los *puso de otro lado*, y los quinientos del crédito los destinó a la compra de las golosinas y las bebidas.

Otras veces se pide un crédito no sólo cuando *se cae el plan*, como en el caso de Paula, sino justamente por estar en el plan. Una de las *promotoras* del *banquito* de Victoria da *clases de emprendimientos* en una de las capillas de la localidad. Todos los jueves, entre las 14:30 y las 18:00, ella espera a sus *alumnos* que pueden acercarse en cualquier momento de la tarde para aprender cómo trabajar con el telar, el yeso, el tejido, la pintura y el dibujo. Sus *alumnos* son todos beneficiarios del plan que van allí para cumplir con el requisito de la contraprestación en capacitación. Ella *empuja siempre a la gente para que venda lo que produce* y las *motiva para que vendan*. *Con los cursos despierta los talentos de la gente*, decía el padre Rolando que da misa en la capilla. *Hay un hombre que ni sabía agarrar un pincel y ahora no te imaginás los cuadros que pinta y vende*. Para que sus *alumnos* comercialicen lo que producen en los talleres, la promotora a cargo de ellos les ofrece los microcréditos del *banquito*.

Las razones para acercarse al *banquito* son entonces muy diversas. Están quienes *se arruinaron con la crisis y el banquito les permitió seguir adelante*; también quienes dejaron de ser beneficiarios de otros programas o planes, o a la inversa, porque son justamente beneficiarios de otros planes. Están también quienes se acercan para encontrar algún complemento a sus ingresos, y quienes encontraron allí un espacio de socialización, siendo el proyecto sólo una excusa para participar de las diversas actividades sociales que el *banquito* organiza. El *banquito es, ante todo*, como nos decía la *referente provincial*, *un espacio de sociabilidad*:

El éxito del banquito viene justamente porque los promotores lograron generar cosas que van más allá de la plata: festejan los cumpleaños... cuando a mi [los prestatarios] me agradecen, muchas veces digo 'no me agradezcan a mi, sino a ustedes'. Porque esto se sostiene con la participación y el trabajo de la gente. Y esto es nuevo [en los programas sociales]. Lo fundamental no es la plata sino que la gente participe, que vaya a las reuniones.

Si durante las jornadas de capacitación la idea de *participación* significa ir a las reuniones porque *tienen que hacer todo el proceso los cinco* integrantes del grupo porque así lo sugiere la metodología, durante la *vida de Centro* la *participación* está relacionada la *sociabilidad*, con el *banquito* como un *lugar de encuentro*.

Pero para *estar y participar*, hay que hacerlo de determinada manera. La *participación* es una condición necesaria pero no suficiente para formar parte del *banquito*. En este sentido, para *participar* hay que ser un “buen” *prestatario* y un “buen” *prestatario* es el que *participa* y, además, se *compromete*. Se trata de un *compromiso* que se construye a lo largo del tiempo y que implica, en principio, el *compromiso* con los compañeros de *grupo solidario*, con los *valores y las pautas culturales del banquito* y que luego se transformará en algo más amplio: un *compromiso* con el *proyecto*.

Las transacciones económicas entre prestadores y prestatarios de un microcrédito operan como un primer marco de sentido que define estos *compromisos* y mide la *capacidad* que tienen las personas de asumirlos, definiendo al mismo tiempo los derechos y las obligaciones del *prestatario*. Uno de los primeros *compromisos* que éste asume es que *el dinero no se puede usar para cualquier cosa*. Estos *compromisos* se crean durante las *jornadas de capacitación*. Antes de encarar el análisis de estas jornadas veamos primero cómo “funciona” y cómo se organiza el programa a nivel local.

Cada *Centro local*, lugar en donde “atiende” el *banquito*, tiene un “territorio de influencia” previamente definido. En cada localidad, puede haber uno o más centros, dependiendo de *cuánto ha crecido el banquito* a nivel local. Según criterios formales del programa, los *prestatarios* no pueden provenir de más allá de límites territoriales fijados (30 cuadras en zonas urbanas) ya que deben tener un *fácil y rápido acceso* al *Centro*, lugar en donde *atiende el banquito*. Este lugar puede ser la sede de la ONG local, un espacio prestado, una biblioteca popular, el salón de una parroquia, etc. Allí se

realizan los pagos de las cuotas, una actividad que junto con eventos sociales de todo tipo, constituyen *la vida de ese Centro*.

Además de para ir a pagar, las *reuniones de Centro* sirven para organizar rifas o bingos para quienes están atrasados en sus pagos, para festejar los cumpleaños de las prestatarias y, sobre todo, intercambiar experiencias respecto de los *emprendimientos*, debatir en torno a los *valores y pautas culturales del banquito* o charlar sobre las últimas *novedades del barrio* con una *buena provista de mate y tortas fritas*. Se procura que las *reuniones de Centro*, que se realizan semanalmente, sean siempre en el mismo lugar, el mismo día y a la misma hora. Para participar de ellas hay que pertenecer al *banquito* como *prestatario*, como *promotor* o como *referente provincial* (o como antropólogo invitado *que está haciendo su tesis*).

Son *prestatarios del banquito* todas aquellas personas que tienen su crédito aprobado y que participaron de las *jornadas de capacitación* en las cuales se arman los *proyectos* presentados por cada uno. Los *promotores* son quienes *acompañan* a los *prestatarios* durante todo el proceso de otorgamiento y devolución de los créditos: orientan en la constitución de los grupos, capacitan en la *metodología* del programa, aprueban los proyectos y cobran los reembolsos. Asimismo, son los responsables de *transmitir y promover entre los prestatarios las pautas culturales y los valores* del programa. Todo esto se realiza bajo la coordinación y supervisión del *referente provincial*, una figura que oficia de puente y articulación entre el *banquito local* y el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.

El *referente provincial*, junto con otras dos personas *de confianza*, es quien tiene acceso a la cuenta bancaria en la cual el Ministerio deposita la partida de dinero destinada para la Provincia que luego se transforma en los microcréditos. Se necesitan las firmas de tres personas para mover el dinero o acceder a la cuenta. A veces son *promotores de confianza del referente provincial*, otras veces es otro miembro de la *Organización Provincial* pero que no participa directamente en la implementación de los créditos, como es para el caso de Caritas - Victoria en donde el cura párroco es uno de los firmantes de la cuenta. El *referente provincial* es quien conforma los *equipos promotores* de las distintas ONGs locales que se constituyen en *banquitos*. Los lineamientos del programa prescriben que el *equipo promotor* debe conformarse con *gente que ya venga realizando trabajos comunitarios en los barrios*.

Para el caso de Victoria, el *equipo promotor* está vinculado a Caritas, que es la *organización local* encargada de implementar el programa. A su vez, tienen vinculación

con una línea del Partido Justicialista local, partido que controla actualmente la intendencia, aunque al momento de comenzar a escribir esta tesis *la gente del banquito* pertenecía a una línea no oficialista.

Para el caso de Paraná, la *Organización Local* es una ONG *con una inserción social fuerte en el barrio* cuyos miembros son en su mayoría varones y mujeres jóvenes que están cursando estudios universitarios. Algunos fueron *militantes* en el partido justicialista, pero se apartaron de él aunque sin romper completamente. Durante un encuentro que convocó a *promotores* de todo el país, uno de los dos fundadores de esta ONG local nos comentaba lo siguiente:

Con Mario [el otro fundador de la ONG] nos conocemos desde hace tiempo. Él militaba en un lado, y yo en otro. Él estaba con el que perdió y yo con el que ganó (risas). Pero un día nos dimos cuenta que lo que hacíamos no servía para nada, nos sentimos usados. Después de tanto laburo nos mandaban a pegar carteles y repartir volantes, éramos como los che pibe, así que nos distanciamos.

Una promotora de una localidad de la Provincia de Buenos Aires que participaba en la charla intervino en ese momento afirmando que

eso no es casualidad, yo también milité y me fui. Te voy a decir una cosa: todos los que estamos acá pasamos por el partido³⁷. Venimos todos de la militancia, y nos pasó lo mismo. No es casualidad... Yo sigo militando, [agrega el promotor de Paraná], pero no como antes, que estaba siempre. Pero con Mario queríamos hacer algo, seguir, y entonces dijimos ¿qué hacemos? ¡hagamos una ONG! Y primero empezamos a laburar sin nada, sin personería jurídica, hasta que nos contactó Marcela [la referente provincial] y nos hizo la propuesta del banquito. Les dijimos que sí y ahí nomás empezamos a hacer la personería jurídica.

Una vez puesto en funcionamiento, *la gente* se entera de la existencia del *banquito* cada vez que se realiza una *convocatoria* a través de diversas vías. Los medios de comunicación, volanteadas que organizan los promotores o *de boca en boca*, un medio que es considerado el más importante. Al respecto, el mismo *promotor* de Paraná nos comentaba que

Es nuestra herramienta fundamental. Lo primero que se hace es la convocatoria en los diarios, los volantes y la tele. Después de esa convocatoria, el boca en boca empieza a funcionar. 'Che, me enteré de un banco que presta plata sin garantía. Después, la gente que ya vivió el banquito, también. Esto es lo mas efectivo,

³⁷ Se refiere al Partido Justicialista. Es de notar que nadie mencionó que estábamos hablando de ese partido en particular. Era un sobreentendido.

porque ya hay casos concretos de éxito: está más fundamentado, y tiene un efecto multiplicador.

La *convocatoria* concluye en una reunión del *equipo local de promotores* con los interesados en recibir un crédito y con los *curiosos* que van a ver de qué se trata. Luego de la convocatoria, los grupos de cinco personas que allí se conformaron y que tienen interés en recibir un crédito, comienzan con *jornadas de capacitación* que duran dos meses. Una vez concluidas estas *jornadas*, reciben el dinero.

Comencemos, entonces, con el análisis de estas *jornadas de capacitación* para dar cuenta de que recibir un crédito involucra primero un *compromiso* entre los miembros del grupo solidario y de éstos con el promotor. El *conocimiento mutuo*, el conocimiento sobre las personas, es tenido como eje central de la *capacitación* ya que, en función de la garantía entre pares, los miembros del grupo y el promotor deben *conocerse* para saber si existe, en las personas que solicitan el crédito, la *capacidad* de asumir los *compromisos*.

Pero también hemos advertido que existe un conocimiento de otro tipo: un conocimiento que refiere a las formas adecuadas de administrar los emprendimientos que se presentan en forma de *proyecto*. En síntesis, durante las *jornadas de capacitación* se pone en juego un conocimiento sobre las personas y otro sobre administración comercial que aportan a la creación de los primeros *compromisos*, y ocupan un lugar central en la decisión de los promotores para dar o para negar el crédito.

Dos tipos de conocimiento.

Para recibir un crédito del banquito no sólo hay que “presentar” un proyecto, sino además “sumarse” a un proyecto. En el primer sentido, el *proyecto* puede asumir tres modalidades: puede ser de tipo *productivo*, como los de panadería; puede ser de *servicios*, como por ejemplo la jardinería, o puede ser de *reventa*. Estos *proyectos* son individuales: cada solicitante del crédito tiene que presentar uno como condición para recibir el dinero. Pero además, el grupo tiene que ir construyendo la *garantía solidaria*, es decir el compromiso de que cada uno de sus integrantes devolverá el crédito. En este sentido, el *proyecto* también es grupal.

Las jornadas de capacitación se realizan semanalmente durante dos meses en las casas de los prestatarios y tienen como objetivo *construir la garantía de la palabra o garantía solidaria* y armar adecuadamente los proyectos individuales.

Estos dos objetivos requieren dos tipos de conocimientos distintos: a) el armado de la “estructura” de los proyectos, una especie de “plan de negocios” que requiere saberes relacionados con el análisis de costos, precios y ganancias futuras del *emprendimiento*, y b) la construcción de la *garantía de palabra o solidaria*, que requiere que las personas se conozcan entre sí, para saber si sus compañeros de grupo tienen las “cualidades” necesarias para que entre todos se pueda *construir la garantía*. Es decir, para saber si los compañeros del grupo son *honestos, solidarios* y que tienen, en consecuencia, la capacidad de *comprometerse* con los demás.

Los *promotores* son los encargados *capacitar* a los futuros prestatarios en lo que refiere tanto a los *valores del banquito*, como a las cuestiones del “plan de negocios” que deben volcar en el *proyecto* que presentan. Pero mientras que los promotores tienen conocimientos sobre cómo hacer un “plan de negocios” y, como veremos, asumen que los futuros prestatarios no –y por eso mismo los capacitan en ello–, desconocen las cualidades personales de cada uno de los integrantes de los grupos que son consideradas de suma importancia para la construcción de la garantía del crédito.

Debido a que durante las *jornadas de capacitación* se aprobaban (o no) los *proyectos* de cada uno de los miembros del *grupo solidario*, hemos considerado a estas *jornadas* como instancias de producción del derecho a recibir. Ahora bien, indagando en las relaciones entre *prestatarios* y *promotores* durante estas *jornadas*, pudimos determinar que estaban construidas sobre la base de un conocimiento de tipo personalizado. El derecho a recibir y la obligación de devolver estaban atravesados por un conocimiento sobre las personas. Por ejemplo, sobre la adscripción a ciertos *valores* como la *honestidad* y la *solidaridad* o sobre su comportamiento frente a otras deudas. Para determinar si alguien tenía el derecho a recibir un crédito, además de evaluar la *viabilidad* del proyecto económico había que *conocer* a la persona. Consideramos entonces que el proceso de otorgamiento y devolución de los créditos podía entenderse como un proceso de producción y circulación de conocimiento. Es decir, como un proceso cognitivo.

En esta línea, entendimos a las relaciones entre el grupo que pide el crédito y los *promotores* del banco en tanto transacciones que involucran la puesta en juego de formas particulares de conocimiento. Cabría entender entonces el proceso de

otorgamiento de los créditos como la expresión de “una sintaxis que envuelve transformaciones e intercambio de valores, en donde el conocimiento tiene valor máximo como esencia de la sustancia generadora” (Barth, 2000b: 158) de las relaciones sociales.

En cada uno de los *banquitos* de las localidades en las cuales realizamos trabajo de campo, cada uno de los dos tipos de conocimiento eran ponderados en forma diferencial. Para el caso del *banquito* de Paraná el énfasis estaba puesto en el conocimiento sobre el armado de los *proyectos*, e que implica el cálculo de costos y ganancias futuras. En este sentido, una de las condiciones para convertirse en prestatario era la de *haber hecho bien las cuentas* implicadas en el armado de los proyectos y la futura gestión de los emprendimientos. Sin embargo, según los promotores, *que los números cierren no importa tanto como que la gente entienda y aprenda a hacer las cuentas*.

Para el *banquito* de la localidad de Victoria, si bien se trabajaban también los números de los *proyectos*, el conocimiento sobre las personas así como su “reputación” en el barrio eran aspectos ponderados por sobre la economía del proyecto como elementos clave para la decisión de los promotores del banco de entregar o no el crédito. ¿Cuál era la razón de ello?, ¿cuál era la lógica que producía esta diferencia? Entendimos que, debido a que la dinámica de estas reuniones estaba determinada por las relaciones entre el grupo que pide el crédito y el *equipo promotor*, la razón debía buscarse justamente allí.³⁸ Tomadas aisladamente, cada una de las descripciones que habíamos realizado sobre las *jornadas de capacitación* no nos “mostraba” la diferencia, sino que ésta fue resultado de la comparación.

Ahora bien, una de las consideraciones de rigor al encarar un análisis comparativo refiere a si los casos elegidos son efectivamente comparables. Esto que parece una obviedad, no lo es, pues en los análisis de este tipo intervienen factores de no poca importancia que determinan el resultado final de la comparación. Uno de estos determinantes está relacionado con los objetos de comparación que, tal como afirma Barth (2000b), hacen que el método comparativo en antropología presente ciertas dificultades que hay que tener en cuenta: no tratamos con unidades comparativas u objetos delimitados y autoevidentes como en otras ciencias. La construcción antropológica de un grupo, una sociedad o una cultura siempre fue una unidad

³⁸ En otro trabajo, Koberwein y Doudtchitzky (2007), hemos realizado una comparación similar entre el *banquito* de Paraná y uno de una localidad de Provincia de Buenos Aires.

incómoda, dice Barth, y la utilidad de tal tipo de construcción se tornó, de hecho, bastante cuestionable.

Otro de los determinantes es el problema de la escala: es habitual que en la verificación de la “compatibilidad” de lo comparado se tengan en cuenta consideraciones espaciales (territoriales) y demográficas. En este sentido, estaríamos únicamente autorizados a comparar cuando los hechos etnográficos en las comunidades – caso que elegimos para comparar se corresponden con equivalencias morfológicas de las comunidades comparadas. Sin embargo, las correspondencias de escala en estos términos quedan minimizadas siempre y cuando tengamos en claro que no comparamos realidades empíricas delimitadas. Lo que comparamos son descripciones de comportamientos y prácticas de grupos o actores que ocupan posiciones homólogas tanto estructurales como funcionales en los respectivos espacios sociales en donde actúan (cf. Rosato y Quirós 2004).

Estos espacios se encuentran articulados, además, en un marco común de referencia: la puesta en práctica de una misma política social. “Así, la comparación envuelve la identificación de dos formas como variantes de una misma, lo que implica construir una categoría abarcativa en la cual las dos formas puedan ser incluidas, comparadas y contrastadas” (Barth, 2000b:188). Los actores de ambos espacios sociales construyen relaciones entre sí a lo largo del tiempo y consideran además que forman parte de una unidad, de una misma totalidad, aspectos que hacen a la comparación menos riesgosa. En forma regular, entran en relación en encuentros provinciales, regionales y nacionales, espacios que están situados más allá de los límites físicos y cotidianos de sus respectivas “comunidades”, pero que son “parte de la construcción de su mundo” (Barth, op. cit: 191).

Al analizar comparativamente la dinámica de las reuniones de capacitación para cada una de las localidades y centrándonos en la interacción entre promotores y prestatarios, encontramos que dos tipos de conocimiento se ponían en juego para ambos *banquitos*: aquél sobre las personas y aquél que refiere al armado del *proyecto*. No obstante, en cada una de las localidades, uno de estos conocimientos es valorado por sobre el otro presentando marcados contrastes: en un caso, se trataba de un conocimiento que implicaba la *transmisión*, por parte de lo que podríamos llamar un ‘especialista’, de un tipo particular de saberes: los que refieren a la administración de un emprendimiento, a la comercialización, al armado de una estructura de costos, etc. El otro, estaba ligado a la producción de un conocimiento sobre las personas: implicaba

reconocerse mutuamente en la adscripción a ciertos *valores* compartidos y también, por parte del banco, una búsqueda de información respecto de las personas. Por ejemplo, una de las formas en que se averigua si alguien es o no *honesto*, es preguntándole a personas que lo conozcan bien, como sus parientes o vecinos.

Este trabajo lo realizaban los *promotores*. Veamos a continuación más en detalle cómo se producían ambos tipos de conocimiento haciendo referencia a varias situaciones de campo y describiendo la dinámica de estas *reuniones de capacitación*. A continuación mostramos, entonces, por qué y cómo son valorados en forma diferencial estos conocimientos, en función de dar cuenta cómo comienzan a construirse los *compromisos* y los *valores*.

Capacitarse: armar un buen proyecto.

Durante el transcurso de las *jornadas de capacitación* cada miembro del grupo debe ir completando su *carpeta de proyecto*. El llenado de estas *carpetas* se realiza fundamentalmente durante las reuniones de las *jornadas*, que tienen también como objetivo que *el grupo se conozca para generar un vínculo con los compañeros y con el equipo promotor*. En función de ello, la premisa es que cada uno de los miembros del grupo, pero sobre todo el promotor, *conozca la realidad de los demás*. Para facilitar este proceso de *conocimiento*, las reuniones se realizan rotativamente en las casas de cada uno de los miembros del grupo.

Las *carpetas* sobre las cuales se trabaja durante los dos meses de *capacitación* están constituidas por una serie de planillas distintas que el solicitante del crédito debe llenar con información requerida por el banco acerca de su *proyecto* y su situación económica y familiar. A su vez, los promotores *transmiten* al grupo los *valores y pautas culturales* del *banquito*, aquellos *valores* que están expresados en el *Manual de Trabajo* que analizamos en el capítulo anterior. Estas dos actividades van desarrollándose en paralelo y en forma articulada.

En vistas de *transmitir* los *valores*, los promotores trabajan sobre la *línea de la vida del grupo*. Se trata de un ejercicio en el cual todos los presentes, incluso los promotores, deben tomarse unos minutos para escribir en una hoja en blanco *los siete hechos más importantes de su vida*. Una vez plasmados en papel, estos siete momentos vitales de cada uno son compartidos con los demás. De esta manera, las personas *comienzan a conocerse*. Al mismo tiempo, el grupo trabaja sobre los aspectos técnico –

económicos de los proyectos. Los solicitantes del crédito deben volcar en las planillas una serie de datos en forma de respuesta a determinadas preguntas: *¿cuántos clientes pienso tener?, ¿cuáles son mis competidores más próximos?, ¿por qué me comprarían a mi y no a la competencia?* Los *promotores* propician que el armado de las carpetas sea un *proceso colectivo*, promoviendo que cada uno de los miembros del grupo comente y brinde su aporte a las respuestas de los otros.

Además de *estrategias de marketing* -*¿por qué me comprarían a mi y no a la competencia?*-, se les solicita a los miembros del grupo que desarrollen una estructura de costos. A tal efecto, deben volcar pormenorizadamente todos sus ingresos y egresos familiares. Cuánto gastan en educación, en recreación, gas, teléfono, remedios, luz, cigarrillos, golosinas, etc. Una vez completada esta parte, también *en forma colectiva* e intercambiando experiencias bajo la coordinación del *promotor*, se trabaja lo que hace específicamente a la *economía del emprendimiento*.

Uno de los primeros contrastes que encontramos al comparar las *jornadas de capacitación* del *banquito* de Victoria con las de Paraná fue que en el segundo, el llenado de las planillas era tenido en cuenta como el eje que marcaba la dinámica de las reuniones. Mientras que en Victoria, si bien se completaban y se les dedicaba una atención acorde a lo que el *banquito* consideraba como "adecuada", la atención sobre las planillas ocupaba el espacio de una tarea equivalente a otras. Visto a la luz del otro caso, en el *banquito* de Paraná el trabajo sobre la estructura de costos era casi "obsesivo". Para ilustrar cómo los *promotores* del *banquito* de Paraná enseñan a armar un *proyecto* relataré lo sucedido en una de las reuniones de las *jornadas de capacitación* que se realizó en la casa de una de las solicitantes del crédito, una mujer de unos 65 años de edad que estaba presentando un proyecto de confección de ropa.

Teresa, la dueña de casa, es jubilada. Su hijo la había llevado a vivir con él debido a que había enviudado recientemente. Llegué a la casa junto con el *promotor* y fuimos invitados a sentarnos en la mesa del comedor mientras esperábamos al resto del *grupo solidario*. Una vez que estuvieron todas presentes, Mario, el *promotor* a cargo de coordinar la reunión, me presentó como un *antropólogo que está haciendo su tesis*. Acto seguido, les dijo a las *prestatarias* que *no se preocupen, que él no está acá para evaluar nada*.

Mario comenzó entonces a revisar las *carpetas* que cada una de las candidatas a *prestatarias* le había entregado al llegar. Una de las solicitantes del crédito, que estaba armando un *proyecto* de fraccionamiento y venta de artículos de limpieza, le pide a

Mario que *revise las cuentas con la calculadora porque las había hecho a mano*. El fraccionamiento de productos de limpieza implica comprar la base líquida del producto (desodorante, detergente, limpia pisos, etc.) en forma concentrada y a granel en el mayorista. Luego diluirlo en agua, para finalmente fraccionarlo y así poder venderlo al público minorista. Las cuentas referidas implicaban realizar el cálculo del costo final del producto incluyendo lo siguiente:

- Proporción entre producto concentrado en relación con la cantidad de agua para diluirlo.
- Precio del producto concentrado.
- Precio del envase.
- Costo del producto final envasado.

El *promotor* había explicado cómo hacer este tipo de cuentas en la reunión anterior, y cada una de las solicitantes del crédito había hecho los números en su casa. Mientras Mario chequeaba las cuentas con la calculadora, la mujer le preguntó por la proporción de uno de los productos. No estaba segura de que fuera tal como el proveedor le había indicado. La proporción para fraccionar el desodorante de ambiente concentrado era de 1/100. Es decir, por cada unidad de producto, 100 unidades de agua. El *promotor* no estaba seguro de si dicha proporción era correcta y aconsejó que llamara al proveedor, aprovechando su propia respuesta para introducir el tema de la reunión del día: la diferencia entre tipos de costos.

Acá les tengo otro trabajito, les prometo que es el último. Con esto quiero que veamos qué son los costos fijos y los costos variables. ¿Qué quiero decir con costos variables? Son los que dependen de cuánto ustedes vendan. Si venden más, tienen que comprar más. Si venden menos, menos. Lo que ustedes tienen hasta ahora son los costos variables. Pero también hay costos fijos. Es decir, todo aquello que tengo que pagar sí o sí aunque no vendan.

Repartió entonces una hoja a cada una con una nueva planilla para llenar y comentó: *tenemos el teléfono, por ejemplo. Vos, Teresa, ¿cuánto pensás que gastarías de teléfono en una semana?*³⁹

Ante el silencio, el *promotor* agregó: *tené en cuenta que una llamada sale 25 centavos. Si llamás a un cliente o dos, o al proveedor, ya tenés un peso*. Teresa llenó entonces el casillero correspondiente a gastos de teléfono escribiendo: 2 pesos. El

³⁹ Las cuentas de las planillas que figuran en la *carpeta de proyecto* se realizan sobre la base de la proyección de una semana de trabajo.

promotor estaba utilizando el *proyecto* de Teresa como un ejemplo práctico para todas las demás. *Yo creo que puedo gastar dos con cincuenta* dijo otra de las presentes. *Yo pongo seis pesos*, afirmó una *prestataria* cuyas ventas dependerían de la cantidad de llamadas telefónicas que realizara. Una vez que todas llenaron el casillero de los *gastos telefónicos* fue el turno de los *gastos de transporte*:

El colectivo para ir a comprar las cosas, o el remis para traerlas ¿Alguien alquila? Nadie, bien, entonces pongan cero. ¿Publicidad? Ustedes habían dicho que sacaron volantes gratis, pero no siempre va a ser así. La publicidad también tiene su costo...

De esta forma, bajo la orientación del promotor, las solicitantes del crédito iban llenando la planilla de los *costos fijos* del *proyecto*. En la reunión anterior se habían calculado las ganancias por producto teniendo en cuenta únicamente los *costos variables*. Una vez agregados estos nuevos costos, el *promotor* solicitó que recalculen cuánta ganancia obtenía cada una por semana. A Teresa, que quería dedicarse a tejer gorros y bufandas, le quedaban unos veintinueve pesos por el trabajo de siete días. A una *prestataria* que quería revender ollas, cincuenta pesos. El proyecto de fraccionamiento de artículos de limpieza, sin embargo, daba pérdidas; las cuentas *no cerraban*: tenía una “ganancia” de dos pesos por debajo de cero. El promotor, entonces, afirmó: *es la primera cuenta que hacemos, no se asusten que esos son los números. Además no se olviden que está incluida la cuota [del crédito] en eso. Hay que ir afinando los números, aumentar los precios por ejemplo.*

Los *promotores* de Paraná nos comentaban que *la gente no incluye los costos fijos y después no ve nunca la plata*. Para demostrar esto a los propios solicitantes del crédito, a los *promotores* se les había ocurrido entregar las *carpetas de proyecto* en forma de *fascículos*. Al no entregarla en forma completa desde el principio, quienes solicitaban el crédito no tenían acceso a todas las planillas en su conjunto. De esta manera, les era imposible prever lo que se trabajaría en las reuniones subsiguientes. Para el caso relatado, los *promotores* les habían hecho calcular a las solicitantes del crédito las ganancias por producto teniendo en cuenta en principio sólo una parte de los costos. Luego, a la semana siguiente, fueron agregados los *costos fijos* y los números fueron modificados. Las *ganancias* calculadas en la reunión previa “cayeron” entonces “abruptamente”.

IV. La creación del compromiso.

Desde el punto de vista de los *promotores*, el recurso de dejarlos una semana pensando *cuánto ganan según las cuentas que no incluyen los costos fijos*, es un recurso pedagógico. Así lo relataba un *promotor*: *cuando ven que lo que ellos pensaron da pérdidas, o ganan muy poco, aprenden que hacer las cuentas bien es fundamental*. De esta forma, los *promotores* ‘demostraban’ a quienes solicitaban el crédito no sólo que *hacer las cuentas bien es importante*, sino que dependían de ellos para tener éxito.

Esta “pedagogía” me fue explicada por un promotor con la planillas en mano. Una de las planillas que utilizó para ejemplificar fue la siguiente:

MI ECONOMIA FAMILIAR			
Detalle los ingresos y egresos de mi economía familiar al MES			
Ingresos	Monto(\$)	Egresos	Monto (\$)
Trabajo en relación de dependencia		Alimentación	
Planes sociales		Transporte (colectivo/remis)	
Aporte de pareja/hijos		Gas	
Aporte del propio emprendimiento		Teléfono	
Ayuda de familiares		Educación	
Planes sociales pensiones		Medicamentos	
Otros		Luz	
		Vestimenta	
		Alquiler	
		Créditos	
		Cigarrillos/golosinas	
		Recreación	
		Otros	
TOTAL		TOTAL	

Sección de la carpeta de proyecto que se trabaja junto con los costos.

Con las planillas en mano, el promotor me comentaba los costos no se cerraban sino hasta que las prestatarias y prestatarios entendieran que

si un día no trabajan, tienen que pagar igualmente los costos fijos. Por ejemplo acá [señalando la hoja] Cuánto me sale hacer una mermelada y los costos fijos: transporte, luz, gas, alquiler, etc. (...). La hoja de la economía familiar, por ejemplo, una [de las solicitantes del crédito en un grupo solidario] gastaba tanto en cigarrillos como en la educación de sus hijos, y se dio cuenta ahí.

Con el trabajo sobre las planillas, los promotores demuestran a los prestatarios el “error” en el que incurren al asignar el dinero a diferentes bienes de consumo o servicios. De esta manera, el trabajo sobre la “economía familiar” está pensado para demostrarles que es inadecuada la forma en que gastan su dinero. Este ejercicio se vuelve entonces parte de las modalidades a través de las cuales se legitiman los

compromisos que asume el prestatario, como por ejemplo que *el dinero del crédito no se puede usar para cualquier cosa*.

El énfasis en la *enseñanza* por parte de los *promotores* hacía que estas *reuniones de capacitación* se transformaran en verdaderas clases de economía empresarial (y familiar). Los promotores del *banquito* de Paraná partían de la idea de que debían ‘llenar’ una falta de conocimiento, una ausencia de saberes. Con el trabajo sobre las planillas, esta idea tomaba visibilidad para los solicitantes del crédito y quedaban entonces explicitadas las jerarquías.

Los *promotores* de Paraná también *enseñaban* a los solicitantes del crédito cómo debían relacionarse entre ellos. Para ver esto volvamos a nuestra reunión en la casa de Teresa. Luego de que las carpetas estuvieron listas, el *promotor* entregó una nueva hoja a cada una, esta vez en blanco. *Anoten su nombre arriba*, les indicó. *Ahora escriban: cosas positivas sobre mi. ¿Qué es esto?* preguntaron, a lo cual el *promotor* respondió: *no pregunten, escriban lo que dicto, ahora vemos. Den vuelta la hoja. Escriban: cosas negativas sobre mi o que podrían perjudicar mi proyecto. Ahora denme las hojas.* Después de recogerlas, el *promotor* las colocó debajo de la mesa y las mezcló para luego repartirlas nuevamente en un orden aleatorio, aunque evitando que a cada una de las presentes le tocara la hoja en la cual figuraba su propio nombre. A continuación explicó el ejercicio:

Escriban lo que tengan que decir. Hay que decir las cosas ahora, si no, no se dicen más. Sean honestas, escriban realmente lo que les parece. Por ejemplo: tal se levanta muy tarde y eso puede perjudicarla. O pidió mucha plata para el proyecto, no sé...

Al terminar la frase, el *promotor* le quitó el mate a Teresa, quien estaba cebando, y se hizo cargo de la ronda. Cuando me ofrece el segundo mate consecutivo, le digo que yo había tomado recién. *Es que las chicas están trabajando y no las quiero interrumpir.* Por consiguiente, por 3 o 4 minutos, el *promotor* y yo fuimos los únicos que tomamos.

Teresa terminó de escribir en primer lugar y le entregó la hoja al *promotor*, quien le ofreció por fin un mate, diciéndole: “*Ahora sí, tomá un mate, Tere*”, repitiendo la misma escena con cada una de las mujeres que le iban entregando la hoja con el ejercicio realizado. El *promotor* colocó nuevamente las hojas debajo de la mesa en actitud de mezclarlas y luego prosiguió leyendo lo escrito en ellas. A Mariela, la de los productos de limpieza, le escribieron: *el sol sale para todas y vos sos parte de todas.*

Para Ramona, la de las ollas: *siempre está cambiando y por eso el fracaso no es lo que la guía*. A Teresa le escribieron que *no pide ayuda en los momentos difíciles. No comunica a tiempo que tiene dificultades*.

La *lección*, tal como había dicho el promotor al comenzar el ejercicio, fue: *hay que decir las cosas ahora. Si no, no se dicen más*. Un ejemplo práctico de cómo deberían relacionarse los miembros de un *grupo solidario*. Las últimas palabras del promotor en forma de cierre hicieron referencia a experiencias de *prestatarios exitosos* que lograron *mejorar su calidad de vida* gracias al crédito del *banquito*. *Con 150 pesos iniciales, una prestataria se puso un quiosco y hoy tiene dos, con drugstore. Lo que queremos es que llegue un momento en que ustedes no dependan de nadie. Ni del banquito ni de nosotros*.

Los promotores consideran que el *emprendimiento* de los prestatarios debería transformarse con el tiempo en su actividad principal. Sin embargo, desde el punto de vista de muchos *prestatarios* el *emprendimiento* es sólo una forma más de ganarse la vida, y no necesariamente la principal o a la cual se le dedica la mayor inversión en tiempo, trabajo y recursos.

Este tipo de créditos suponen “la referencia a un futuro abstracto que (...) junto con la noción de interés, involucra el valor contable del tiempo” (Bourdieu, 2006:44). De hecho, el futuro está inscripto en la propia lógica de los créditos, desde el momento en que se solicita a las personas que presenten un *proyecto*. El *proyecto económico*, en este contexto, lleva en sí la noción de un tiempo calculado sobre la base de los números, de costos y ganancias.

Este tipo de conocimiento es similar a aquél que encuentra Archetti (1992) en los proyectos de modernización de la producción elaborados por el Estado y que están orientados “en primer lugar a ‘cambiar la mentalidad de la gente’ y a ‘introducir nuevas ideas que permitan un cambio en la producción’. Los recursos materiales (...) no son sino un medio ‘instrumental’ de un objetivo central: ‘modernizar las mentalidades’”. (Archetti, op. cit: 144). Desde cierto punto de vista podríamos adoptar esta perspectiva, entendiendo al programa que aquí nos ocupa como una herramienta ‘racionalizadora’ y a su vez ‘moralizadora’.

En las reuniones de Paraná, las actividades propuestas por los promotores apuntan a “educar” a los futuros prestatarios. Para ser un buen *prestatario*, hay que *aprender* cómo se realiza una estructura de costos y cómo se planifica racionalmente en términos económicos un *emprendimiento*. Lo fundamental para los promotores es *enseñar* cómo

se hacen las cuentas, *más que los números en sí mismos*. De esta manera, el emprendimiento de cada uno funcionaba como un medio didáctico y como un ejemplo para los demás. El supuesto del que partían los promotores era que los futuros prestatarios “no saben” cómo armar un proyecto, y en consecuencia hay que *enseñarles*. A su vez, debido a que el *éxito* de cada uno depende de cómo se relacione con los demás miembros del *grupo solidario*, pues el *grupo es la garantía*, la *enseñanza* también incluye las formas “adecuadas” de relacionarse entre sí, como sucedió con el ejercicio que el promotor les hizo hacer para que se digan todas las cosas que cada una piensa de la otra *ahora, porque si no, no se dicen más*.

Para el caso de la localidad de Victoria, sin embargo, el énfasis en las *jornadas de capacitación* estaba puesto en un conocimiento diferente al conocimiento de tipo comercial que implica el armado de costos y ganancias. Se trata de un conocimiento sobre las personas. A continuación nos detendremos en explicitar estas cuestiones.

El conocimiento personal.

En las *jornadas de capacitación* del *banquito* de la ciudad de Victoria se pone en juego un conocimiento que es más valorado que el económico / comercial para determinar la entrega o no del dinero. Este conocimiento refiere al comportamiento y a las actitudes de las personas. Una persona que es *impuntual y falta seguido a las reuniones, que no es honesta y solidaria no puede (no tiene la capacidad de) comprometerse con el grupo ni con el banquito*. Dificilmente pueda recibir dinero en préstamo.

Durante una de las reuniones, por ejemplo, la promotora repartió una hoja a cada uno. En cada una de ellas había una historia, una fábula. Se trataba de la historia de cómo se comportaron, respectivamente, un roble y una hiedra frente a la adversidad. Reproduzco la historia a continuación tal como la tengo registrada en mi libreta de campo:

El roble había crecido con el tiempo desarrollando troncos y raíces fuertes. Creció a lo alto, mientras que la hiedra se trepó con sus ventosas a una medianera. Mientras trepaba rápidamente por la pared, la hiedra se reía del roble porque tardaba mucho en crecer. Hasta que un día llegó un fuerte viento y la medianera se cayó y la hiedra con ella. El dueño del patio sobre el cual había tumbado la pared despejó el lugar cortando a la hiedra y prendiéndola fuego para deshacerse de ella. El roble, por su parte, resistió el vendaval.

Luego de tomarse unos minutos de lectura, la consigna fue reflexionar sobre ello. El tema que surgió durante la reflexión entre los presentes fueron las distintas formas de *crecer*. En resumidas cuentas, *la hiedra se había servido de la pared mientras que el roble creció por sí mismo*. La promotora, por su parte, también usó esta fábula para hablar acerca de cómo hay que crecer en el banquito: *con paciencia, con humildad, de a poquito y sin apurarse, que todo llega*.

Con este tipo de actividades, los promotores propician que la gente reflexione acerca de cómo hay que ser para estar en el *banquito*; es decir, acerca de las cualidades personales necesarias para poder embarcarse en un emprendimiento a través de un microcrédito. Una de estas “cualidades” más importantes es la de *no mentir*, la de *ser honesto*. Según me contó una promotora, que una persona “oculte” deudas que tiene por otro lado, es considerado como una *mentira*. De hecho, cuando los promotores se enteran de que alguien debe algo por otro lado y esta situación no es comunicada, puede ser una razón de la no aprobación del préstamo.

El relato que reconstruimos a continuación fue hecho por la *promotora* de uno de los *grupos solidarios* que *había escuchado* que uno de los miembros del grupo *debía plata por otro lado: tenía una deuda de alquiler*. La promotora quiso confirmar la versión charlando con sus vecinos y parientes. La tía de la deudora le habría dicho a la que no le prestara el dinero. *Sólo prestale la plata si querés perderla* habría dicho. La promotora me contó que, en la reunión de capacitación que siguió a estos hechos, preguntó a todos los miembros del *grupo* si alguien tenía alguna deuda pendiente en su haber. Obteniendo una respuesta negativa, finalmente “señaló” a la deudora y puso en evidencia el tipo de deuda que tenía. Luego de ello, todo el grupo solidario se retiró y dejó las jornadas de capacitación, interrumpiendo así el proceso de solicitud. Así me relató esta situación la *promotora*:

Noo, me contestaron todas. Pero yo sabía que Mariana debía un alquiler. Entonces pregunté: ‘¿Nadie tiene una deuda de alquiler?’ Noo, contestaron de nuevo. ‘¿Y vos Mariana? ¿No le debías el alquiler a Marcela?’ ‘Yo eso lo pagué’ me dijo, ‘lo que pasa es que le di la plata al cuñado y nunca se la dio’ ‘Entonces traeme al cuñado’, le dije, para ver qué dice. ‘Yo te lo traigo y vas a ver que no debo nada’ le habría contestado la supuesta deudora. Ahí nomás, se fueron todas enojadas. Yo les dije al resto que se quedaran, que armamos otro grupo, porque siempre hay alguien que se quedó sin grupo. Si no, las metíamos a ellas en otro. Pero al final vimos las hojas de las carpetas tiradas en la basura.

IV. La creación del compromiso.

Durante las *jornadas de capacitación* (y también durante las *reuniones de Centro*), los promotores indagan sobre este tipo de cuestiones. Además, las charlas que se producen respecto de los *valores* del banquito en estas reuniones, operan como fuentes de información. Incluso las *carpetas de proyecto* contemplan este tipo de temas al pedir que se mencione hace cuánto que se vive en el lugar y también que se nombren a dos personas que conozcan a quien solicita el crédito:

4.- ¿ Con quienes vivo?				
nombre	relación	edad	Estudia? nivel	Trabaja? En que?

6.- ¿Cuántas personas tengo a mi cargo?

7.- ¿Hace cuántos años vive en el barrio?

¿casa propia, cedida o alquilada?

menciono dos personas que me conozcan.

1. <input type="text"/>
2. <input type="text"/>

Sección de la *carpeta de proyecto* que los solicitantes del crédito deben completar.

De esta manera, la posibilidad de encontrar a otras personas que *conozcan* a quien solicita el crédito queda establecida en las mismas planillas que el solicitante debe llenar como parte del proceso de solicitud. El conocimiento de tipo personal es, entonces, tenido como una condición de las relaciones entre los promotores y los solicitantes así como entre los solicitantes. Se trata de aquello que Weber llamaría, aunque en un lenguaje algo antiguo, la 'selección social', que "significa (...) que determinados tipos de conducta y, eventualmente, de cualidades personales, tienen más probabilidades de entrar en una determinada relación social" (2004: 30). Pero estas probabilidades no son objetivamente determinables. Son producto de la interacción que las genera.

El conocimiento opera como "la sustancia generadora" (Barth 2000) de las relaciones sociales entre quienes dan y quienes reciben, relaciones que se significan en términos de valores como la *honestidad*, la *solidaridad* y que tienen como basamento un

compromiso entre personas definidas como *prestatarios* y *promotores*. Es más, no son sólo el basamento, sino que son parte constitutiva de las relaciones sociales y en consecuencia de la “adecuada” interacción. Pero la inversa también es válida: las relaciones sociales entre las personas expresadas en términos de relaciones de vecino, pariente, conocido, etc. (relaciones definidas en función de una lógica y a unos valores diferentes a los que definen las relaciones en el *banquito*) operan a su vez como la “sustancia generadora” de este conocimiento: recordemos aquí a la tía que no recomendaba el préstamos de dinero a su sobrina.

Este conocimiento, a través de su uso en un contexto determinado, el de los créditos, juega el papel de mecanismo de producción del derecho de entrar como *prestatario* del *banquito* -es decir, del derecho a recibir un crédito- así como el de medida del cumplimiento de las obligaciones -es decir, de la obligación de devolver el dinero-. Pero para completar el análisis nos falta por responder un interrogante en este apartado: ¿Por qué son “valorados” en forma diferencial ambos tipos de conocimiento? ¿Cuáles son las condiciones de posibilidad para que en cada caso, si bien ambos tipos están presentes, uno de ellos se pondere sobre el otro?

Acá nos conocemos todos.

Para responder estas cuestiones volvamos sobre las características de las instituciones que ofician de *banquito* y su articulación con la ‘vida local’. Recordemos que en Paraná, la ONG que entrega los créditos tiene tanta antigüedad en el barrio como el *banquito*. Además, la implementación de los microcréditos es la única actividad que realiza institucionalmente como ONG. Esto hace que su ámbito de acción no se extienda más allá de la propia lógica del Banco Popular. Por otra parte, los promotores son hombres y mujeres jóvenes, universitarios, y que no superan los 24 años. Algunos tuvieron un breve y, según ellos, *no muy productivo* paso por un partido político. Su distanciamiento del partido y su voluntad de *seguir haciendo algo para cambiar la realidad* los llevó a fundar la ONG. Las conexiones y contactos generados en su militancia facilitaron el proceso de constitución de la organización, pero sus trayectorias no son lo suficientemente amplias como para que se encuentren inmersos en redes sociales y políticas que se “cruzan” con aquellas que involucran a los solicitantes del crédito. En cambio, la presencia histórica y la inserción de Caritas -la institución que

oficia de Banco Popular en las otra localidad- en las redes sociales locales es de larga data.

Las *prestatarias* de Paraná son en su mayoría mujeres que superan en edad a los *promotores* en más de una generación. En este sentido, la distancia social entre *promotores* y *prestatarias* es marcada en términos generacionales tanto como en términos de "sector socio-económico". Las condiciones de producción y de eficacia de un conocimiento sobre las personas tal como se da para el caso de Victoria se encuentran por ello más restringidas, permitiendo que un conocimiento "objetivo", el de la administración contable, el de la economía, o como queramos llamarlo, pueda operar eficazmente. No obstante, esto no significa que un conocimiento personalizado no se ponga en juego. De hecho, los *promotores conocen la realidad* de los *prestatarios*, pues los visitaron durante dos meses en sus casas, y generaron con ellos cierta empatía y simpatía personal que incluso llega a ser considerada en ocasiones como *amistad*. Pero la diferencia fundamental con el caso de Victoria es que este conocimiento sobre la persona no está inserto ni articulado en redes sociales más amplias.

En el caso Victoria, los *promotores* y los *prestatarios* comparten en gran medida redes y espacios sociales articulados entre si y entran en relaciones que van más allá del *banquito*. De hecho, varias *prestatarias* son, junto con una de las *responsables* del banco, miembros de Caritas. Los lunes se reúnen en la parroquia por la *reunión de Centro*, y los miércoles por cuestiones que refieren a su participación en Caritas. El marido de una de las *prestatarias*, también *prestatario* aunque no del mismo *grupo solidario*, trabaja en el penal de menores de la ciudad y en el hogar de niños, espacios en los cuales dos mujeres del *banquito* van a dar clases de catequesis. Por supuesto que en ese contexto no se las trata como *las prestatarias del banquito*, sino como *las catequistas de la pastoral*.

Victoria tiene cuatro *Centros*, tres de ellos se ubican en parroquias. Paraná sólo uno, y otro que quedaba por inaugurar cuando finalizamos nuestro trabajo de campo. que funciona en una biblioteca popular. En una de las parroquias de Victoria, una *promotora* ofrece cursos de emprendimientos para beneficiarios de planes sociales que deben certificar que se están capacitando como condición para recibir el plan. Gracias a estos cursos, la promotora del *banquito* formó varios *grupos solidarios* a quienes les entregó microcréditos con proyectos surgidos de los talleres.

Este entrecruzamiento y articulación de distintos espacios sociales de la vida cotidiana de las personas hace posible, a diferencia del *banquito* de Paraná, que el

conocimiento personal tenga mayor fuerza en la lógica del proceso de otorgamiento de los créditos; es decir, que sea más valorado que el conocimiento de tipo comercial a fin de establecer quién merece recibir un crédito.

Ahora bien, los propios victorienses dicen que su ciudad es un lugar en el cual *todos se conocen*. Algunos nos han dicho incluso que, de tanto hacerlo, *acá uno se cansa de saludar a la gente*. De hecho, si lo pensamos en función del barrio, esta representación de Victoria en términos del “*acá todos se conocen*”, toma aún más fuerza: cuando una prestataria me quiso indicar dónde vivía para que pueda ir a visitar el quiosco que había puesto con el dinero del crédito, sólo me dio los nombres de dos calles que se cruzaban, indicándome que me parase en la esquina y le preguntara a cualquiera que anduviera por allí dónde quedaba su casa.

Pero si *todos se conocen*, este *conocimiento mutuo* debe ser reactualizado y significado en el marco de las relaciones sociales que se establecen en el *banquito*. Los miembros de un *grupo solidario* pueden ser vecinos o pueden *conocerse*, lo que significa que se relacionan de las más diversas formas, pero la relación que los une en tanto garantes mutuos de un microcrédito en el marco de una política social, hace que el conocimiento tenga que reactualizarse en función de un contexto particular que es distinto al de otros ámbitos. Ser garante de otro en el *banquito* es un tipo de vínculo que no necesariamente se da en la vida cotidiana de las personas.

Así como en Paraná la eficacia del conocimiento como elemento para entregar los créditos deriva de la *capacitación* entendida como una relación entre quien enseña y quien aprende a administrar su *emprendimiento*, en Victoria la entrega de los créditos está más apoyada en el conocimiento sobre las personas que en la administración empresarial. Las condiciones para que el conocimiento sobre las personas pueda valorarse más que el conocimiento comercial están dadas por su articulación en redes sociales más amplias que las que podríamos entender como estrictamente relativas a las del *banquito*. Sin embargo, este conocimiento debe ser reactualizado y puesto en juego en función de la dinámica propia del proceso del dar y el recibir un microcrédito.

Son entonces tres los factores que, en su combinación, hacen que el conocimiento de tipo económico - comercial sea más valorado en el *banquito* de Paraná y el conocimiento sobre las personas lo sea para el caso de Victoria:

- a) El hecho de que los *promotores* de Paraná sean estudiantes universitarios, experiencia que los lleva a considerar un conocimiento de este tipo como “legítimo”.
- b) La débil inserción de la institución en las redes sociales locales en comparación con el banquito de Victoria, debida principalmente al tiempo en que ambas instituciones actúan como agentes de la intervención estatal a través de programas sociales;
- c) La distancia social “objetiva”, tanto de clase como de edad, que existe entre los *promotores* y los *prestatarios*.

Pero aún cuando sean conocimientos distintos y valorados diferencialmente, tienen en común que se producen y transmiten en el marco de relaciones de tipo personalizado. Se trata de un conocimiento ‘sobre’ las personas en el contexto de relaciones cara a cara, que hace que incluso el conocimiento más ‘económico’ sea transmitido de esta forma: en las casas de los prestatarios y en forma personalizada. Toma entonces algo más de sentido el hecho por el cual *participar* de las reuniones y *no faltar* sea un elemento de importancia en el *banquito* y sobre el cual insisten repetidamente los *promotores*: todo el ciclo de solicitar, dar y recibir un crédito se sostiene a través de relaciones cara a cara.

Una vez que concluyen las jornadas de capacitación y que los miembros del grupo se conocen, comienzan a recibir en forma escalonada el dinero. Primero reciben dos personas, cuando devolvieron una o dos cuotas reciben otros dos, y finalmente el quinto miembro del grupo solidario, hasta que todos se encuentran pagando sus respectivas cuotas. Quién de los cinco miembros recibe primero el dinero es cuestión que decide el grupo. Algunas veces se realiza por sorteo, otras veces recibe primero quien tuvo la iniciativa de formar el grupo, otras veces es quien *más lo necesita* en función de su situación económica o del *proyecto* presentado.

El análisis de estas *jornadas* nos permitió mostrar cómo, además de recursos, se “transfieren” conocimientos y valores en el marco de relaciones personalizadas. El análisis comparativo que realizamos entre dos localidades en las cuales se implementa el programa nos permitió encontrar diferencias en las formas de implementación, pero coincidencias en lo que refiere a los y *valores* promovidos y a la forma en que hay que “ser” para *formar parte del banquito*.

Por un lado, en la localidad de Paraná, las *jornadas de capacitación* involucraban un conocimiento sobre la administración del emprendimiento: costos fijos y variables, precios, ganancias, etc. Sin embargo, aún cuando desde cierto punto de vista este tipo de conocimientos podría considerarse un conocimiento de tipo 'objetivo', es decir, producido en un contexto diferente al de las relaciones entre los actores que lo 'transmiten' y lo 'aprenden', su "eficacia" se producía en el marco de relaciones cara a cara. Una vez que los solicitantes del crédito habían *aprendido* cómo armar una carpeta de proyecto, no sólo habían aprendido que *hacer las cuentas bien es fundamental*, sino que habían adquirido la *capacidad de comprometerse*.

Por otro lado, en la ciudad de Victoria, más que de un conocimiento de tipo comercial, se trataba de un conocimiento sobre las personas. En las situaciones que hemos descrito, los promotores buscaban información respecto de los comportamientos previos de los solicitantes del crédito. Alguien que haya mentido respecto de una deuda anterior no tiene la *capacidad de comprometerse con el banquito* o con sus compañeros del *grupo solidario*. Lo particular del caso es que en esta localidad existe la representación de que *nos conocemos todos*. De hecho, hemos mostrado cómo las relaciones entre *promotores* y *prestatarios* están articuladas entre distintos espacios sociales. Pero las relaciones que prescribe el *banquito* no necesariamente se dan en la vida cotidiana de las personas por fuera de la lógica del programa. Las cinco personas que forman un *grupo solidario* no necesariamente se han relacionado previamente como un *grupo de solicitantes de un crédito*. Es por ello que el hecho de *conocernos todos* debe reactualizarse y reproducirse en el marco de la lógica del Banco.

Pero el *compromiso de la garantía solidaria* hay que construirlo y primero hay que sentar las bases, los términos y las condiciones del mismo para saber si la gente tiene la *capacidad de asumirlo*. Esta capacidad se genera a partir de la producción de los dos conocimientos que hemos analizado. Pero este proceso de conocimiento y estos *compromisos* no se interrumpe luego de la *capacitación* sino que continúan durante las otras fases del ciclo y el sentido de los mismos sólo se nos revela cuando son analizados en relación con las siguientes fases.

Como efecto no intencionalmente buscado, la comparación nos permitió problematizar además la dimensión de "lo local" relativo a las políticas sociales, al mostrar que la "localidad" no es algo dado o preexistente a ellas, sino producto de la forma que adoptan las relaciones entre "ejecutores" y "beneficiarios" en el proceso de implementación. Podemos decir que se trata de dos variantes en la dinámica que asume

la implementación de este programa. Estas variantes no están determinadas ni planificadas a priori, sino que se generan de acuerdo al tipo de relaciones sociales que se ponen en juego durante el proceso.

Aunque por cierto debemos suponer que existen límites a las variantes posibles, el análisis comparativo nos permitió evitar la reificación de aquello que es entendido comúnmente como la dimensión local en muchos análisis técnicos sobre políticas sociales (cf. Koberwein y Doudtchitzky 2007b). La localidad no es algo dado o preexistente a la implementación de las políticas. Las variantes en las formas son producto de una tensión que se constituye entre los distintos protagonistas que entran en relación en el marco de un programa.

Habíamos dicho que además de presentar un *proyecto*, los prestatarios se suman a un *Proyecto*. El primer sentido de *proyecto* se construye, como vimos, durante las *jornadas de capacitación*. Para analizar el segundo sentido, debemos considerarlo en el marco de un ciclo más amplio que incluye a estas jornadas como la fase inicial y relacionarlo con la manera en que los *compromisos* entre el *grupo solidario* y los *valores* de las personas van, a lo largo del tiempo, extendiendo su marco de referencia hacia niveles cada vez más abarcativos e inclusivos. Veamos a continuación las otras fases de este “ciclo” para explorar también las formas que asume el *compromiso* y su relación con los *valores* a medida que pasa el tiempo y las personas van devolviendo el dinero, trabajando en sus emprendimientos, y relacionándose con cada vez más gente a medida que pasa el tiempo.

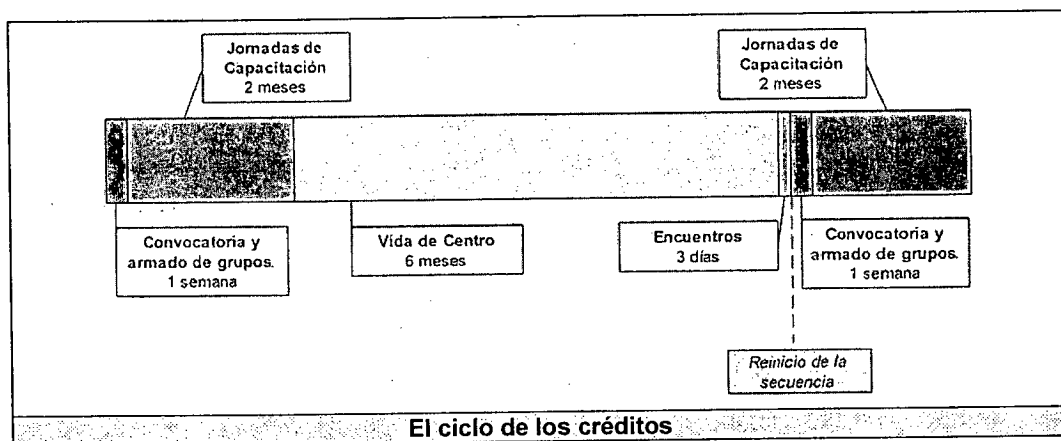
V. El ciclo de los créditos.

En función de dar cuenta de cómo se produce, en la interacción, un *proyecto* y el *Proyecto* a través del microcrédito, en el presente capítulo describimos el proceso de implementación del programa en función de lo que hemos dado en llamar “el ciclo de los créditos”. Mostramos que este “ciclo” puede entenderse como un proceso de transformación de vínculos económicos en vínculos de tipo político, cuya dinámica está marcada por la producción y la realización de valor. Es decir, por la producción del significado y la importancia de las acciones (cf. Graeber, 2001) y la creación de relaciones de tipo personalizado.

El ciclo abarca alrededor de un año y puede dividirse en diferentes “fases” o “etapas”. En la primera fase incluimos, junto con las jornadas de capacitación, lo que se llama la *convocatoria* previa a estas jornadas y que dura aproximadamente dos o tres semanas. Es el período en el cual *el banquito sale a buscar prestatarios* y realiza una primera reunión con los interesados en recibir un microcrédito. Durante esta reunión se conforman los *grupos de crédito* que van a participar de las *jornadas de capacitación*. Cuando finaliza esta primera fase, luego de dos meses, el grupo formado se ha constituido como *grupo solidario*, y sus miembros *ya están listos para encarar su emprendimiento y comenzar a devolver el dinero*. Es decir, están listos para entrar en la siguiente fase como *prestatarios del banquito: la vida de Centro*. Este período abarca seis meses y es el tiempo durante el cual los prestatarios devuelven el dinero y participan en reuniones semanales llamadas *reuniones de Centro*. Durante estas reuniones se realiza una diversidad de actividades referidas al *banquito: se comparten experiencias* respecto de la *evolución* de los emprendimientos, se realizan charlas, debates o juegos respecto de los *valores*. *Participar* de estas reuniones es obligación de todo *prestatario*, y se transforma en medida del *compromiso* que cada uno asume con el *proyecto del banquito*.

Finalmente, la tercera fase implica la celebración de *encuentros* Provinciales y Nacionales, eventos que reúnen a protagonistas de los *banquitos* de toda la provincia o todo el país durante dos o tres días para *trabajar respecto de la implementación del programa*, para *compartir experiencias entre las diferentes localidades*, para reunirse con los funcionarios del Ministerio que también participan, etc. Mostraremos que estos eventos implican la realización pública del valor producido a lo largo del tiempo y a lo

largo de las fases del ciclo. Pero para fundamentar esto debemos analizar, justamente, el ciclo en su totalidad teniendo en cuenta que el *compromiso* que mencionábamos se transforma, a lo largo del tiempo, en adhesión a un *Proyecto* a gran escala: un *Proyecto Nacional y Popular*. En este sentido y durante estos *Encuentros*, quienes comenzaron el ciclo como *prestatarios*, son luego nominados y fundamentalmente interpelados en tanto *emprendedores* de ese *Proyecto*. En este capítulo comenzamos a mostrar cómo se da esta transformación y cual es su contexto. El ciclo de los créditos puede representarse de la siguiente manera:



Durante la convocatoria el *equipo de promotores* plantea en términos generales la propuesta y la dinámica de los créditos, solicitando a quienes tomen la decisión de ser *prestatarios* que formen un *grupo de cinco personas* y que vuelvan a la semana siguiente con un *proyecto de emprendimiento* en mente que se trabajará durante las *jornadas de capacitación*. Si alguna persona no puede juntar a los cinco, pero tiene interés en recibir un crédito, los promotores se encargan de conectarla con otras personas que hayan quedado sin grupo. Durante la *convocatoria* se explica lo que es considerado como lo más importante: *no faltar, venir, porque tienen que hacer todo el proceso los cinco*. Como veremos, este es considerado como el fundamento del *banquito*: *sin compromiso y sin la participación de todos el banquito se cae*.

En este sentido, la asistencia y también la puntualidad funcionan como una medida del *compromiso* durante todo el tiempo de *capacitación*, entrega y devolución de los créditos. Un promotor de Paraná, por ejemplo, nos comentaba que antes de las *jornadas de capacitación*, es decir, antes de comenzar con el proceso de armado de los

proyectos, hacemos que vengan dos martes. Si alguno falta el segundo martes, ya tenés un indicio de cómo puede ser el futuro de ese grupo.

Durante la *convocatoria*, las personas concurren en tanto individuos. A medida que las fases se van sucediendo, los actores del *banquito* van incorporándose en marcos de referencia cada vez más amplios. En la convocatoria cada uno va por su cuenta, pero termina agrupado con otros cuatro. De esta manera, se conforma el grupo de cinco que solicitará el crédito y que puede comenzar entonces con las *jornadas de capacitación*. A lo largo de los dos meses que dura la *capacitación*, el grupo se reúne con el promotor rotativamente en las casas de cada uno de los miembros y, cuando el promotor y el grupo determinan que se ha generado un *conocimiento mutuo* suficiente para que la garantía grupal funcione, los cinco miembros se han transformado en un *grupo solidario* que ya puede recibir el dinero y poner los emprendimientos en marcha.

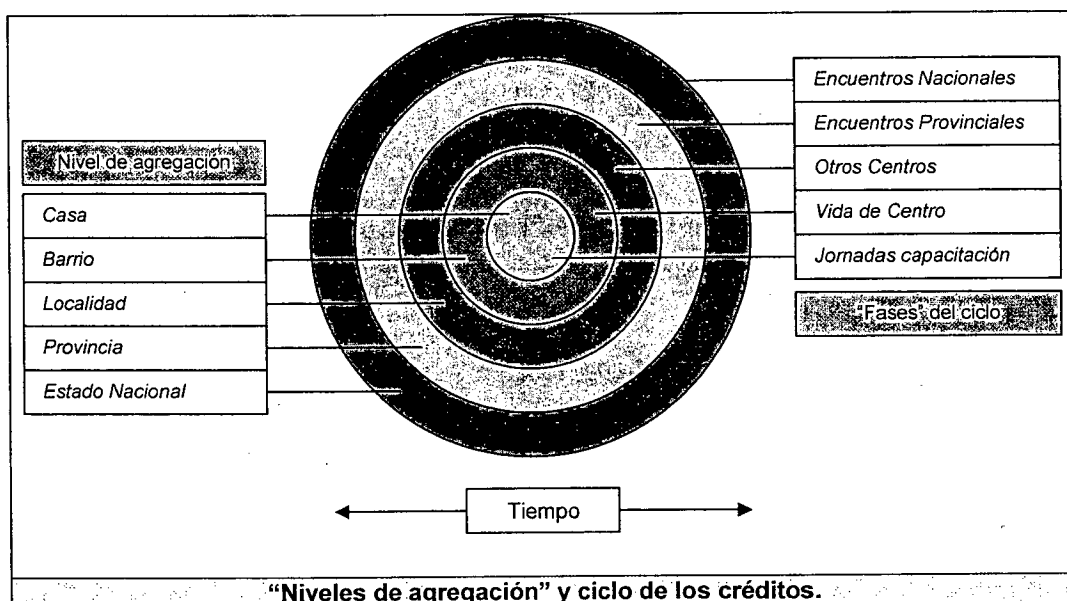
Una vez terminadas las *jornadas de capacitación* el *grupo solidario* pasa a la siguiente fase, *la vida de Centro*. Allí se reúnen semanalmente y durante seis meses con el resto de los grupos que también recibieron crédito, reuniones que coordina un promotor. Si las jornadas de capacitación las realiza cada grupo por separado, de las reuniones de *Centro* participan varios *grupos solidarios*. *La vida de Centro* también adopta la forma de reuniones semanales, pero ya no se realizan en las casas de los prestatarios sino en un espacio destinado específicamente para tal fin. Puede ser la sede de la ONG local, puede ser el salón de una parroquia, puede ser una biblioteca popular, etc.

Si nos colocamos desde el punto de vista de una persona que pidió el crédito, a medida que avanza el tiempo se van ampliando las relaciones y el marco de referencia "grupal". Si en las jornadas de capacitación es el grupo solidario reunido "en casa", en las *reuniones de centro* las reuniones son entre todos los grupos del *centro* que opera *en el barrio*. Pero como en una localidad puede haber más de un *centro* con diferentes grupos solidarios, algunas veces se organiza algún encuentro entre ellos y los grupos de un *centro* van a visitar a los grupos de otro *centro* para pasar *una tarde charlas, juegos y mateada*.

En la tercera fase, los *Encuentros Provinciales y Nacionales* que se realizan anualmente, se reúnen los bancos locales de toda la provincia o todo el país, según sea el caso. En estos encuentros los *grupos solidarios* pierden entidad como tales y las "diferenciaciones" se construyen en torno a las localidades y provincias: el *banquito de Paraná* y el *banquito de Victoria*, por ejemplo, junto con los banquitos de las otras

localidades de la provincia, conformarían *el banquito de Entre Ríos*. En este sentido, dependiendo del contexto, el término *banquito* referirá al nivel local, al provincial o al nacional, ya que los *banquitos* provinciales en su conjunto conforman y constituyen al Banco Popular de la Buena Fe. Durante los *Encuentros Nacionales* se expresa este “continuo de agregación” en términos territoriales: desde la localidad a las provincias y desde éstas al país y la nación en su conjunto.

A medida que avanza el ciclo, entonces, las personas se ven inmersas en grupos cada vez más amplios. El grupo solidario primero, el centro después y también el banquito local compuesto por varios centros y, en la última fase del ciclo, nos encontramos con reuniones provinciales y nacionales. El tiempo total que abarcan la *convocatoria*, *las jornadas de capacitación*, *la vida de Centro* y *Los Encuentros* es de entre 8 y 9 meses. En términos de estos niveles de agregación, el ciclo puede graficarse de esta manera:



En términos de los protagonistas del *banquito*, este continuo de agregación se expresa en los significados del *crecimiento* que lo acompaña. Visto en el tiempo, este ciclo puede ser entendido como un proceso de producción de estos diferentes “niveles” de agregación que también notamos durante el análisis del manual en relación con la construcción del *banquito* desde la *casa* hasta la Nación, una construcción que comienza en las relaciones entre las personas, en el armado de sus *proyectos para el trabajo* y para los cuales piden el microcrédito. Los protagonistas del Banco Popular de

la Buena Fe le dan sentido a este ciclo, y a las relaciones sociales que se crean a lo largo del tiempo, en términos de la categoría de *crecimiento*.

El *crecimiento* es significado por los actores en términos de lo que podríamos llamar “metáforas vitales”. Éstas implican un interjuego y una articulación entre la dimensión personal y la dimensión “institucional”, en el marco de la producción de un continuo de agregación que va “fusionando” a las personas en un *colectivo* de gran escala. En este sentido, si las personas *crecen*, el programa *crece*. Las metáforas vitales se referirán, según el contexto, a diferentes cuestiones. Por ejemplo: la primera partida que reciben los *banquitos locales* para la implementación del programa se denomina *fondo semilla*. Las reuniones y actividades que se realizan durante la etapa de devolución de los créditos es referenciada como *vida de Centro*. Además, cada persona “entra” al *banquito* compartiendo, durante la primera *jornada de capacitación*, su *línea de la vida*. Se trata de la primera actividad que se realiza durante las *jornadas* e implica que cada solicitante del crédito comparta con el resto del grupo los *siete hechos más importantes de su vida*.

Este proceso de producción de los diferentes niveles de agregación puede entenderse como un proceso de producción de valor, (Graeber, 2001). El eje de la propuesta de este autor es la relación entre una noción de acción creativa -tal como Graeber afirma que Marx considera al trabajo-, y el concepto de valor. Su punto de partida es la siguiente pregunta: “¿qué pasaría si tratáramos de crear una teoría del valor partiendo del supuesto de que lo que se valoriza en última instancia no son objetos sino acciones?”⁴⁰ (Graeber 2001:49) El valor, desde esta perspectiva, es relativo a la importancia que los actores le otorgan a la acción. Dicha “importancia” es producto de la creación de una “totalidad” que oficia como una especie de “patrón contrastivo” que define y otorga sentido a las acciones “individuales”. De esta manera, las acciones toman sentido, para los actores, en relación a dicha totalidad. En otras palabras, las acciones son valorizadas en función de un todo más amplio del cual las forman parte y al mismo tiempo contribuyen a producir. La acción adquiere valor cuando es contrastada, medida y ponderada en función de esa totalidad. La producción de dicha totalidad es entendida, en consecuencia, como un proceso de producción de valor.

A continuación describiremos en detalle cómo es entendido el *crecimiento*, pues se trata de un aspecto clave para la interpretación: en definitiva, a través de la noción de

⁴⁰ Original en inglés, nuestra traducción.

crecimiento los protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe se representan las relaciones sociales en las cuales se ven inmersos o, mejor dicho, a través de la idea de *crecimiento* los actores explican y se explican a sí mismos la existencia real y efectiva de una totalidad de la cual forman parte.

El crecimiento.

El *nacimiento del banquito* tanto a nivel nacional como en lo que refiere a la provincia de Entre Ríos es relacionado con la *crisis del 2001*. En la provincia, dicha *crisis* se asocia con el pedido de juicio político por mal desempeño en sus funciones al entonces gobernador Montiel⁴¹ quien había creado el Bono Solidario Federal con una paridad inicial de un peso por dólar, pero que luego de un año fueron *devaluados en más de un 50%*. Cuando el programa llega a la provincia en julio de 2003, los “efectos” de esta crisis se hacían sentir, por ejemplo, en palabras de una *prestataria*, de la siguiente manera: *yo tenía un local con mi marido. Vendíamos productos de limpieza, y en la época de los federales nos fundimos. Pero gracias al banquito pudimos seguir adelante.*

Uno de los informes⁴² del *banquito* de Ente Ríos expresa cómo el *nacimiento del banquito* se relaciona directamente con la crisis del 2001:

*Nuestra provincia comenzaba a transitar la peor crisis de su historia: colapsa la salud, la educación, y la provincia es inundada por Bonos Federales (...). Se pagan con atraso los sueldos y en bonos que estaban devaluados en un 50%. (...)Entre tanto llegó como una bendición el banco del pueblo*⁴³

En la Provincia de Entre Ríos, al momento de comenzar con nuestro trabajo de campo, el Banco Popular de la Buena Fe se implementaba en La Paz, Victoria, Paraná, Nogoyá, Bovril y Concordia. La *Organización Provincial* al momento de comenzar con la

⁴¹ Períodos de Sergio Alberto Montiel como gobernador de Entre Ríos: 1983-1987 y 1999 – 2003. Los conflictos en torno al pedido de juicio político al entonces gobernador Montiel tuvieron lugar hacia fines de 2002. Los “Bonos Federales” fueron puestos en circulación a partir de la sanción de la ley 9359/2001 en septiembre de 2001, previamente a la devaluación Nacional. Dicha ley autorizaba al Poder Ejecutivo de la provincia a emitir Letras de Tesorería para Cancelación de Obligaciones hasta la suma total de cien millones de pesos. La puesta en circulación de los Bonos es tenida en cuenta como el principal signo de la crisis que vivió la provincia en aquel período.

⁴² Periódicamente la Organización Provincial eleva distintos tipos de informes al Ministerio de Desarrollo. Además de los informes establecidos por cada operatoria, el año 2006 que un año prolífico en la producción de documentos textuales debido a que durante dicho año se realizó la Sistematización de las prácticas del Banco Popular de la Buena Fe.

⁴³ En Victoria, el Banco Popular de la Buena Fe es también conocido como “El Banco del Pueblo”.

investigación era el Instituto de Estudios Municipales y Legislativos de Entre Ríos, una ONG que contaba con miembros que estaban inmersos en la actividad política provincial.

Una forma en que se “habla” sobre el crecimiento desde el punto de vista de quienes gestionan e implementan el programa ya sea a nivel provincial, nacional o local, refiere a la progresiva suma de *organizaciones* a la *propuesta y el proyecto del banquito*. Como figura en el informe mencionado anteriormente, luego de un año de funcionamiento en la provincia, *la propuesta ya estaba consolidada, pero como la idea era seguir creciendo, habíamos convocado a cuatro nuevas organizaciones*.

El *crecimiento* es también referenciado como la superación de las *dificultades* que fueron fuente de los *temores* y las *incertidumbres* que habría generado la “crisis”. El sentido de este *crecimiento* refiere tanto a cuestiones institucionales, aquellas que remiten al *banquito* como programa, como a cuestiones personales que involucran a los *prestatarios y promotores*. En este sentido, al igual que cualquier persona, el *banquito* también vivió momentos de *dificultades*. Pero se *sobrepuso*, y al día de hoy se dice que está en *constante crecimiento*, como *muchos de sus prestatarios y prestatarias*. María, por ejemplo, que afirmaba ser una de las primeras que pidieron crédito en el *banquito* de Paraná, solicitó el dinero para poner en funcionamiento un emprendimiento de panadería. Contaba con varias máquinas que consiguió a préstamo de un familiar cuya panadería había cerrado y tenía además un lugar en su casa para usarlo como espacio de trabajo. Tenía a disposición una camioneta que estaba “ociosa”, pues su marido se había quedado sin su trabajo de repartidor. Se le ocurrió entonces responder a la convocatoria hecha por una ONG que ofrecía dinero *sin garantías prendarias*.

Su idea era comprar la materia prima para comenzar a producir galletas malteadas y pre-pizzas y repartirlas entre los contactos que su esposo había generado trabajando para una importante empresa alimenticia. Con los quinientos pesos del crédito arregló un espacio en el galpón de su casa, trajo las máquinas -un horno, una sobadora, una mezcladora y una mesa de trabajo-, compró algo de materia prima y puso el emprendimiento en marcha. Sin embargo, según ella, no fue el dinero lo que más la ayudó a encarar su empresa: *al principio yo tenía vergüenza de salir a vender, pero después me animé. El banquito me ayudó a perder la vergüenza. No sé por qué tenía vergüenza, creo que porque yo siempre me sentía inferior a los demás, y ahora cambié. El banquito me hizo cambiar*.

El *crecimiento personal* puede estar expresado en términos del éxito del emprendimiento, pero también en referencia a que *el banquito te cambia la vida*. Pero aún cuando sucesivos emprendimientos “fracasen” en términos estrictamente económicos, el *crecimiento* es traducido en términos personales, también bajo la fórmula de la *amistad*: *yo ya terminé de pagar el crédito, pero sigo yendo igual a tomar mate con las amigas que hice en el banquito*.

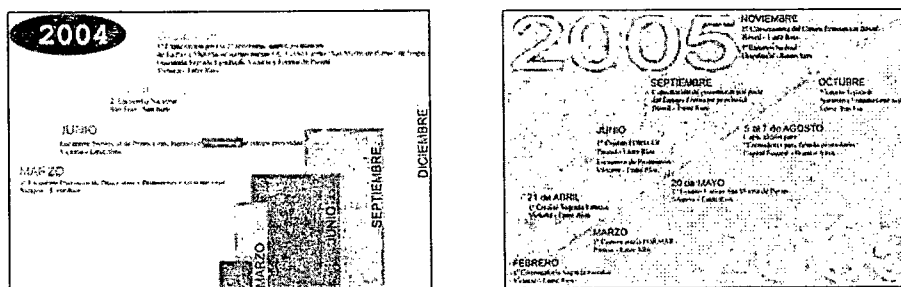
El relato de María es uno de tantos relatos sobre el *crecimiento* que circulan de boca en boca entre los *prestatarios* y *promotores* del banco, a veces llegando a aparecer en la prensa local o incluso en alguna entrevista radial. De esta forma, ciertas experiencias se transforman en relatos ejemplificadores que circulan no sólo entre quienes están en proceso de solicitar un crédito, sino que a su vez llegan por distintos medios a las instancias de la organización provincial y nacional como un elemento más que alimenta lo “evidente”: *el banquito está funcionando bien porque crece*. El *crecimiento*, tanto económico como en términos personales, es traducido a medida que estos relatos circulan en diferentes ámbitos en términos del *éxito* que tiene *el banquito*.

Durante nuestra charla con María en su casa estaba también Juana, que nos dijo que ella también fue una de las primeras mujeres que recibieron un crédito del *banquito*. A diferencia de María, ella no contaba con una infraestructura previa para su emprendimiento. Llevaba ya tres créditos en su haber que había devuelto en tiempo y forma renovándolos, pero cambiando de proyecto en cada renovación. *Primero tuve reventa de ropa. Ese fue cortito*, nos comentaba. *Me fui a Buenos Aires, compré ropa y la revendía acá*. María se encargó de aclararnos por qué fue *cortito* ese proyecto: *Juana vendió todo y vendió muy rápido. Vendiste muy barato, por eso te sacaron las remeras de las manos, y no ganaste nada*, afirmó luego dirigiéndose a ella. Después del proyecto de reventa de ropa, Juana pidió un *recrédito* para dedicarse a las *artesanías*. También vendió bastante, *pero no ganó mucho*. En su *emprendimiento* actual, a partir de su tercer crédito, se embarcó en la *cría de conejos*, algo que está llevando adelante no sin dificultades pues se le están *muriendo muchos animales*.

Así como el las personas que participan del *banquito crecen*, “él” también lo hace. Vivencias como las relatadas por las prestatarias fueron incluidas en lo que se llamó la *sistematización de las prácticas* que fue encarada durante el 2006 y que llevó todo un año de trabajo. Consistió en armar la historia del *banquito* desde distintos ángulos: el crecimiento institucional, la expansión territorial, el aumento progresivo de la cantidad de créditos entregados, las experiencias personales de *promotores* y

prestarios, etc. Se recolectaron recortes de prensa, fotos, informes técnicos, relatos de *prestarios*, tipo de emprendimientos financiados, etc., acumulándose un corpus de información que provino de los *banquitos locales* de todo el país y que luego fue sintetizado en un a línea de tiempo: la *línea de la vida del banquito*. Esta tarea implicó juntar *todo acerca de la vida del banquito*: fotos de los *prestarios trabajando en sus emprendimientos*, fotos de la *vida de Centro*, recortes periodísticos, reflexiones escritas de los *prestarios* y los *promotores*, etc. Lo que no había, se producía. Uno de los banquitos, por ejemplo, organizó un *concurso literario* para *incentivar* a los *prestarios* a que volcaran sus *experiencias* en forma de relatos escritos. La consigna había sido *juntar todo, desde el principio, y hacer memoria*. Los encargados de llevar adelante la *sistematización* fueron en su mayoría *promotores de los banquitos locales*, aunque no faltaron *prestarios* que se encargaran también de esta tarea.

Hay varias versiones de esta *línea de la vida*. Hay versiones del banquito a nivel nacional, hay versiones de los banquitos provinciales y de los banquitos locales. Todas ellas tienen un punto en común: reflejan el *crecimiento*. A modo de ejemplo, estas son las *líneas de la vida* que se armaron para el *banquito* de Entre Ríos.



Esta *línea de la vida* “comienza” en las personas que conforman los diferentes grupos solidarios. Una de las primeras actividades que se realizan durante *las jornadas de capacitación* es la de *trabajar sobre la línea de la vida de las personas*. Se trata de una actividad en la cual cada uno de los miembros del *grupo*, incluido el promotor a cargo de las reuniones, escribe en una hoja en blanco los *siete hechos más importantes de su vida*. Luego estos escritos son leídos en voz alta y así comienza un intercambio de experiencias y reflexiones en torno a la *vida y experiencias personales* de cada miembro del *grupo* con el objeto de comenzar un proceso de conocimiento personal que *consolidará la garantía de la palabra*. Para los promotores, este tipo de ejercicios son de vital importancia. A tal punto, que la ONG local de Paraná incorporó dos psicólogas como pasantes para que trabajen sobre este tema aportando su formación profesional.

Esta actividad se realiza una vez durante la primera reunión, pero *línea de la vida* se extiende simbólicamente desde las personas del *grupo* de crédito hasta abarcar toda la “realidad” del Banco Popular de la Buena Fe que también tiene su propia *línea de la vida*. A su vez, existen *banquitos* locales *más jóvenes* y *más viejos*, con *más experiencia* y con *menos experiencia*. Notemos también que el primer fondo que recibe un *banquito local* se llama *fondo semilla*. Estas metáforas vitales aparecen una y otra vez en todas las actividades del programa alimentando los relatos sobre el *crecimiento*.

Durante un encuentro que reunió a los *banquitos* de toda la provincia de Entre Ríos, un promotor dijo lo siguiente ante un público conformado por prestatarios, promotores, referentes, funcionarios nacionales y políticos provinciales:

Mi abuelo decía que cuando llovía había muchas gotitas de agua que caían en el pasto, caían en el campo y se perdían. Y uno nunca sabía en donde estaban. Esas muchas gotitas de agua se empezaron a juntar de a poquito y formaron el Río Paraná, y que el Río Paraná hoy es una inmensidad formada por miles de gotitas de agua que bueno, que cuando el Río Paraná se decide a avanzar, no hay nada que pueda detenerlo. Así que, por ahí recordar que los prestatarios y todos nosotros somos pequeñas gotitas de agua que estamos formando una reconstrucción y que lo hacemos con mucho trabajo y esfuerzo.

Además de la categoría de *crecimiento* que se encuentra implícita en este relato y en los que hemos mencionado anteriormente, se trata también de una forma de comunicar una idea de totalidad, una totalidad que se construye a partir de las personas, de todas aquellas personas que *están* y que *participan*, y que comienza en las reuniones de prestatarios y va ampliándose progresivamente para construir un colectivo que *incluye a todos*.

Esta totalidad se crea a través de la acción y en la interacción o, como diría Graeber, en la acción coordinada: en los “ejercicios” de la *línea de la vida* durante las capacitaciones, en la reflexión sobre las fábulas que refieren a los *valores* del *banquito*, en el trabajo que llevó la construcción de la *línea de la vida* del programa durante la *sistematización* de las prácticas, en los pronunciamientos públicos de promotores y prestatarios, como aquél en que el río Paraná es la metáfora de un colectivo construido por las *gotitas* que le dan forma, en los relatos sobre el *crecimiento*, etc. En algunos contextos el significado del *crecimiento* es relativo al *proyecto* de cada *prestatario*, en otros al *crecimiento* del *banquito* como *proyecto*, y en otros, como veremos, el *crecimiento* del *Proyecto Nacional y Popular*. La producción de una totalidad es la

clave de la propuesta que realiza Graeber para analizar un proceso en términos de la producción de valor. Veamos más en detalle cuál es la propuesta del autor.

Graeber propone hacer dialogar a Marx y a Mauss en su entendimiento de que las obras de ambos autores pueden operar como un “complemento perfecto” para fundamentar su postura teórica acerca de la relación entre el valor y la acción. Recordemos que para el autor el valor es la importancia que los actores le otorgan a la acción. Para desarrollar esto, Graeber parte de las nociones de trabajo y producción en Marx. Se sirve, específicamente, de la noción de “tiempo de trabajo socialmente necesario”. Esta noción, afirma, implicaría cierta idea de importancia. El autor lo ilustra de la siguiente manera: si un país como los EE.UU le dedica un 7% de sus energías creativas a producir automóviles, esto es un indicador de la importancia que tiene para la sociedad estadounidense tener y usar automóviles. A partir de allí, y como primera aproximación, el valor de un producto es concebido como la proporción de energías creativas (es decir, trabajo) que una sociedad invierte en producirlo y mantenerlo. Pero aquí Graeber se topa con un problema que lo lleva a trabajar la complementariedad de la teoría de Marx con la de Mauss. ¿Cómo medir la cantidad de trabajo en sociedades en las cuales a) no existe una noción de trabajo y b) en el caso de que exista, lo que llamamos trabajo no es una mercancía? La única razón por la cual Marx sintió que pudo cuantificar el trabajo es debido a la existencia de un mercado. ¿Qué hacer cuando no sucede esto?, se pregunta en consecuencia Graeber.

En primer lugar, responde, considerar al trabajo como acción creativa, pues el concepto de trabajo desarrollado por Marx es relativo a las sociedades de mercado, siendo que la acción creativa es relativa a “lo humano”⁴⁴ y no a un modo de producción en particular. En segundo lugar, considerar las esferas o dominios en que se “divide” la sociedad en la teoría marxista como esferas de acción. A partir de allí se pregunta: ¿en qué ‘invierten’ las mayores energías creativas las sociedades no organizadas sobre la base del mercado? La respuesta la encuentra en el corazón de la teoría del don en antropología: en producir personas.

Aquella clase de actividades que *nosotros* definiríamos como económicas (...) no son aquellas a las cuales le dedican mayor tiempo o ‘energías creativas’. (...) La

⁴⁴ Aquí Graeber hace referencia un pasaje del Capital que, en su versión en español, sería como sigue: “Hay algo en que el peor maestro de obras aventaja, desde luego, a la mejor abeja, y es el hecho de que, antes de ejecutar la construcción, la proyecta en su cerebro. Al final del proceso de trabajo, brota un resultado que antes de comenzar el proceso existía ya *en la mente del obrero*; es decir, un resultado que tenía ya existencia *ideal*.” (Marx, 1999: 130-131)

mayoría le dedica mucho más a lo que podríamos decir, en términos generales, la socialización. Al menos, si uno incluye no sólo primariamente a los niños, sino a todas las acciones que llevan a la creación de seres humanos. (Graeber, 2001:68)

Hasta aquí parecería no haber nada “nuevo” si consideramos el tratamiento de estos temas a lo largo de la tradición antropológica. Pero el aporte de Graeber viene dado en que todo esto se relaciona con el concepto de valor, en su entendimiento de que “la teoría del intercambio no avanzó mucho desde los años 60 en la cuestión del valor” (Graeber, 2001:43-44). Desde una perspectiva marxista, toda producción es no sólo inversión de energía creativa o trabajo, sino también producción de valor. Entonces, Graeber se pregunta: ¿en qué medida las acciones realizadas en función de producir personas se encarnan en forma de valor? (cf. Graeber, op. cit: 69).

Inspirado en los análisis de Nancy Munn (1987, 1983, 1986, en Graeber 2001: 44), el autor critica a las teorías del intercambio en antropología el hecho de que hayan caído sistemáticamente en la confusión entre el concepto de intercambio y el concepto de circulación, aspecto que les ha impedido tener en cuenta la esfera de la acción productiva que ocurre en el mismo intercambio o circulación. En este sentido, afirma, puede circular valor sin que exista intercambio. El intercambio implica el cambio de manos de un bien o una propiedad y la circulación implica transferencia de valor. Bajo una lógica de mercado capitalista, ambos procesos ocurren simultáneamente. El cambio de manos de una propiedad es, al mismo tiempo, una transferencia de valor. Pero esto no ocurre necesariamente bajo otras lógicas. Esta idea se encuentra implícita también en el análisis de Abduca (2007) cuando propone que lo que circula en el potlach son valores más que bienes.

A partir de poner en relación el concepto de valor con la distinción entre intercambio y circulación, Graeber abre la posibilidad para poder correr la mirada y pasar de focalizar sobre los objetos que se cambian para focalizar en la acción. Si las mercancías deben ser producidas, las relaciones sociales deben ser creadas y mantenidas. Todo esto requiere una inversión de tiempo y energías. “Si uno ve el valor como la distribución relativa de esto, entonces tenemos un común denominador: uno invierte en aquellas cosas que considera importantes o más significativas” (Graeber 2001:45)

Pero, ¿cómo y dónde se crea valor desde esta perspectiva? Según Graeber, el valor se crea en la acción. La acción creativa o productiva implica:

1. Un esfuerzo por satisfacer necesidades percibidas por parte del productor.
2. Al ser criaturas sociales, esto significa que los humanos producen un sistema de relaciones sociales dentro de los cuales las personas coordinan su acción entre sí. Esto significa, en parte, que la producción también conlleva:
3. La producción del productor como una clase específica de persona. Al cooperar con otros, la persona se define de cierta manera. Esto también significa ser atribuido con cierta clase de poder o agencia, o realmente adquirirla.

La clave para una teoría marxista del valor, afirma Graeber, yace mayormente en el análisis del dinero que hace Marx. Para los economistas de aquella época, el dinero era una medida y un medio del valor. Para Marx, el dinero era valor en sí mismo. El autor se pregunta entonces, ¿qué es el dinero para quienes lo usan? El dinero “tiene significado para los actores porque es la suma de sus intenciones (o la importancia de sus acciones intencionales, que es lo mismo). Sin embargo, esto sólo sucede al integrar al dinero en una totalidad, el mercado, ya que es sólo por medio del dinero que mis acciones individuales se integran como una proporción de esa totalidad” (Graeber, 2001:67).

En términos de Graeber, esa totalidad está en la imaginación de los actores: “hay una diferencia entre totalidades cuya existencia reclama el analista y totalidades que existen en la imaginación de los actores.”⁴⁵ (Graeber, op.cit.:86) En consecuencia, antes de proclamar una totalidad, sea llamada mercado, sistema de don, modo de producción, etc., Graeber propone centrarse en las acciones coordinadas que llevan a producir dicha totalidad. Se trata de aquello que Barth (2000b), tratando un problema similar -el del recorte analítico de los grupos sociales- llamaría “el marco común de referencia” de los actores.

La coordinación de las acciones implica cierta intencionalidad, en el sentido de que está en función de metas públicas. Pues, justamente, “las metas más importantes son aquellas que sólo pueden realizarse ante los ojos de una audiencia colectiva”. (p.76) La producción de valor, es decir de la importancia de las acciones, implica necesariamente la producción de esa totalidad dentro de la cual las acciones toman

⁴⁵ El término “imaginación” tiene un contenido positivo más que negativo. Para Graeber no es una representación distorsionada o fantasiosa de la realidad, sino la principal y fundamental herramienta productiva del ser humano: sin imaginación no hay acción creativa posible. Entonces, al ser un producto de la creación de los actores, dicha totalidad está en su imaginación (creativa).

sentido, es decir, son valoradas. De esta manera, producción de valor es, al mismo tiempo, la producción de esa totalidad.

Volvamos a la categoría de *crecimiento* y a cómo ésta aporta a la construcción de una totalidad en el Banco Popular de la Buena Fe. Podemos considerarla, entonces, como la categoría alrededor de la cual los actores del Banco Popular de la Buena Fe ponderan sus acciones en referencia a una totalidad más amplia de la cual esas acciones forman parte.

Ahora bien, junto a las *experiencias* acumuladas y las metáforas vitales, los relatos acerca de del *crecimiento* hacen referencia también a los “números”. Así, en las entrevistas y charlas que tuve con los *promotores* y con el *referente provincial*, era frecuente el uso de cifras para dar cuenta de este *crecimiento*. Sobre la base de la información obtenida en estas entrevistas y charlas, realizamos el siguiente cuadro.

	<i>Antes del 2007</i>	<i>Desde principios del 2007</i>
Para entregar créditos	\$ 10.000.-	\$ 13.000.-
Gastos operativos	\$ 1.000.-	\$ 2.000.-
Becas para promotores	\$ 4.000.-	\$ 15.000.-
Total	\$ 15.000.-	\$ 30.000.-

Se trata de las partidas y las asignaciones en dinero prescritas por el Ministerio de Desarrollo a las instituciones locales para el funcionamiento y la implementación del programa.

El ítem *becas para promotores* está estipulado ya que cada uno de ellos recibe, durante 10 meses, una beca renovable por el trabajo que realiza. Actualmente es de 300 pesos. *Antes del 2007* era de 100 pesos por persona. El aumento de las partidas en relación a la cantidad de dinero entregado por el Ministerio es considerado como otro indicador del *crecimiento*. Pero los números refieren también a la expansión territorial en términos de la cantidad de bancos abiertos y por abrir, información que aporta también a darle sentido al *crecimiento*. Como se menciona en un informe de la *Organización Provincial* entrerriana:

En la actualidad el Banco Popular de la Buena Fe se encuentra inserto en 18 provincias argentinas, con un total de 440 bancos diseminados en todo el territorio nacional, a tan sólo 5 años de su nacimiento.

Como el *crecimiento* es relativo a *buen funcionamiento del programa*, esta relación, en el lenguaje de las cifras, se expresa en términos de la *tasa de retorno*. Es decir, del porcentaje de devolución de los créditos que a cada *banquito* entregó. Este

cálculo se realiza por cada localidad así como por cada provincia e incluso a nivel nacional. En este sentido, técnicos, políticos, *promotores y prestatarios*, en sus respectivos espacios de acción e influencia, se ven inmersos en una lógica que “obliga” a mantener la *tasa de retorno* requerida por el Ministerio: para mantener a las partidas presupuestarias, para cumplir con las rendiciones de cuentas, para recibir el dinero del Ministerio para nuevos créditos con celeridad y sin mayores inconvenientes, para que las becas a los promotores lleguen en tiempo y forma, para poder renovar los réditos, etc. Es por ello que en el *banquito* es de suma importancia identificar qué es lo que efectiva o potencialmente puede *dificultar o poner en peligro el buen funcionamiento del programa y, en consecuencia, su crecimiento*.

Cuando relacionamos el *crecimiento* con aquello que lo *dificulta y lo pone en peligro*, es cuando se manifiesta y se expresa el valor de las acciones. Pero las dificultades y los *peligros* son cosas distintas. Las primeras son inevitables aunque *superables*, los segundos hay que evitarlos a toda costa porque *ponen en riesgo al banquito*. Como veremos en el análisis de los Encuentros, estos *peligros* se encarnan allí bajo la forma de los *enemigos del banquito y del proyecto*, y toman una forma concreta, específica. Pero veamos primero cuáles son las *dificultades*, quiénes las sobrellevan y cómo se resuelven para luego contrastarlas con los *peligros*.

En el *banquito* todos comparten la idea de que el *crecimiento no es fácil*. Siempre hay *dificultades*, pero con el trabajo en conjunto pueden superarse. La forma en que se tratan estas dificultades y la forma en que los protagonistas interactúan para sobrellevarlas es parte del proceso de producción de la categoría de *participación* y, como tal, también parte de la producción de aquella totalidad de la cual todos *participan*. La *participación*, y también el *crecimiento*, hacen a la *construcción del banquito desde abajo hacia arriba*. Ahora bien, ¿qué significa esto para los actores? ¿Por qué y cómo es valorada la *participación*? Es decir, ¿por qué y en función de qué es importante para los actores?

Superar las dificultades.

Si nos ubicamos en la *vida de Centro*, es decir cuando los emprendimientos se están poniendo en marcha, una dificultad que se menciona en forma recurrente son las *trabas burocráticas* que pone el municipio para habilitar un espacio como local para la venta al público. Esta dificultad es frecuente en el caso de los emprendimientos de

“reventa” o comerciales que requieren la apertura de un local. En cuanto a este tipo de emprendimientos, es común el armado de un quiosco o un despacho de productos de almacén en un espacio de la casa que tenga salida a la calle. Reiteradamente me comentaron que aquellos *prestatarios* que realizan los trámites municipales requeridos para abrir el local, se enfrentan con una serie de *dificultades* producto de la burocracia que hay que realizar, que en ocasiones observa un costo en dinero. Este fue justamente el primer tema sobre el que se habló durante una de las *reuniones de centro* de las cuales tuve oportunidad de participar. Una prestataria le estaba contando a los presentes que estaba próxima a inaugurar su local, a la vez que relataba las *dificultades* que tuvo que sobrellevar para que la Municipalidad le habilitara el espacio.

Ya hice todos los papeles de la Municipalidad, me falta la luz de emergencia y el libro de actas. Fui a la DGI. No, a la DGI no. A la DGI tenés que ir a Rosario a inscribirte, acá no hay DGI. Ya presenté el papel del banquito y me cobraron ocho pesos de sellado. Cada vez que presentás un papel te cobran ocho pesos. Parece el cuento ese del arbolito en la vereda, cuando un hombre quiso poner un arbolito y fue a pedir autorización a la Municipalidad y le pidieron primero el certificado de que el arbolito estaba sano. Después le hicieron firmar un papel que el arbolito iba a dar buenas manzanas. Cuando presentó eso, le pidieron un permiso para el bichito que va a estar en la manzana, y cuando ya tenía una carpeta así de papeles [gesticulando exageradamente el tamaño de la carpeta] el arbolito ya estaba seco. La municipalidad no te deja trabajar.

Hay varias formas de sobrellevar estas dificultades. Por ejemplo, de acuerdo a las circunstancias de cada *prestatario*, los promotores aconsejan o desaconsejan montar un emprendimiento de venta a la calle por las razones que acabamos de mencionar. Notemos también que la *prestataria* se refiere a que había *presentado el papel del banquito*. Se trata de una exención del impuesto municipal para los *prestatarios* que el programa gestionó para aliviar las cargas económicas de quienes quieren abrir un local.

Si bien la mayoría de los emprendimientos operan en lo que se conoce tradicionalmente como la “economía informal”, quienes quieren “blanquearse” son asesorados por los promotores en la inscripción ante la DGI y en la presentación de la solicitud de lo que se denomina el “monotributo social”⁴⁶. De esta manera, las dificultades en los trámites para las habilitaciones o los trámites impositivos, son resueltas con la ayuda de los *promotores*.

⁴⁶ Según el Ministerio de Desarrollo, el monotributo social “es una categoría tributaria permanente (...) [creada] como un instrumento para facilitar y promover, a partir de la posibilidad de emitir factura oficial, el desarrollo de actividades productivas y la incorporación al trabajo registrado de sujetos vulnerables desde el punto de vista económico, que se encuentren en situación de desempleo o que sean destinatarios de programas sociales” (<http://www.desarrollsocial.gov.ar/Efectores/quees.asp>. consulta: 10/04/10)

Otra de las dificultades con las cuales los *prestatarios* se enfrentan en ocasiones es la imposibilidad de presentar facturas oficiales que demuestren la compra de insumos (mercadería o materia prima) para el emprendimiento. El programa requiere que para todo gasto realizado con el dinero del crédito hay que presentar una factura homologada por la AFIP⁴⁷. Es decir, una factura oficial. Pero la imposibilidad de obtener un comprobante viene dada en ocasiones porque se trata de insumos comprados a un vecino o amigo, tal como le pasó a una prestataria que no podía justificar 150 pesos por la compra de una balanza a una vecina que tenía almacén y había renovado la suya. Otras veces no es que sea imposible obtener una factura, sino que es más conveniente comprar “en negro” (es decir sin comprobante), pues cuando los proveedores acceden a descontar parte o la totalidad del impuesto al valor agregado del precio de los insumos, puede conseguirse un descuento de hasta un 21%.

Las “soluciones” a estas dificultades fueron producto de una demanda de los prestatarios que constantemente reclamaban al programa, específicamente a los *promotores*, que comuniquen al Ministerio o a la Organización Provincial estas *dificultades* y se autoricen las acciones para minimizarlas. De esta manera se logró, por ejemplo, que el Ministerio reconozca los gastos no comprobables oficialmente mientras que la ONG local avale que hayan sido realizados para y en función del emprendimiento.

En una oportunidad, una de las dos promotoras a cargo de la reunión de Centro me pidió que asistiera en el cobro de las cuotas. Yo debía contar el dinero que ella recibía y luego dictar el monto para que lo volcara en su planilla. Un hombre que había armado un emprendimiento para producir huevos pagó la cuota y le dijo a la promotora que había conseguido unas cuantas bolsas de alimento balanceado para las gallinas a buen precio, pero sin factura, y que debía resolverlo ese mismo día porque *al proveedor no le quedaban demasiadas y temía perder la oportunidad*. Obtuvo como respuesta que sí, que las comprara y que luego ellas –las *promotoras*- certificaban que el gasto había sido “legítimo”.

El Banco Popular de la Buena Fe también requiere la presentación más de un presupuesto para las compras a realizar con el crédito, requerimiento que se transforma en un dificultad bastante obvia cuando existen lugares en donde hay un sólo proveedor de algún producto específico. Otra de las dificultades cuya solución era reclamada por

⁴⁷ Administración Federal de Ingresos Públicos.

los prestatarios refería a la obligación de rendir el dinero del crédito en una semana. Es decir, los prestatarios debían comprar todo lo relativo al emprendimiento a lo largo de siete días y rendir los comprobantes por el monto total del crédito otorgado, período que coincidía con el comienzo de la devolución del préstamo. Para muchos prestatarios, esta coincidencia era considerada una dificultad pues, al mismo tiempo en que se gastaba todo el dinero del crédito, había que comenzar a devolver las cuotas. Hasta el momento de nuestra finalización del trabajo de campo, ésta era una de las principales preocupaciones de los prestatarios en cuanto a lo que refiere al funcionamiento del programa. Durante un Encuentro Nacional, esta preocupación se hizo visible y se transformó en un reclamo cuando se puso en evidencia que era una dificultad que ocurría en la mayoría de las localidades del país.

El reclamo hecho durante este encuentro tomaba como base los mismos principios normativos del programa, aunque para marcar una dificultad generada a través de ellos. Supuestamente, el dinero de la cuota debe ser generado por los ingresos del emprendimiento. Los promotores, aún cuando sepan que esto no siempre sucede así, no se cansan de repetir esta consigna durante la *capacitación y la vida de Centro*. Pues bien, decían los prestatarios: ¿cómo se puede cumplir con esto si debemos comenzar a pagar las cuotas antes de que el emprendimiento comience a dar ganancias? Esgrimiendo este argumento se presentó, como una propuesta elaborada en las comisiones de trabajo del Encuentro, una petición directa al Ministerio solicitando la implementación de un *período de gracia* para comenzar a devolver el crédito enfatizando que, para los proyectos de cría y producción de animales o plantas, por ejemplo, los ingresos no se generan inmediatamente.

Estos problemas que surgen de los reclamos no llegan a materializarse en verdaderos conflictos debido a la intermediación de los *promotores* entre los *prestatarios* y los distintos niveles de gestión y decisión. No obstante, son reexpresados en términos de *dificultades* por las cuales atraviesan los prestatarios y el *banquito*, pues el modo en el que circula la información, las demandas y los reclamos, y la forma en que se coordinan las acciones, *desde abajo hacia arriba*, refuerza la idea de que el *banquito se construye entre todos*.

Al reafirmarse esto, en definitiva, los reclamos frente a las *dificultades* que acabamos de describir, y las negociaciones que se inauguran para resolverlos, tienen por efecto la producción de consenso. No se trata de mostrar que son dificultades insalvables, sino más bien de *dificultades* que, *con el trabajo conjunto*, pueden

superarse. De esta manera, refuerzan la construcción colectiva de aquella "totalidad" a la cual nos referíamos. En la medida en que se muestra y se comunica que el problema de cada uno es parte las *dificultades* del *banquito* en su totalidad, los reclamos particulares se transforman en un "todo distinto" a las individualidades, pero que las incluye. La forma en que se coordina la resolución de estas dificultades desemboca en la idea-práctica de que cada uno de los que participan es *protagonista y se siente parte* de una totalidad que los trasciende como personas pero que, como tales, aportan a sostener. Tal como *las gotitas que dieron forma al Río Paraná que cuando avanza, no lo para nadie*.

Sin embargo hay otro tipo de *dificultades*, mucho más "críticas", y que son aquellas que ponen *en peligro al proyecto*. Es decir, ponen en riesgo los *valores* y principios fundamentales del Banco Popular de la Buena Fe como un todo. En este marco, el lenguaje no es el de los obstáculos de la burocracia municipal o el del momento oportuno para comenzar a devolver el dinero. Si bien también refiere a cuestiones pragmáticas como aquellas que giran en torno al *buen funcionamiento* del programa, este "otro" lenguaje al que nos referimos pone en el centro a los *valores*. Es alrededor de estos *valores* que se construye también la idea de que *el banquito es de todos*, y por ello *es que hay que defenderlo* de quienes podrían perjudicarlo: de la gente *deshonesta, no solidaria, que no se compromete, que no participa y desaparece*. En este sentido, el *banquito* sólo *crece* si se lo *defiende*; si cada *prestatario*, cada *promotor* se siente parte de ese *todos*. Al tratarse de microcréditos, es lógico que estos sentidos sean contruidos alrededor del uso del dinero. A continuación, entonces exploraremos en las formas "legítimas" e "ilegítimas" de asignar el dinero para comenzar a indagar en los *valores del banquito*.

Valores monetarios y "otros" valores.

El *banquito* es concebido como un *espacio de sociabilidad*. Muchos prestatarios, por ejemplo, valoran las *amistades* que se crean en el banquito; la *referente provincial* pondera el trabajo de los *promotores* por lograr que *las cosas vayan más allá del dinero* y que hayan logrado *espacios de participación*. A su vez, las *reuniones de centro* se transforman muchas veces en fiestas de cumpleaños de alguna *prestataria* y los promotores realizan en ocasiones actividades y juegos que fomentan la sociabilidad. Por ejemplo, a una *promotora* de Victoria se le había ocurrido abrir las reuniones con la

buena noticia de la semana. La propuesta era que cada uno de los participantes contara *algo bueno* que le haya pasado los últimos días y lo compartiera con los demás.

Gran parte de esta *sociabilidad* reside también en el *compartir colectivamente las experiencias* respecto de la marcha de los emprendimientos. Durante una reunión de centro en una parroquia de la localidad de Victoria, por ejemplo, un prestatario invitó a todos los presentes a salir a la calle para que pudiéramos observar que su vehículo, un camión con el cual repartía leña y carbón, estaba nuevamente en funcionamiento luego de varios meses de haber estado parado gracias a que pudo arreglarlo con el dinero crédito. De esta manera, a través del *compartir experiencias* con todos los participantes de las reuniones del *centro*, se hace público que se está usando el dinero para el *trabajo*. La importancia de estas “publicidades” es relativa a que, en el *banquito*, *el dinero del crédito no se puede usar para cualquier cosa*, sino para el trabajo. Como notamos en el análisis de las *jornadas de capacitación*, esto es parte de un *compromiso*. Además de que el dinero no se puede usar en otras cosas que no sean el emprendimiento, se entiende que para *trabajar y crecer*, es necesaria la *disciplina*. Es por ello que los *promotores* del banco insisten reiteradamente en que si algún prestatario utiliza aunque sea una parte del dinero para algo “no permitido”, estaría rompiendo con los *valores del banquito*, un hecho que puede llegar a generar “sanciones” de diverso tipo parte de los promotores. Las personas que destinan el dinero para cuestiones que no tengan que ver con el *proyecto* presentado pueden incluso ser acusadas de *deshonestas, poco confiables y no comprometidas* y, en consecuencia, *no pueden formar parte del banquito*.

Un modo de vehiculizar las sanciones se pone en juego cuando los prestatarios solicitan la renovación de los microcréditos. En estas renovaciones, los montos del préstamo pueden ir aumentando progresivamente y no hay límites de la cantidad de nuevos créditos (o *recreditos*, como son llamados) para el prestatario que *cumple, que se compromete y trabaja*. En varias ocasiones nos hemos encontrado con prestatarios y prestatarias que ininterrumpidamente renovaban los créditos desde hacía cuatro o cinco años.

Una forma de regular el uso del dinero es que, ante el antecedente de un “mal” uso, no se le entrega al *prestatario* la totalidad del monto que pidió para su segundo crédito, sino algo menos. No obstante, la dimensión de lo “no permitido” es ambigua y difusa y depende del contexto. Algunas cosas están claramente estipuladas, como por ejemplo el hecho de que el primer crédito no se pueda usar para *cuestiones edilicias* que

tengan que ver con *embellecer* el lugar en el caso de que el *emprendimiento* implique la puesta en funcionamiento de un local o espacio. Ahora bien, el límite entre *embellecer* y *arreglar* un espacio para ponerlo en funcionamiento no es muy claro, y se negocia para cada caso.

Una de las mujeres de un *grupo solidario* que participaba de las *jornadas de capacitación* para renovar el crédito en el *banquito* de Paraná quería usar parte del crédito para arreglar el techo de su casa. *Eso no va*, nos comentaba el promotor, *porque tienen que rendir en una semana* todo lo que dijeron que iban a comprar para el *emprendimiento*. Con el pago de la primera cuota, se les pide y exige a los prestatarios que traigan las facturas de todo lo que compraron por el valor del crédito, un aspecto de la implementación que ayudaría a impedir que el dinero del crédito sea destinado a otra cosa. *Esto lo hacemos así*, decía un promotor, *porque hay gente que te pide quinientos, compra doscientos cincuenta para el proyecto y doscientos cincuenta lo pone en otras cosas. Yo entiendo que hay necesidades, pero si no lo hacemos así el banquito se cae*. En función de ello, quien utiliza el dinero para algo que no sea el *emprendimiento* que no estuviera estipulado en el *proyecto*, está tomando una actitud *deshonesta*. Veamos entonces cómo se relaciona el valor de la *honestidad* con el uso del dinero.

Usos honestos y deshonestos del dinero.

La *honestidad* está estrechamente vinculada con los usos del dinero en el Banco Popular de la Buena Fe y la distinción entre *honestidad* y *deshonestidad* expresa un conflicto particular relacionado con diferentes criterios de asignación de los recursos. Las deudas impagas no son consideradas como un problema grave en términos de los *valores del banquito*, mientras se manifieste públicamente que *uno tiene dificultades y se pida ayuda*. De esta manera, cuando se *comparten* las dificultades y *se pide ayuda*, los promotores y los compañeros prestatarios pueden participar en la solución: organizar una rifa o un bingo para recaudar fondos y cubrir las deudas, extender un poco más los plazos de devolución, etc.

Las deudas impagas pueden ser consideradas un problema y de hecho lo son, lógicamente, en términos de la contabilidad y los balances, pero, según los promotores, son problemas más graves cuando los prestatarios *no pagan y mienten* respecto de las razones. Durante una de las charlas con los promotores de la ciudad de Paraná, uno de ellos manifestó su enojo con una prestataria que no pagaba, y a quien le habían tenido

que *incautar* la máquina de coser comprada con el dinero del crédito. Los *promotores* habrían tomado la medida porque la *prestataria decía que laburaba pero no laburaba*. Pero además había *desaparecido*.

Desde el punto de vista de los promotores, la prestataria en cuestión habría incurrido en una de las faltas más graves: no trabajar, no producir, mentir al respecto y *desaparecer*. Había roto el *compromiso* asumido con sus compañeros de grupo solidario y con el promotor. En definitiva, había roto su compromiso con el *banquito*, y fue por ello que la compra de la máquina de coser resultaba, desde las percepciones de los promotores, “ilegítima”. La mentira y el hecho de que *había desaparecido* resultaron ser los desencadenantes de la incautación.

En ocasiones hemos podido notar que muchos prestatarios reiteradamente cambian de emprendimiento porque *les va mal*. Es decir, que el emprendimiento no genera los ingresos suficientes como para sostenerse. Pero mientras el prestatario reconozca las dificultades enfrentadas o los errores cometidos, y mientras *pida ayuda* para resolverlos, es decir, mientras sea *honesto* en lo que refiere a las razones del no pago, el banco es “tolerante” al respecto. Tal como escuché expresar reiteradamente tanto a *prestatarios* como a *promotores*: *el banquito es flexible*, pero sólo con la gente *honesto y trabajadora*.

Los *promotores* han rechazado proyectos de emprendimiento frente a la evidencia de que el o la solicitante del crédito estaba *mintiendo* respecto de alguna información brindada durante el proceso de solicitud. Durante el análisis de las jornadas de capacitación ya mencionamos un ejemplo de esto: la *promotora había escuchado* que uno de los miembros *debía plata por otro lado: tenía una deuda de alquiler*. Cuando la promotora le preguntó si aquello que “se decía” era efectivamente así, la solicitante del crédito contestó que no. La promotora preguntó entonces a algunas personas que la conocían para averiguar sobre el tema. Fue la tía de la deudora quien le recomendó a la promotora que, si bien tenía mucho aprecio por su sobrina, no le prestara el dinero: *Sólo prestale la plata si querés perderla* habría dicho. Como resultado, no le fue otorgado el crédito a esa persona.

La *mentira* acerca de este tipo de cuestiones es considerada como un acto que inhabilita al solicitante del crédito a recibir el dinero. *Tener deudas por otro lado* no es crítico, pues es una situación bastante generalizada entre quienes se acercan a pedir un microcrédito. Mentir al respecto es grave. Porque para *estar en el banquito hay que ser honesto*. La *carpeta de proyecto* contempla una sección en la cual los solicitantes del

crédito deben detallar si están pagando algún otro tipo de deudas y el monto al que ascienden las mismas. La “mentira” al respecto, si “descubierta”, es considerada un detalle no menor que es tenido seriamente en cuenta para la aprobación final del crédito pues, si una persona *miente*, su *honestidad* es puesta en tela de juicio.

Las acciones honestas o deshonestas se valoran también en función de lo que se considera justo o injusto. La situación que relatamos a continuación involucra una *injusticia* relacionada con una trasgresión sin castigo. Durante una *reunión de Centro* los planes del *promotor* para las actividades del día se vieron frustrados por una “encolerizada” prestataria que le reclamaba al banco no haber hecho nada en función de una actitud *deshonesta* que habría tenido otra *prestataria*. Estaba enojada con el *promotor*, pues el banco había “dejado pasar” algo que era *deshonesto* y, por lo tanto, se estaba cometiendo una *injusticia*: otra *prestataria* habría comprado un acondicionador de aire con el dinero del crédito y el banco no había hecho nada al respecto. En una explícita actitud desafiante hacia el *promotor*, actitud que hacía que el resto de los presentes no pudiéramos más que guardar silencio, y discutiéndole con el fundamento de la propia lógica del *banquito* —el dinero del crédito no se puede destinar a estas cosas—, la enojada *prestataria* quería que el *promotor* admitiera la *injusticia* que estaba cometiendo el banco al no tomar medidas respecto de la actitud *deshonesta* en cuestión. El *promotor*, a la defensiva, trataba de ponerle paños fríos a la discusión sin dejarse doblegar. Tratando de justificar el hecho, con lo cual la señora se ofuscaba aún más, tuvo finalmente que admitir que se trataba de una situación *injusta y deshonesto*. *Yo soy sólo cumplidora*, dijo entonces la señora, *¡qué bien que cumpla! me dicen, pero resulta que otra se compra un aire acondicionado con la plata del crédito. Eso no es justo*.

Sus últimas palabras antes de levantarse e irse antes de que finalizara la reunión cerrando el debate con el *promotor* en forma triunfal, me las dirigió a mí: *¿Vos querés saber cómo funciona el banquito? Esto también funciona así. Hay gente honesta y gente chanta*. “Como en todos lados”, le respondí. *Sí, como en todos lados*, dijo otra de las *prestatarias* presentes y acto seguido comentó acerca de una estafa cometida por su vecino, estafa de la cual ella habría sido víctima; un relato fuera del tema del *banquito*, pero que tuvo el efecto de relajar la tensión que se vivía en el ambiente y nos ponía a todos algo incómodos.

La *honestidad*, como *valor*, se encuentra aquí referida a reglas a través de las cuales la interacción social debe tener lugar. Estos valores se expresan en términos de la “opinión que se tiene del otro” (Pitt Rivers, 1989: 139) y los otros tienen de uno. Es

decir: tal persona es *honest*, tal otra *deshonest* en función de lo que hace o hizo. En los términos de Pitt Rivers, entonces, el comportamiento de los demás es valorado en función de su “ajuste” a las formas adecuadas de actuar, formas que el autor llama “reglas”. Ciertos valores que son entendidos como “económicos”, como es el caso del dinero, adquieren su pleno sentido cuando se expresan en términos de los valores “sociales”, a tal punto que la distinción entre ambos órdenes se vuelve difusa, tal como lo refleja la relación entre *honestidad* y *deshonestidad* en función del uso que se le da al dinero de los créditos. Lo que aquí se está valorando, entonces, es la acción de las personas, ponderada en función de valores como la *honestidad* y, como veremos más adelante, también la *solidaridad*. Es por ello que preferimos hablar de los usos del dinero más que de su “inversión” pues no estamos tratando únicamente con valores monetarios, es decir, económicos. Es el uso del dinero lo que es valorado por otros, ya sea positivamente o negativamente. En síntesis, lo que es valorizado es la acción de las personas.

De allí la importancia de manifestar públicamente, en el *compartir las experiencias*, lo que se está haciendo con el dinero, pues el valor de la acción se realiza ante los ojos de los demás. Teniendo entonces esto en cuenta, podemos decir que lo que subyace a estas discrepancias en el uso y la asignación del dinero que se expresan en términos de la *honestidad* y *deshonestidad*, es un conflicto entre distintas formas de asignación, uso y determinación de recursos, prioridades y necesidades.

Pero la *deshonestidad* es entendida como algo que hace *peligrar* el *crecimiento* y el *buen funcionamiento del banquito*, siendo que es construida socialmente como uno de los *valores* más importantes y en estrecha relación con el uso de un valor monetario como el dinero. Estos *valores* no se fundamentan en una moralidad abstracta, sino en una moralidad construida en el marco de la acción y la interacción en el Banco Popular. Es por ello que hay determinadas formas de usar el dinero que son consideradas como *deshonestas* en el marco de la lógica del programa, pero que difícilmente lo serían en otros contextos.

“La estructura económica es una cosa y el significado social de los derechos que engendra es otra. Aquí nos interesa conocer (...) no sólo quién posee, adquiere o gasta (y cómo y dónde), sino también qué valores sociales están adheridos a la posesión, la adquisición y el desembolso” (Pitt Rivers, 1989: 90). En el *banquito*, tal como propone Rivers, valores como la *honestidad*, que son relativos al uso del dinero, distan de tener significados unívocos y homogéneos. Pero más que estar “adheridos”, son el producto

de una tensión y disputa entre actores posicionados diferencialmente en el proceso de otorgamiento y devolución de los créditos.

Ahora bien, el conflicto por el valor de la *honestidad* se manifiesta cuando se pone en juego su contraposición con la *deshonestidad*. El dinero en sí mismo es considerado como moralmente neutro, es su uso lo que es juzgado valorativamente en forma positiva o negativa. Este juzgamiento, como dice Pitt Rivers, está en función de ciertas “reglas” que conceptualmente pueden entenderse de, al menos, dos maneras: en primer lugar, como prescripciones normativas frente a las cuales la evasión es objeto de castigo. Pero también pueden considerarse como la afirmación de un derecho: un derecho de reclamo público. “Al establecer una regla de obediencia general, cualquiera sea esta regla, el grupo afirma su derecho a vigilar lo que considera legítimamente como un valor esencial” (Levi Strauss, 1985:79). De esta manera, la compra del aire acondicionado se transformó en una actitud valorada como *deshonesta* cuando alguien “ejerció” su derecho de reclamo y, además, comparó su propia acción con la de otra *prestataria* y al mismo tiempo con la del *promotor*: *yo soy cumplidora, dijo, pero otra se compra un aire acondicionado con la plata del crédito*. Estaba hablándole al promotor y al público presente en la reunión, manifestando un reclamo tanto hacia la prestataria *deshonesta* como hacia el promotor que no había hecho nada al respecto, un reclamo que valoraba acciones que fueron contrastadas entre sí y con la forma en que hay que ser y actuar *en el banquito*.

El valor *honestidad*, entonces, refiere a la ponderación las acciones de las personas (Graeber 2001). En este sentido, ser *honesto*, comportarse y actuar en forma *honesto*, es de mayor importancia en el *banquito*. Es decir, lo que es objeto de valorización es la acción de las personas y, de esta manera, *promotores* y *prestatarios* se ven inmersos en una continua “negociación conflictiva” que pone en juego diversos sentidos respecto de los *valores* del *banquito*. Pero aún cuando se presenten como conflictivos estos *valores* estarán siempre referidos y fundamentalmente ponderados en función de una totalidad construida por los actores, una totalidad que le da sentido a la acción: el *banquito* como *proyecto* que hay que defender.

Las acciones valoradas en términos de *honestidad* y *deshonestidad* también expresan y comunican los derechos y las obligaciones. Pero para que este lenguaje cargado de *valores* sea efectivo, es decir, para que exista un consenso en torno a que estos *valores* son parámetros para medir la acción, aún cuando exista conflicto en torno

a su significado, pues son entendidos en el marco de una totalidad de la cual *todos se sienten parte*.

Pero no se trata necesariamente de una totalidad coherente y homogénea o ausente de conflictos. Que los *valores* sean consentidos no quiere decir que sean compartidos homogéneamente en su significado. El consentimiento es producido en torno a su condición de parámetros para la comparación y ponderación de las acciones entre sí y en función de aquella totalidad más amplia de la cual las acciones forman parte: una totalidad construida por los actores como producto de la acción misma. El conflicto surge al momento de contrastar las acciones con estos *valores*, al momento de comparar las acciones de uno con las de otros. Pero de la posibilidad de tomar a estos *valores* como parámetro es producto de un consenso.

En términos de Graeber la esfera pública de las acciones es la esfera de la realización de su valor, es decir, la esfera en la cual el valor de las acciones toma forma concreta y específica. Para entender a la acción en términos de su valorización es necesario considerar que ésta se realiza para una audiencia que está “siempre atenta” y con la mirada puesta en qué se está haciendo y en cómo se hacen las cosas (cf. Graeber 2001; Abduca 2007). A continuación, relacionamos esta dimensión pública con otro *valor del banquito: la solidaridad*.

Relataremos a continuación tres situaciones que, como aquellas en las que se pone en juego la *honestidad*, también nos revelan la importancia de la “audiencia” y de la esfera pública como la esfera de realización del valor. Una de estas situaciones implicó la efectiva presencia de un público frente al cual se manifestó la importancia de la *solidaridad*. La segunda situación refiere a la ruptura de la *solidaridad* entre dos prestatarias, hecho que motivó, a quien se sintió perjudicada por dicha ruptura, a “acusar” a su compañera ante una promotora. Finalmente, la importancia de la realización pública de los valores queda también evidenciada ante una tercera situación, pero que difiere de las dos primeras porque sus protagonistas “ocultaron” su accionar, evitando que se haga público. Describimos primero las tres y luego realizamos un análisis en conjunto en función de marcar la importancia de la “esfera pública” en relación con el valor de las acciones.

Solidaridad y visibilidad: mostrar, ocultar...

Entre las personas que forman parte del Banco Popular ocurre una forma de dar y recibir que no involucran dinero; se acercan más a lo que en la literatura antropológica clásica conocemos como “la circulación de dones”, aquellos regalos en apariencia voluntarios pero profundamente obligatorios. (cf. Mauss 1971). El “lenguaje” de estas formas de dar, recibir y devolver apela a la *solidaridad desinteresada*. Veamos cuál es el contexto en el cual esto se ponen en juego.

La expresión pública de la *solidaridad*:

Cuando un prestatario recibe un crédito debe aportar un dos por ciento del dinero al *fondo de ahorro grupal*. Este fondo queda bajo control, responsabilidad y disponibilidad del *grupo solidario* para cuando éste lo requiera bajo el consentimiento unánime de todos sus miembros. Desde un punto de vista económico, el ahorro es dinero que es sustraído de la circulación. El fondo se constituye a través de un descuento porcentual que el *banquito* realiza sobre la suma total del crédito de cada uno de los miembros del grupo. Este ahorro es denominado *ahorro obligatorio*. Si el dinero de este fondo no es utilizado hasta el momento en que todos los miembros del grupo han devuelto el dinero del crédito, a cada uno de ellos se le restituye el monto que aportó.

Este fondo grupal puede destinarse para cualquier cuestión que el grupo decida y considere como pertinente. Es decir, su uso no está regulado, aunque la existencia misma del fondo sí lo está. Generalmente es utilizado en el caso de que alguien se demore en el pago de las cuotas del crédito o haya tenido alguna dificultad en la marcha de su emprendimiento y necesite dinero para sobrellevarla. Pero en ocasiones, este dinero se usa para *retribuir la generosidad* de ciertas personas. Por ejemplo: cuando la hija de la presidenta de Caritas y promotora del banquito tuvo un problema médico, varios grupos solidarios del centro que la promotora tiene a su cargo le cedieron el *fondo de ahorro* para *ayudarle a comprar los remedios*.

A la reunión que sucedió a esta “donación”, la promotora organizó una actividad similar a cualquier otra realizada durante *las reuniones de centro*: un juego. Esta vez se trató del *gallito ciego*. El juego consistió en recorrer algunos metros caminando con los ojos vendados y llegar de un lugar a otro bajo la orientación y la ayuda de otra persona que tenía la vista libre. Al finalizar el juego, la promotora pidió a los participantes que

reflexionaran sobre la experiencia de jugarlo. No era la primera vez que en una reunión de centro se realizaban actividades lúdicas y se reflexionaba sobre ello. En todos los casos que presencié, estos juegos llevaban consigo una “moralaja” respecto de los valores del *banquito*. En esta oportunidad se reflexionó acerca de la *ayuda mutua y la solidaridad, de la importancia de tener a alguien con quien contar en momentos difíciles*. Al finalizar las reflexiones y ya casi concluida la reunión, una de las prestatarias *más viejas* -no por su edad sino por su antigüedad en el *banquito*- propone organizar una rifa para seguir colaborando con la compra de remedios para la hija de Graciela, la promotora. Enseguida Graciela agradece el gesto y dice que no había organizado el juego para hablar de eso. *Ya dejaron el fondo de ahorro, no hace falta, insiste. No, Graciela, ya sabemos*, le contesta la prestataria que había propuesto la rifa. *Vos fuiste y sos siempre muy solidaria con nosotros y ahora tenemos que devolver.*

Solidaridad que se rompe, se “denuncia”:

Graciela, la promotora que había recibido la donación, es considerada como la coordinadora del banco local por ser la presidenta de la ONG local: es la presidenta de Caritas. Si bien en lo que refiere al Banco Popular de la Buena Fe ella no ocupa un cargo de más jerarquía que cualquier otra *promotora* o *promotor*, tiene cierta autoridad en lo que refiere a la coordinación local del banco, y esto debido a dos razones: a su cargo en Caritas y al hecho de que era una persona de confianza de la *Referente Provincial*. Al momento de nuestro trabajo de campo, la localidad en cuestión tenía cuatro *Centros* del banco, y esta persona estaba a cargo de uno de ellos. Cada tanto visitaba los otros *Centros* y coordinaba algún encuentro también allí. Durante una de estas visitas yo estaba participando de la reunión de ese día. Hacia la finalización de la jornada, una prestataria se acercó a esta promotora – coordinadora y le comentó que una compañera de su *grupo solidario* no estaba pagando desde hacía tiempo. *¿Dónde vive?* Le pregunta la promotora y, acto seguido, la prestataria ofrece acompañarla hasta las cercanías de la casa para indicarle. La promotora me pide que vaya con ellas.

Resultó ser que la “deudora” y la “acusadora” eran vecinas. La acusación habría estado motivada por la ruptura de un acuerdo preestablecido entre las dos prestatarias que pertenecían al mismo *grupo solidario*. Quien fuera acusada había presentado como *proyecto* de emprendimiento un despacho de productos de almacén. Quien fuera la acusadora, había presentado un *proyecto* de fraccionamiento y venta artículos de limpieza. Sus respectivos puntos de venta estaban a no más de dos casas de distancia. Es

por ello que el acuerdo al que habían llegado durante las *jornadas de capacitación* era que ninguna de las dos iba a vender productos del tipo y del rubro que había elegido la otra. Pero al tiempo de que ambas inauguraron su emprendimiento, una de ellas no lo respetó y fue éste el hecho que motivó la acusación frente a la coordinadora.

Regalos desinteresados que se “ocultan”:

En otra ocasión que pude presenciar, Graciela también recibió “regalos desinteresados”. En una oportunidad compartí un taxi con ella y con Soledad, otra promotora. En el camino, paramos en una verdulería que era de otra de las prestatarias *más viejas* del banquito. Graciela bajó y yo la acompañé mientras Soledad esperó en el auto. El motivo de Graciela para hacer un alto en la verdulería había sido mostrarme *uno de los mejores emprendimientos del banquito* y también, como pude observar, cobrarle la cuota del crédito a la dueña de la verdulería. Esto, supuestamente, no está permitido. Las prestatarias deben concurrir en persona al *centro* del banco a pagar la cuota y *participar* de la reunión semanal. Salvo que alguna prestataria haya *desaparecido sin pagar*, los promotores no realizan visitas para cobrar. Pero en este caso se trataba de un favor que Graciela le hacía a la prestataria. *A mi no me cuesta nada, yo paso todos los días por acá*, me dijo mientras volvíamos al auto con dos kilos de fruta que la prestataria le había dado *para la ensaladita*. Cuando Soledad vio la bolsa, dijo: *¡Cuánta fruta que compraste!* Si, dice Graciela, *ya tengo para toda la semana*. No le dijo que se la habían regalado y luego me pidió a mi que tampoco se lo comenté.

La forma y el contexto en el que se realizó y se aceptó este regalo presenta marcados contrastes con la situación que describimos en primer lugar. La *generosidad* de las prestatarias al ceder el fondo de ahorro grupal fue realizada y expresada públicamente. Pero hay otro tipo de regalos desinteresados que ocurren fuera de la mirada de los demás. ¿Por qué, desde la perspectiva de quien recibió el regalo debía mantenerse fuera de los ojos del público?

Si comparamos las tres situaciones descritas considerando la publicidad de los actos, como diría Malinowski (1982), podemos encontrar tanto similitudes como diferencias entre ellas. Veamos en primer lugar las diferencias. En la primera situación, aquella que involucró la “donación” y el juego, la acción fue manifiestamente realizada

ante una audiencia frente a la cual se expresó públicamente la *solidaridad*, entendida como *ayuda mutua*. El juego tuvo esa misma y explícita intención, y la donación fue también hecha y expresada como un acto de *solidaridad*.

En la situación en la cual una prestataria acusa a la otra por la deuda que tenía se involucró a un tercero, aunque no a cualquiera, sino a la “coordinadora” de los centros locales del Banco Popular. De esta manera, la deuda tuvo un valor negativo (en este caso para la otra prestataria) cuando se rompió el acuerdo y dicho valor se “realizó” cuando la acción fue presentada ante la promotora. Recordemos aquí la situación, junto a las que acabamos de describir, en la cual un prestatario trae su camión a la *reunión de centro* para que todos puedan “ver” lo que hizo con el dinero, y aquella otra en la cual la prestataria le discute al promotor la compra *deshonesta* del aire acondicionado. En términos de valor, cualquier acción particular “se torna significativa (en términos de Hegel, toma ‘forma concreta, específica’) sólo al ser integrada en un sistema más amplio de acción” (Graeber 2001:68)..

En la última situación ocurrió todo lo contrario. El “motivo” o las “intenciones” del regalo no fueron comunicadas y, más importante aún, hubo una preocupación por mantenerlo fuera de los ojos de los demás. El regalo que la dueña del local -y prestataria del *banquito*- había entregado, fue en compensación a que la *promotora* le estaba haciendo un favor, pero cometiendo una “falta” en términos del *banquito*: estaba permitiendo que la prestataria no concurra a las reuniones de centro para pagar la cuota, una acción que va justamente en contra de los *valores* pues, si *la gente no participa, el banquito se cae*.

Si las acciones se valoran como una parte significativa de una totalidad y en la esfera pública, toma sentido que el regalo se oculte a los ojos del público. De lo contrario, comparada y contrastada con las acciones (públicas) de los demás, no podría ser valorada más que negativamente.

Las situaciones que hemos descrito refieren a comportamientos que se asocian, en el *banquito*, con el valor de la *honestidad*, la *solidaridad*, y los *compromisos* asumidos. Que el dinero sólo se pueda usar para comprar bienes para el emprendimiento es parte de un *compromiso*. Que *el crédito se pide para trabajar y para producir*, también. Y quien *miente* al respecto no tiene derecho a permanecer en el *banquito*, pues no tiene la *capacidad de asumir dicho compromiso*.

Pero la esfera pública en la cual esta capacidad se pone a prueba va mucho más allá que una mera “publicidad de los actos”, porque valorar las acciones implica no sólo

una suerte de reconocimiento público, sino también una comparación y una contrastación con las acciones de los otros en el marco de una totalidad. De allí la importancia de la “audiencia”. Se trata, además, de un reconocimiento de que las acciones individuales son parte de una totalidad más amplia que las incluye. Este reconocimiento es determinante en la realización de valor, en cuanto las acciones son comparadas, contrastadas y jerarquizadas con respecto a dicha totalidad.

Comprometerse, participar, ser honesto y solidario, como “maneras de ser y de hacer”, son condiciones necesarias tanto para entrar como para permanecer en el *banquito* y formar parte de esta *gran familia*. De lo contrario, el *crecimiento* es puesto en peligro. Las acciones son entonces valoradas como *solidarias* o como una ruptura en la *solidaridad* al ser ponderadas por y frente a una audiencia, ya sea un público propiamente dicho, o un tercero, como en el caso de la ruptura del acuerdo, una acción que fue ampliada más allá de las dos personas que habían realizado el acuerdo al tomar forma de una acusación frente a la coordinadora del banco local.

Este tipo de publicidades y comparaciones entre las acciones de las personas en función de los *valores* y *compromisos* circula también en forma de relatos ejemplificadores. Veamos a continuación una situación que desencadenó este tipo de relatos.

Habíamos comentado líneas atrás, cuando tratamos con la *honestidad*, que el reclamo de la prestataria durante una *reunión de centro* respecto de la compra de un aire acondicionado concluyó con los siguientes dichos de quien había reclamado la *injusticia*: *en el banquito hay gente honesta y gente chanta*. Esta expresión motivó a otra persona a relatar acerca de una estafa de la cual ella había sido víctima, siendo su vecino el victimario. Esto nada tenía que ver, aparentemente, con el *banquito*. El vecino no le habría pagado la venta de un coche que ella le había entregado. La *prestataria* explicó dónde vivía este señor que la había estafado, sumándole a la historia el hecho de que su esposa tampoco era *confiable*: no le quería devolver una cama que le habría prestado. *Es una lástima, porque yo me llevaba bien con esa gente*, dijo finalizando su relato.

Esa gente, por deshonesto y no confiable, no recibirá un crédito del *banquito* en caso de solicitarlo. Aclaremos sin embargo que no se trató de una ‘acusación’ explícita hacia el estafador, pues éste tal vez ni siquiera haya escuchado acerca del Banco Popular de la Buena Fe. Queremos destacar que se trató de un relato que fue desencadenado como producto del hilo argumentativo de la charla e hizo referencia a

las formas en que no hay que comportarse en el banquito. Estos relatos operan como ejemplificaciones de comportamientos moralmente reprochables. Aún cuando haya referido a personas que *no son del banquito*, el relato de la estafa circuló en un ámbito sensible a este tipo de cuestiones, a tal punto que a partir de allí se generó una charla que derivó hacia la *honestidad* en términos más abstractos y generales. En este sentido, la anécdota funcionó como una especie de “relato ejemplificador” de actitudes moralmente reprobables.

Luego de un rato, la charla volvió a focalizar en casos particulares, esta vez teniendo como protagonistas a cierta *gente del banquito*, pero de otros *grupos solidarios*. Se nombraron a *prestatarias* y *prestatarios* y se comentó que era *gente que debía*. El promotor tomó en ese instante una libreta y pidió que le repitan los nombres. Una de las “morosas” en cuestión había comprado con el dinero del crédito *una máquina para hacer masa. Hacía tortas y pastelitos riquísimos*, y nadie sabía decir por qué no estaba pagando. El promotor preguntó si era *la que vive allá en el barrio La Huerta*. Le contestaron que sí, *antes vivía ahí, pero desde que se le ahorcó el marido está viviendo en la casa de los hijos acá en el Centro*. ¡*Ahh!*, exclamó el promotor, *es la que se le ahorcó el marido, si, ya sé*.

Tomada aisladamente, esta información que circula es simplemente eso: información circulando, y puede hacerlo en cualquier espacio social o contexto que implique a personas vinculadas a través de una vida social sostenida en el tiempo. La circulación de este tipo de información (que desde otro tipo de análisis pueden asociarse a los rumores o a los chismes) no es un fenómeno propio ni exclusivo del *banquito*. ¿Pero cuál es la especificidad que adopta en este contexto? En conexión con la dinámica de los créditos, esta información se produce y se reproduce como un conocimiento sobre las personas, específicamente en lo relativo a la “presencia” o “ausencia” de valores particulares, aquellos que enmarcan y dan sentido al lenguaje de los derechos y las obligaciones en el *banquito*. De esta manera, teniendo en cuenta cuál es la conexión entre estos relatos, conversaciones e indagaciones sobre las personas y la lógica de los derechos, obligaciones y *compromisos*, éstos adquieren su dimensión significativa y la importancia de su circulación se nos presenta indefectiblemente en términos de su relación con la totalidad del ciclo dar, recibir y devolver.

La participación: estar y no desaparecer.

Al indagar en el ciclo de dar, recibir y devolver un microcrédito nos encontramos, por un lado, que la *garantía solidaria no funcionaba*. Por otro lado, la obligación de devolver el dinero no se reducía simplemente a saldar un haber, sino que en cada pago la persona deudora debía hacerse presente en forma física y como miembro del *grupo solidario*. No estaba permitido mandar el dinero de la cuota por un tercero. Había que ir personalmente no sólo para pagar, sino fundamentalmente a *participar* de la reunión semanal de *Centro*. En este sentido, ya no se trataba simplemente de la obligación de devolver dinero, sino de la obligación de *estar y de participar*.

Si el *banquito* es construido de abajo hacia arriba y todos son protagonistas, el *estar y participar* es expresión del *compromiso* asumido por los *prestatarios* con el *proyecto* del *banquito*. Existen distintos “niveles” de este compromiso: aquél que involucra a los compañeros de *grupo solidario*, aquél que se asume con los promotores y refiere al compromiso con el *banquito como proyecto*, y finalmente aquél que se asume con el *Proyecto Nacional y Popular*. Aquí relacionaremos la *participación* con la esfera pública de la realización de valor y con aquella totalidad que los actores construyen en términos del *proyecto*. Al respecto, la *participación es entendida como* aquello que, si no ocurre, *el banquito se cae*. Como expresión del *compromiso*, la *participación* puede entenderse como producto de la “objetivación” de las acciones y como “medida” de valor. El *banquito* es de todos aquellos que *participan* y se involucran personalmente en las actividades, no existiendo forma alguna de representación, de “ir en nombre de”. Como decíamos, ningún *prestatario* puede ir a pagar la cuota por otro. *Puede haber uno que junte la plata, pero a entregarla tienen que ir todos. Si no, no hay vida de Centro*.

En términos de los actores, la *participación*, es decir el hecho de *estar, de no faltar a las reuniones, y de no desaparecer*, es entendido como aquello que sostiene la *garantía solidaria, la vida de Centro* y la importancia dada al *compartir las experiencias*. Tal como los promotores se encargan de explicarle a los *prestatarios* desde el principio, *lo más importante es que la gente participe*. Que esté y que no desaparezca.

Para analizar cómo opera la *participación* como “medida” y “parámetro” de las acciones podemos considerarlo en los términos en que Mary Douglas (1996) trata a los “principios de legitimidad” de las instituciones. Para esta autora, una institución es una “agrupación social legitimada”:

“La institución de que se trate en cada caso bien puede ser una familia, un juego o una ceremonia. La autoridad legitimada puede ser personal, tal como un padre, un médico o un juez, (...) pero también puede ser difusa, como sería el caso de basarse en el común acuerdo sobre algún tipo de principio fundamental. Lo que sí se excluye de la idea de institución en estas páginas es cualquier arreglo puramente instrumental o provisional que se reconozca como tal.” (1996: 75)

Esta definición nos permite encontrar no tanto “qué son” las instituciones sino “qué hacen”, y qué tipo de vínculos sociales las sostienen. En estos términos no es necesario entender al Banco Popular de la Buena Fe como una institución en pleno sentido o a la *participación* como un “principio de legitimidad”, sino considerar que los procesos que estamos analizando observan determinados aspectos que la teoría de Mary Douglas contempla como específicos de las instituciones.

En un primer momento de nuestro análisis habíamos entendido que el “común acuerdo” del que habla Douglas refería a la *garantía solidaria*, pues en torno a ella comenzaba todo el proceso de entrega y devolución de los créditos. Se trataba del fundamento de la circulación del derecho a recibir el dinero, -recordemos que sólo se recibe cuando el compañero de grupo ha probado ser un buen pagador-, del fundamento que organizaba las *reuniones de capacitación*, pues la *garantía* implicaba un mutuo conocimiento entre las personas. Era, también, una de las razones por la cual las personas se acercaban a pedir un crédito: porque no se requieren garantías prendarias.

En este contexto, la *solidaridad* formaba parte de un *valor* que se intentaba *recuperar* como *cimiento* de las relaciones entre las personas. Además, el dinero comenzaba a entregarse una vez que se determinaba que la *garantía solidaria* podía operar de forma efectiva, es decir, cuando los solicitantes del crédito ya habían pasado por las *jornadas de capacitación*, *ya se conocían y sabían cómo administrar un emprendimiento*.

Sin embargo, era un acuerdo muy “visible”. Todos tenían en claro que deberían responder por el otro. A su vez, los mecanismos a través de los cuales la *garantía solidaria* funcionaba estaban bien claros. Primero había que conocer la realidad del otro, luego reconocerse mutuamente como *honesto* (por ejemplo) y, finalmente, expresar públicamente el hecho de que se estaba dispuesto a responder por los otros; que uno estaba dispuesto a ser *solidario* y a asumir *el compromiso*.

Debido a esta “visibilidad” buscamos la “legitimidad” a la cual se refiere Douglas por otro lado. Pero además, la garantía y la forma en que funcionaba era reiteradamente

cuestionada. Los acuerdos sobre los “principios de legitimidad” son indiscutibles, afirma Douglas. Están, podríamos decir, naturalizados. En este sentido,

ante la pregunta ‘¿por qué se hace esto así?’ aunque la primera respuesta pueda venir expresada en términos de mutua conveniencia, la respuesta final, al cabo del interrogatorio, acabará remitiendo al modo en que aparecen los planetas en el firmamento o la manera en que se comportan naturalmente los humanos o las plantas. (1996: 75).

La *garantía de la palabra o solidaria* no necesariamente funcionaba tal como los *prestatarios y promotores* se la representaban idealmente. Para muchos, directamente no existía. *Nadie va a poner plata de su bolsillo para pagar la cuota de otro*. Efectivamente, sólo en pocas ocasiones sucedía esto. Generalmente ante una situación de atraso en las cuotas de alguno de los prestatarios se organizaban rifas o bingos para juntar dinero. Mi primer acercamiento al *banquito* de Victoria fue, justamente, participar en una tarde de bingo en el salón de la parroquia en el cual los *grupos solidarios* se reunían todas las semanas: las ya mencionadas *reuniones de Centro*. En mi segundo viaje, unos meses después, pregunté a una de las prestatarias por los *bingos*:

eso se hacía para juntar plata para las que no pagaban, y nos cansamos de hacerlo porque trabajás para otros. Y las que no pagan no se preocupan de nada, porque total después se hace un bingo para pagar sus cuotas. Las que estábamos al día teníamos que trabajar para las que no, y eso no va.

En Paraná, un promotor me comentaba que la garantía solidaria no funcionaba porque nadie quiere pagar la deuda de otros. *En muy pocos casos un grupo salda la deuda de su bolsillo*. La *garantía solidaria* puede significar varias cosas como responder directamente del bolsillo de uno, u organizar de rifas y bingos; pero curiosamente, el único acuerdo que existía en torno a ella, tanto en Paraná como en Victoria, así como entre promotores y prestatarios, era que no funcionaba. Difícilmente podía esto funcionar, en términos de Douglas, como un principio de legitimidad.

Era el *valor de la participación*, entendida como *estar y no desaparecer*, el que motivaba “respuestas” del tipo que menciona Mary Douglas: *Hay que estar porque si no el banquito se cae. Así funciona el banquito. El banquito es de todos, el banquito, funciona con la gente, etc.* A tal punto, que el hecho de *desaparecer* era considerado

como uno de los actos más perjudiciales para el *banquito*. Que la gente no pagara no era el problema de fondo. El *peligro* asomaba cuando *no pagaban y se iban, desaparecían*.

Recordemos aquí la situación relatada anteriormente en la cual hicimos referencia a la incautación de una máquina de coser. Los *promotores* habrían tomado la medida porque la *prestataria mentía*. Decía que *laburaba pero no laburaba* y, lo más grave: había *desaparecido*. Fue eso, me explicaron, lo que motivó la *medida extrema de incautarle* máquina de coser. *El tema con los que no pagan es así*, continuó explicando el *promotor*:

Tenés dos tipos, o tres. Uno: los que les va mal y no pagan, dos: los que desaparecen en el medio, tres: los que les va bien, dejan de pagar y se van porque hicieron negocio. Dos y tres son los peligrosos porque hacen que se caiga el grupo y ponen en riesgo el éxito del banquito. Pero en los que les va mal, es ahí donde la garantía funciona realmente. La gente del grupo responde por ellos. Ponen entre todos algo o hacen una rifa... esos no son el problema.

Esta asociación entre el que *desaparece* y su *peligrosidad* está vinculada a la devolución del dinero y en consecuencia a la *garantía solidaria*. Sin embargo, el sólo hecho de ser moroso, de verse imposibilitado de devolver el dinero, no es grave y no pone en *peligro la vida del banquito* mientras las personas tengan la *capacidad de pedir ayuda*. Es cuando las personas que no pueden devolver el crédito *desaparecen* cuando están actuando en contra del *valor* más importante del *banquito*: *la participación*.

La *participación* es a tal punto indiscutible que *el banquito no es para todos, hay que tener aptitudes. No es para todos, pero es de todos los que están*. Deber dinero no se transforma en una falta a los *compromisos* o a los *valores* del programa sólo mientras *uno esté y no desaparezca*. Mientras el prestatario admita que *tiene dificultades y pida ayuda*, algo que es entendido en términos de la *capacidad* de pedirla, el *banquito* es "tolerante". En este sentido, la devolución del dinero no se puede hacer por correo. No se puede mandar a otra persona a pagar por uno. Si no, *no hay vida de Centro, y el banquito se cae*.

En función de lo dicho, podemos decir que los prestatarios deben algo más que dinero: más allá de esta obligación implicada en la lógica del crédito, están obligados a *estar*. ¿Por qué? Hasta aquí hemos tratado de mostrar cómo esta obligación se genera. A partir de aquí trataremos de dar cuenta cuál es su fundamento. *Estar*, es algo más que asistir a las reuniones semanales de *Centro*. Si bien la asistencia se controla y a quienes faltan se lo hacen notar los propios compañeros, el significado de *estar y no*

desaparecer es algo más que *no faltar*, pues las ausencias son muy comunes. Sin embargo, no hace falta más que una *reunión exitosa* para que los ‘faltazos’ queden en el olvido. Una reunión exitosa se caracteriza, además de por el hecho de que *estén todos*, por la realización de juegos que tengan que ver con la *vida del banquito*, o la realización de charlas respecto de los *valores*, el intercambio de experiencias respecto de la marcha de los *emprendimientos*, el festejo del cumpleaños de alguna *prestataria*, o simplemente pasarla bien con amigos y amigas al mismo tiempo que se intercambian las novedades del barrio. *Estar y no desaparecer* significa demostrar que se sigue formando parte del *banquito*. Quien sólo paga la cuota pero no *participa* en este sentido de la *vida de Centro*, no es un buen *prestario*, porque *no está*. El *banquito* no es para él. Es potencialmente *peligroso* porque nadie sabe nada de él. Es sólo una entrada más en el cuaderno de contabilidad de las cuotas.

La relación entre *estar y no desaparecer* y la obligación de devolver, toma ahora un sentido más sustancial. exploremos esta relación nuevamente y en función de lo dicho sobre la *participación*. Recordemos que la obligación de devolver trae consigo el problema de la *tasa de retorno*. Para ello tengamos en cuenta que el solicitar, recibir y devolver implica la producción de relaciones de tipo personalizado, tal como hemos expuesto. El derecho a recibir queda establecido en función del *conocimiento mutuo* y de un conocimiento sobre la correcta administración de un emprendimiento, dos conocimientos que se transmiten cara a cara. Se trata de derechos y obligaciones inscriptos en relaciones de tipo personalizado, y como tales, podemos analizarlas apelando al concepto de reciprocidad.

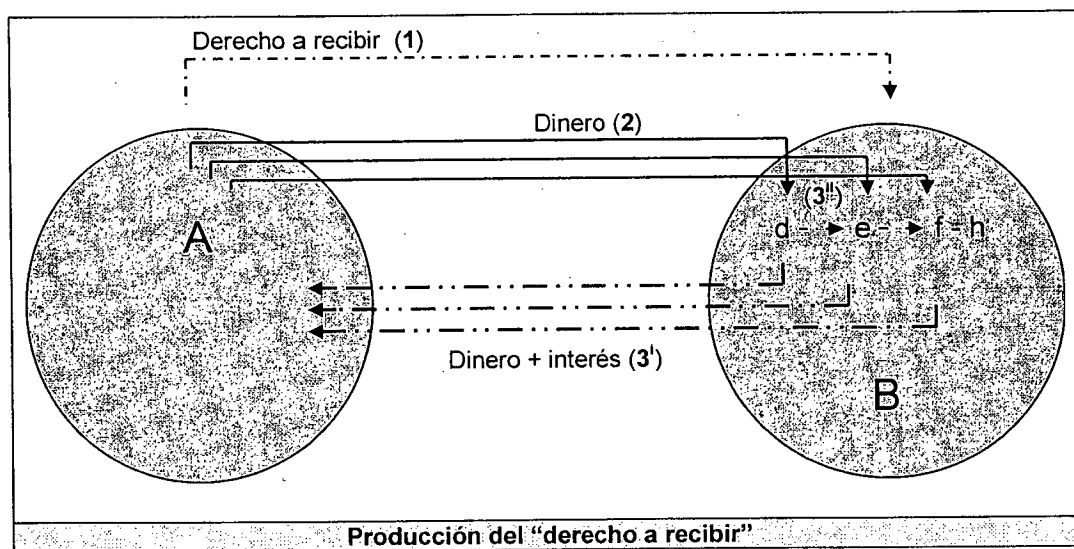
Sin embargo, aquí no estamos tratando con una cadena de reciprocidades reductibles a relaciones de tipo diádico como en última instancia ocurre en el modelo de Malinowski en las cuales el dar y recibir se produce como parte de “numerosas transacciones individuales que se llevan a cabo simultáneamente” (Firth, 1970: 238) y la suma de lo que se intercambia es igual a cero (cf. Abduca 2007).

Si observamos más de cerca la dinámica de otorgamiento de los créditos, veremos que existe una combinación de obligaciones hacia diferentes partes involucradas. No son obligaciones diádicas. Para simplificar la exposición nos vamos a posicionar en el momento y desde el “punto de vista” de quien acaba de recibir el crédito. En principio, se está obligado hacia el Banco por el hecho de tener que devolver el dinero. Esta obligación es intrínseca a la noción misma de crédito con interés. En segundo lugar, el control entre pares y la forma escalonada en la cual se entregan los

créditos implica una obligación con los compañeros de grupo, pues hay que demostrarle al banco que se va a devolver el dinero en tiempo y forma para que el resto adquiera el derecho a recibir: hay que devolverle al banco una o dos cuotas, tiempo en el que *la buena fe y la palabra* de uno están en juego.

Cuando terminan las *jornadas de capacitación* el *promotor* decide, si considera que ya está consolidado el *grupo solidario*, otorgarle el crédito a sus miembros. Pero no todos reciben el dinero al mismo tiempo. Reciben primero unos, y cuando éstos devolvieron una o dos cuotas, reciben otros, y así sucesivamente hasta que ya recibieron los cinco y todos se encuentran pagando sus respectivas cuotas. Entonces, para los primeros, devolver el dinero es, al mismo tiempo, habilitar a que el siguiente pueda recibir.

Se trata de una circulación que adopta varios movimientos e incluye a más de dos partes. Algunos movimientos ocurren simultáneamente, otros a medida que se cumplen los movimientos anteriores. Esta circulación podría representarse gráficamente de la siguiente manera. Las partes involucradas son: A el banco, B el grupo solidario y d-h los prestatarios, quienes están probando su *buena fe*.



El primer movimiento 1:(A-B) se inaugura cuando el promotor considera que el grupo puede recibir el crédito. Llamaremos a este movimiento el "otorgamiento" del derecho a recibir. Este otorgamiento lo realiza el promotor, en nombre del *banquito*, a favor del grupo. El segundo movimiento 2:(A-d) es la entrega del dinero al primer prestatario. El *grupo solidario* decide quién recibe primero y el promotor no tiene voz ni

voto al respecto. Luego, sucede el movimiento 3':d-A, que es la cuota devuelta por aquél que recibió en primer lugar. Este movimiento lo podemos llamar la primera devolución del dinero. Pero simultáneamente a este movimiento 3':d-A ocurre otro, un movimiento 3'': d-e, que llamaremos la habilitación o efectivización del derecho [en este caso de (e)] a recibir el dinero. Es decir, es cuando el derecho otorgado al grupo se hace efectivo, se realiza para la persona.

Entonces, circula no sólo dinero, sino también el derecho a recibirlo. El movimiento d-A está determinando y habilitando la posibilidad de que pueda realizarse el movimiento A-e, porque si d-A no ocurre, el banco no sigue entregando el dinero.

Ésta es, en un nivel conceptual, la lógica de la circulación económico – jurídica inicial que se pone en juego entre el *grupo solidario*. Tiene un componente económico porque refiere al préstamo de dinero con interés que debe invertirse en un emprendimiento. Pero al involucrar la circulación del derecho a recibir tiene a su vez un componente jurídico. A si mismo, el orden en que circulan el dinero y los derechos hacia el interior del *grupo solidario* es la codificación del principio normativo de esta triple circulación: quien solicita un crédito sólo es merecedor del derecho a recibir si él mismo y sus compañeros prueban y demuestran su *buena fe*.

Pero esto no es sólo una cuestión que atañe al *grupo solidario* nada más, sino a todas las personas que piden un microcrédito del *banquito*, reales o imaginados, presentes o futuros, porque si la gente no devuelve, el *banquito se cae*. En consecuencia *no se podrán seguir entregando créditos*. Esto justificaba a su vez los intereses que se cobran: para que los que *vienen atrás* puedan recibir también un crédito. Entonces, las obligaciones y los derechos se extienden mucho más allá de las personas directamente involucradas. Quien está devolviendo el préstamo no sólo se *compromete* con los miembros del *grupo solidario*, sino con todas aquellas personas que pedirán el crédito en el futuro.

Ahora bien, esta lógica de la circulación también es expresada en otros niveles. En mi último viaje a Victoria llegué en un momento en que el *banquito de Entre Ríos* estaba esperando las nuevas partidas del Ministerio para seguir entregando créditos. En aquél entonces los *promotores* me decían que el dinero debería haber llegado hace más de un mes. Las razones de la demora me fueron explicadas por los *promotores* de la siguiente manera: había un *banquito* de otra localidad al cual *no le daban las cuentas*, y por ello que el Ministerio no había depositado aún el dinero para la Provincia. De esta manera, la responsabilidad de un *banquito* repercutía en los “demás”. Esta explicación

era ofrecida también a los *prestatarios* que, habiendo completado sus *jornadas de capacitación*, estaban esperando recibir el dinero, como pude apreciar en una reunión de centro.

La lógica de las transferencias de fondos desde el nivel nacional hasta el local era de esta manera significada teniendo como parámetro la lógica de la circulación que acabamos de describir para el grupo solidario, en la cual el derecho a recibir depende del comportamiento de los compañeros del grupo en la cual el cumplimiento de las obligaciones de unos implica la realización efectiva del derecho otorgado a todos.

Esta circulación de dinero y derechos, este *compromiso* que implica ser prestatario está a su vez atravesado por valores como la *solidaridad*, la *disciplina* y la *honestidad*, valores que determinan no sólo el derecho a recibir el dinero, sino fundamentalmente el derecho a formar parte de la *comunidad* y de la *familia del banquito*. De esta forma, la obligación de devolver el dinero se legitima a través de medios extraeconómicos y la circulación de valores monetarios está determinada por un proceso de producción de valor que encuentra su dinámica en un registro diferente: el de las relaciones entre los protagonistas, en la cuales las “cualidades” o las “características” personales determinan la forma en que las “cosas” circulan, siendo que estas “cualidades” son producidas a lo largo del proceso de solicitar, dar, recibir y devolver. Así, el momento en que ocurren los tres movimientos de la circulación de dinero y derechos que describimos, es también el momento en que las personas ya atravesaron un tiempo durante el cual se *conocieron mutuamente* y asumieron el *compromiso* de ser *solidarios*, *honestos* y de *trabajar en forma disciplinada*.

Debido a que el *conocimiento mutuo* así como la circulación de dinero ocurren en presencia de las personas, es de vital importancia que *realicen todo el proceso los cinco*. Es decir, que *estén todos*. Esta concepción del *estar* es indispensable para la fase de las jornadas de capacitación. Como hemos visto, si falta algún miembro del grupo, *la reunión no se realiza*. Pero las jornadas de capacitación son la fase del ciclo en la cual se establecen los primeros compromisos en función de que cada uno de los miembros del grupo ha manifestado su *capacidad* de asumirlos frente a sus compañeros y frente al promotor. Estos compromisos, sin embargo, deben ser reafirmados a lo largo del tiempo.

En las jornadas de *capacitación* se establece la *capacidad* de las personas de asumir los compromisos y, a lo largo del tiempo de devolución, durante la fase de la vida de centro, se “realiza” esta capacidad y se pone a prueba (en el sentido de que se

muestra si dicha capacidad es realmente tal). De esta manera, la *deshonestidad* de quien habría comprado un acondicionador de aire con el dinero del crédito es evidencia concreta de que no tiene la *capacidad de asumir los compromisos*. De allí la importancia de que las acciones de las personas sean constantemente puestas en juicio por los demás y en referencia a los *valores del banquito*. Quien llevara su camión a la reunión de centro para “mostrar” en qué usó el dinero, está poniendo sus acciones frente a la evaluación de un público compuesto por los compañeros de su grupo, por los otros grupos y por los promotores. Se trata, como diría Graeber (2001), de la realización del valor y la importancia de las acciones.

El *estar y el participar* está estrechamente vinculado con esto. *Estar* para mostrar las acciones de uno frente a los otros, estar para mirar y para ver las acciones de los otros. Sin embargo, no se trata simplemente *estar*. Se trata también de *participar activamente en la construcción y en la defensa del banquito*.

Hay una diferencia entre las definiciones “objetivas” de las palabras “estar” y “participar”. El diccionario nos puede ayudar para ver si se corresponden con la diferencia que queremos hacer notar para el sentido que adoptan en la lógica del Banco Popular de la Buena Fe. Para el diccionario de la Real Academia Española, las definiciones de “estar” que más se acercan a lo que significa *estar* para los actores del *banquito* son las siguientes:

- a) Dicho de una persona o una cosa: existir, hallarse en este o aquél lugar, situación, condición o modo actual de ser.
- b) Permanecer o hallarse con cierta estabilidad en un lugar, situación, condición.
- c) Hallarse en un determinado estado. *Estar triste, rico, sordo, convencido, satisfecho.*
- d) Estar dispuesto a ejecutar algo. *Estar a cuentas, a examen.*

La definición de la palabra “estar” puede relacionarse con lo que acabamos de decir para el *banquito*. La opción b) se acerca bastante al *estar* durante el proceso de solicitud de los créditos: permanecer como grupo, que nadie se vaya o falte a las reuniones, *que hagan todo el proceso los cinco*. La opción d), “estar a cuentas o a examen” también puede relacionarse con lo que ocurre en el *banquito* según lo que hemos expuesto acerca del mostrar y hacer públicas las acciones. Las definiciones a) y c) pueden aplicarse a cualquier cosa o persona y es por ello que también es aplicable al

estar en el banquito, pero por ser tan generales no podemos considerarlas como parte de este “ejercicio”.

Veamos ahora la definición de “participar” que nos ofrece la Real Academia:

1. Dicho de una persona: tomar parte de algo.
2. Recibir una parte de algo.
3. Compartir, tener las mismas opiniones.
4. Tener parte en una sociedad o negocio o ser socio de ellos.
5. Dar parte, noticiar, comunicar.

La opción 1. puede considerarse, pero con la aclaración de que los actores del *banquito* no toman parte de algo, sino que forman parte de algo. La definición 2 “Recibir una parte de algo” también puede aplicarse, pero la cuestión se complejiza cuando nos preguntamos recibir parte de qué. Teniendo en cuenta los tres movimientos de la circulación que describimos líneas atrás, tal vez podamos decir que cada uno de los miembros del grupo solidario recibe “parte” del derecho grupal a recibir el dinero, pero sería forzar las cosas y pedirle a este ejercicio más de lo que nos puede dar. El *compartir* de la opción 3, es algo muy presente en la *vida del banquito*, como hemos hecho notar. La 4 es poco útil, no estamos tratando con un negocio o una sociedad de negocios. La opción 5 “dar parte, noticiar, comunicar” nos remite, tal como la definición d) de la palabra “estar”, a lo público, a la audiencia que está constantemente “examinando” las acciones de todos.

Si bien se corresponden en gran medida con los sentidos de *estar* y *participar* en el *banquito*, las definiciones del diccionario no nos permiten pensar una cuestión clave: las relaciones lógicas que existen entre estas “definiciones” en el banquito. Es decir, la jerarquía y la relación funcional que se construye entre ellas a lo largo del tiempo y la forma en que *estar* y *participar* offician como parámetros para medir las acciones.

En el *banquito*, *estar* es una condición de posibilidad para el *participar*. *No faltar a las reuniones de capacitación*, implica “permanecer con cierta estabilidad en una situación”. Pero tengamos en cuenta que no es sino hasta que concluyen estas *jornadas* que los solicitantes del crédito se transforman en *prestatarios* del *banquito*. Es recién a partir de allí cuando las personas “comienzan” a *participar*. En la *vida de centro*, la segunda “fase” del ciclo, las relaciones entre las cinco personas del *grupo solidario* se amplían, pues en la *vida de Centro* se reúnen semanalmente todos los grupos del *centro* barrial, mientras que durante las *jornadas de capacitación* sólo se reúnen los cinco

integrantes de un solo grupo. Durante la *vida de centro se comparten la experiencias*, se comunican y se solucionan las *dificultades* de los prestatarios y, se ponderan y examinan las acciones de los demás en términos de los *valores*. Es por ello que *el banquito se construye con la participación de todos y desde abajo hacia arriba*. *Estar*, es la condición inicial de un estado que se transforma con el tiempo en acción: *participar*. Pero *estar* es una condición necesaria, pero no suficiente para *participar*. Además, como hemos mostrado, hay que “ser” de determinada manera y “saber” determinadas cosas: ser *honesto, solidario, disciplinado y con capacidad de comprometerse*, y saber administrar un emprendimiento.

La *participación* opera como un “lenguaje” a través del cual se expresan estas relaciones de *compromiso y valores* entre quienes dan y quienes reciben los créditos, en función de una común pertenencia a la *comunidad y al proyecto del banquito*. Pero se trata de un lenguaje diferente al involucrado en la producción del derecho y la obligación de recibir y devolver el dinero. Si la circulación a la que hacíamos referencia puede entenderse en términos económico – jurídicos (circulan dinero y derechos), la *participación* puede entenderse como el lenguaje político en el cual se expresan las relaciones en el *banquito*. Como diría Leach, en términos de comunicación, una deuda económica y el sentido de su obligación puede entenderse como expresión del sentimiento de pertenencia a un mismo sistema social, y la manera en que se corresponda la deuda “dirá” algo sobre las relaciones que se ponen en juego. (1978:9)

El hecho de *estar* puede deberse a que la circulación se encuentra inscrita en relaciones de tipo personalizado. No podemos negar que aquí nos topamos con una situación práctica. Sin embargo, no se trata simplemente de estar, sino de estar de determinada manera: de *participar*. Se trata asimismo del lenguaje a través del cual los protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe expresan su mutua *participación* en un *proyecto* mucho más amplio que el *banquito*.

En este sentido, el hecho de contar con *gente que está y participa*, puede servir a los efectos de la producción de adhesión. Palmeira (2003) utiliza este concepto en su análisis de las relaciones sociales durante el *tiempo de la política* en Pernambuco Brasil. Es decir, durante el tiempo electoral tal como es entendido localmente. Allí el voto, más que una elección de representantes, tendría el significado de una adhesión a una facción.

Aquí no tratamos con *el tiempo de la política* en los mismos términos que lo trabaja Palmeira para el caso de Pernambuco, pues no estamos tratando con elecciones. Sin embargo, el concepto de ‘adhesión’ nos es de utilidad para dar cuenta de la

dimensión política del proceso que estamos analizando. La adhesión, que en Pernambuco se expresa a través del voto, “no es escoger representantes, sino situarse de un lado de la sociedad” (op. cit.: 35) Se trata de un proceso “que va comprometiendo al individuo o a su familia, o a alguna otra unidad social significativa a lo largo del tiempo, más allá del tiempo de la política [es decir, más allá del período electoral]” (Palmeira, 2003: 36).

En el análisis de Palmeira, la adhesión se encuentra asociada con la lealtad. Esta lealtad es adquirida, según el autor, a través del compromiso y no implica necesariamente la vinculación a un partido, sino que tiene que ver con el compromiso personal producido en la cotidianidad, a través de múltiples flujos de intercambios. En estos flujos se ponen en juego ayudas o pequeños favores que van siendo saldados a lo largo del tiempo. En este sentido, afirma el autor, para el caso de Pernambuco no hay grandes diferencias en relación con lo que ha sido relatado por la literatura sobre patronazgo y clientelismo. Sin embargo, sostiene que las cosas parecerían ser un poco más complejas. En primer lugar, estos favores o ayudas suponen por un lado un “pedido” y por el otro una “promesa” y suponen el empeño de la palabra de ambas partes” (cf. Palmeira, 2003: 37).

Para el caso del *banquito* se trata, efectivamente, de un *compromiso* asumido a través de la *palabra empeñada*, nombre que también asume la *garantía solidaria*. Aunque estas categorías no significan lo mismo para los actores implicados en ambos casos, la lógica social que genera estos compromisos personales es homóloga, aunque presenta particularidades que las hacen diferenciables. En el *banquito* también se ponen en juego pedidos y promesas. Si bien los *promotores* del banco muchas veces van a buscar o *convocan* a la gente, los interesados deben *pedir* el crédito, y los promotores prometen que pueden pedir más en el futuro si se *comprometen* con el Banco. Este *compromiso* pone en juego no sólo una economía de la entrega y la devolución de los créditos, sino una política de la *participación* entendida en los términos del *estar y no desaparecer*: ir a las reuniones, ser parte de la *vida de Centro*, *defender* los *valores del banquito*, atenerse a sus *pautas culturales*, a su *disciplina*, etc.

Según Palmeira, el compromiso toma el significado de adhesión cuando se expresa en el voto durante el período electoral, pues el voto que se va a realizar se declara públicamente. Por ejemplo, colocando la foto de un candidato en la puerta de la casa. De esta forma se declara la adhesión no sólo a un candidato, sino a una facción. Las personas expresan entonces, públicamente, “de qué lado de la sociedad están” (cf.

Palmeira 2003). Para el Banco Popular de la Buena Fe, la generación de compromisos a través de un ciclo de intercambios que implican pedidos y promesas que se van negociando y saldando a lo largo del tiempo, resultan también en la expresión pública de una adhesión, aunque durante los encuentros provinciales y nacionales. Allí se expresa pública y ritualmente que todos los protagonistas del *banquito participan y construyen* activamente un *Proyecto Nacional y Popular*. Los encuentros resultan también en un posicionamiento “hacia un lado de la sociedad” al definir, por ejemplo, quiénes son los *enemigos y los amigos del proyecto*.

En estos encuentros, los *banquitos* de toda la provincia o todo el país, según sea el caso, se reúnen para *trabajar sobre el funcionamiento del programa*. Son los momentos de encuentro entre *promotores, prestatarios, referentes provinciales, técnicos y funcionarios* del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. Analizaremos estos encuentros a continuación.

VI. Los rituales de un banco y el *compromiso con el Proyecto*

En este capítulo nos centramos en analizar un Encuentro Provincial y dos Encuentros Nacionales que organizó el Banco Popular de la Buena Fe como parte de una secuencia anual de eventos en el cual participaron los *banquitos* de todo el país o toda la provincia, según sea el caso. El análisis de dichos encuentros nos permite comprender la forma en que se manifiesta públicamente la adhesión a un *proyecto* más amplio que el de dar microcréditos. Para cuando finalizamos nuestro trabajo de campo el Banco Popular de la Buena Fe había organizado cuatro encuentros Nacionales, una serie de Encuentros Regionales y Provinciales, y dos encuentros realizados en función de una actividad específica, *la sistematización de las prácticas*, y que también tuvieron carácter nacional.

Aquí nos ocuparemos de tres de estos eventos: de un Encuentro Provincial del *banquito* de Entre Ríos realizado en noviembre de 2007 en la ciudad de Paraná, capital de la provincia; del II Encuentro de Sistematización realizado en agosto de 2006 en Buenos Aires, y del IV encuentro Nacional realizado en noviembre de 2006 en el complejo turístico de Chapadmalal.

Si *el banquito se construye desde abajo hacia arriba*, entonces cabe analizar primero el Encuentro Provincial y luego los Nacionales pues, “lo Nacional” es la instancia “superior” y más abarcativa del Banco Popular de la Buena Fe, no sólo en lo relativo al ciclo de los créditos, sino también en cuanto a la estructura administrativa y de gestión. En consecuencia, el orden en que analizamos estos eventos está sujeto más a esta lógica del ciclo y de la estructura de gestión, que a la cronología en la cual ocurrieron los que aquí analizamos.

Los *Encuentros Provinciales* tienen una duración de uno o dos días, y los Nacionales de tres días. Se trata de un tiempo durante el cual se reúnen los *banquitos* locales de toda la provincia y de todo el país para *reflexionar, debatir y trabajar* sobre la implementación del programa y para *intercambiar experiencias* con otras personas involucradas en diferentes localidades. Durante estos eventos, funcionarios y políticos entran en contacto directo con los beneficiarios en un contexto en el cual se expresa en forma pública, a modo de balance y de proyección a futuro, el trabajo realizado durante todo el año en función del rol que a cada uno le cabe, comunicando públicamente las

dificultades sobrellevadas, las *soluciones* propuestas y el *crecimiento* logrado a lo largo del año.

Los *Encuentros* también se vuelven momentos para agradecer. Los *prestatarios* agradecen a los *promotores* y al *banquito*, porque el *banquito te cambia la vida*. Los funcionarios agradecen la labor de los *promotores*, por su aporte al *crecimiento* del *banquito*, y todos agradecen a los *fundadores*⁴⁸ por su *visión estratégica* al proponer el Banco Popular como política social. A su vez, en estos eventos se pone de manifiesto que el programa está sostenido por el *trabajo de los prestatarios y de los emprendedores*, pues el *banquito* es una *política construida desde abajo hacia arriba*.

Durante los días en que duran los encuentros, promotores, prestatarios, referentes provinciales y funcionarios se organizan en comisiones para trabajar de acuerdo a diversas consignas que el *equipo técnico* del programa prepara especialmente para el evento. Los resultados son luego puestos en común y finalmente se elabora un informe general que oficia como conclusiones del encuentro. Este informe sirve como base y fundamento para el encuentro siguiente.

Hemos considerado a estos eventos como situaciones sociales (Gluckman 2003). “Una situación social es el comportamiento, en cierta ocasión, de miembros de una comunidad como tal, analizado y comparado con su comportamiento en otras ocasiones, de tal forma que el análisis revele el sistema subyacente de relaciones” (Gluckman, op. cit: 7). En consecuencia, el análisis y la descripción de los encuentros toman aquí sentido por estar conectados con las situaciones y relaciones descritas anteriormente. Así como en la propuesta de Gluckman, las distintas situaciones están ligadas en función de nuestra presencia y participación como antropólogos.

A partir del análisis de estos eventos mostramos que en ellos se recrea y se expresa públicamente la *vida del banquito*, constituyéndose en instancias en las cuales se manifiesta una adhesión que recrea los *valores* así como una relación que queda expresada ritualmente a través de la definición e “identificación” de los *enemigos* y los *amigos del banquito y del Proyecto Nacional y Popular del cual éste forma parte*. De esta manera, los *valores* en términos de los cuales el *compromiso* es entendido son

⁴⁸ Los *fundadores* del *banquito* reconocidos públicamente en los encuentros como tales son tres. Un cura de Tandil, una actual funcionaria de la Provincia de Buenos Aires y un político entrerriano fallecido, quien fuera intendente de la ciudad de Victoria y senador provincial de Entre Ríos. Buenos Aires y Entre Ríos fueron dos de las primeras provincias en donde se puso en funcionamiento el Banco Popular de la Buena Fe.

puestos en escena a través de instancias ritualizadas y a través de la mencionada expresión pública de adhesión a una causa común.

Los encuentros manifestaban una ruptura con lo cotidiano que comenzaba a experimentarse a partir del viaje que los participantes debían realizar para concurrir. Se trataba también de espacios sociales en donde la experiencia de cada *prestatario*, de cada *promotor*, era medida en función de un *proyecto colectivo* de escala nacional, gracias a la presencia de los funcionarios, al contacto con *banquitos* de localidades lejanas y hasta desconocidas, al intercambio de experiencias comunes y a la puesta en escena de los *valores* compartidos por todos los actores del Banco Popular de la Buena Fe. Se trató de eventos cuya estructura fue similar y se relacionaron formalmente entre sí. Segregados del tiempo y el espacio cotidianos del *banquito*, estuvieron a su vez signados por momentos claramente delimitados en los cuales la dimensión expresivo – comunicativa de la acción social tuvo mayor valor, tanto para el antropólogo como para los protagonistas del evento, que la dimensión puramente técnica o instrumental (cf. Turner, 1980; cf. Leach, 1976). Esta dimensión expresivo – comunicativa se realizó, a su vez, a través de diferentes medios, adoptando formas repetitivas, estereotipadas, condensadas y redundantes (cf. Tambiah, 1979). Los eventos que aquí se describen forman parte de una serie temporal de eventos mucho mayor de la que aquí abarcamos. Esta serie se hizo visible para nosotros debido a que los diferentes encuentros realizados en el pasado y aquellos que se realizarían en el futuro estuvieron mutuamente referenciados por los propios actores.

El Encuentro del *banquito* de Entre Ríos.

Los objetivos del Encuentro Provincial fueron el de realizar el lanzamiento oficial de la *Red de Bancos Populares de la Buena Fe de Entre Ríos* y el de visibilizar la presencia y las actividades del programa al *público en general*. En función de este segundo objetivo, el encuentro se realizó en una plaza céntrica de Paraná, lindera a una de las calles más transitadas de la ciudad: la peatonal San Martín.

Sobre la plaza se habían armado dos carpas que fueron utilizadas como espacios diferenciados en función de la actividad que se realizó en cada una de ellas. En una carpa se montó un palco desde el cual se inauguró oficialmente el *Encuentro* y desde el cual hablaron funcionarios del equipo técnico del Ministerio de Desarrollo, representantes de la *Organización Provincial*, los encargados de gestionar la *Red*

Provincial, así como algunos *promotores* y *prestatarios*. La segunda carpa estuvo dedicada al armado de una feria en la cual los *emprendedores* de las distintas localidades podían ofrecer y vender sus productos.

El inicio del *Encuentro* estaba anunciado a las nueve de la mañana. Una hora antes, comenzaron los preparativos para la feria. Los *emprendedores* de las diferentes localidades llegaban cargados con cajas de cartón en las cuales traían sus productos que luego desplegaban sobre las mesas asignadas para ir preparando el puesto de ventas. La feria no fue armada únicamente en función de la venta de los productos, sino también en función de la exhibición pública y de un despliegue visual de comunicaba que se trataba de una feria especial, distinta de cualquier otra feria.

Los puestos de venta también eran identificados con un *banquito* en articular, el *banquito* de la localidad de la cual provenía el *emprendedor*. Para ello se utilizaron banderas de diferentes colores que fueron colgadas por detrás de cada puesto de venta, a espaldas al vendedor, de tal forma que estuvieran plenamente visibles para los visitantes, fueran gente del *banquito* o no.

Pude observar tres tipos de banderas que comunicaban cosas distintas. Unas que hacían referencia a la localidad de la cual provenía el *emprendedor* y al *banquito* al que pertenecía. Otras banderas que hacían referencia a los *valores*. Así, por ejemplo al lado de la bandera principal que indicaba el *banquito local* de pertenencia, fueron colgadas otras en las cuales se leían frases como: “*uniendo sueños con realidad*”; “*garantía solidaria, proyecto sustentable, valor de la palabra*” o “*con trabajo y organización reconstruimos nuestra patria*”. Un tercer tipo de banderas hacían referencia a los nombres de las *organizaciones locales* encargadas de implementar el programa en cada localidad.

Al frente de cada puesto, algunos *emprendedores* colocaron un cartel en el cual figuraban algunos datos del emprendimiento: rubro y actividad, lista de productos con precios, y a veces el nombre del *emprendedor*, el teléfono y la dirección del *emprendimiento*. Además, muchos emprendedores de diferentes *banquitos* locales estaban usando remeras estampadas con el nombre del programa y algún logotipo alusivo a las mismos temas que reflejaban las banderas del segundo tipo. De esta manera, las banderas relativas al *banquito*, el despliegue de productos, la referencia a los *valores* en cada puesto de venta resultaron, en conjunto, en un despliegue visual de colores, frases y palabras que daban cuenta de un sentido de pertenencia, unidad y trabajo.

Al mismo tiempo en que se armaba la *feria de emprendedores*, la gente de la *Organización Provincial* se dedicó a armar el escenario ubicado en la otra carpa. El armado del escenario consistió en colocar el equipo de audio, los micrófonos, poner las sillas para 200 personas, adornarlo con las plantas del vivero de una *emprendedora* y, por supuesto, colocar banderas. Éstas se colgaron por detrás del palco, a una altura suficiente como para nada entorpeciera su visualización. Mientras que en la feria cada puesto tenía sus banderas, en esta carpa se colgaron sólo tres: una, la del Banco Popular de la Buena Fe de Entre Ríos que luego se cambió por la del Ministerio de Desarrollo; otra de las banderas era aquella que hacía referencia a la *Organización Provincial*, y la tercera era la bandera argentina.

Antes de la apertura del evento *la Referente Provincial* supervisó los últimos detalles antes de comenzar. Cuando notó las banderas colgadas en la carpa del escenario, exclamó: “*¡falta la del Ministerio!*”. Fue entonces ella misma buscar la bandera y dio la orden de que bajen la de Entre Ríos para colocar la que faltaba.

Luego de una hora, tiempo que transcurrió desde que comenzaron a llegar los *banquitos* de la provincia hasta que estuvo todo listo para empezar, comenzaron a llamar a la gente para que se acerque a la carpa para realizar la apertura del evento. Durante el acto los oradores fueron, en este orden, los siguientes: una *prestataria*, un *promotor*, un miembro de la *Organización Provincial*, la coordinadora de la *Red de Bancos Populares de la provincia*, el Coordinador Nacional del Banco Popular de la Buena Fe, y una funcionaria que habría sido la responsable de las primeras iniciativas para incorporar los microcréditos como política social del Ministerio de Desarrollo de la Nación.

Los diferentes discursos tuvieron en común el hecho de enfatizar las relaciones construidas a lo largo del tiempo en el *banquito*, cargándolas un sentido que reprodujeron una idea de “totalidad”. El primero en hablar fue el miembro de la *Organización Provincial* que también ofició de presentador y coordinador de las exposiciones. Luego de nombrar a todos los presentes, a las *autoridades* que participaban y a las organizaciones que se habían acercado, dijo lo siguiente⁴⁹:

Quiero agradecerles que hayan dedicado todo un día de su tiempo y esperemos que estas jornadas nos sirvan a todos para mostrar el trabajo que venimos haciendo hace mucho tiempo, el trabajo que vienen haciendo ustedes desde los

⁴⁹ Los fragmentos de las exposiciones durante los actos públicos y que aquí transcribimos fueron registrados en audio por nosotros.

proyectos, desde sus casas, acompañados de su familia, que han logrado tener un microemprendimiento, que han logrado mostrar que podemos devolver los créditos, que podemos sin garantía hipotecaria sino con la palabra demostrar que podemos tomar un crédito y devolverlo incluso mejor que aquellos que piden garantía prendaria. (...) los verdaderos cambios se construyen desde abajo, desde el pie, (...) el banquito no sólo se construye con dinero, sino con lo más importante de este banco que son los valores, el esfuerzo personal y grupal de cada uno, el trabajo y el amor que le ponemos los que hacemos todos los días este banquito.

Cuando fue el turno del Coordinador Nacional del Banco, éste afirmó lo siguiente

Yo quería compartir con ustedes tres cositas nomás. La primera es: están haciendo historia, cada uno y cada una de ustedes están haciendo historia. Siéntase importantes y orgullosos de lo que están haciendo. (...) Tres cosas por las cuales están haciendo historia: ustedes, cada uno y cada una, cuando hablamos de ustedes estamos hablando de los emprendedores prestatarios, los promotores, promotoras. Las organizaciones locales y las organizaciones regionales, y también el Estado Nacional. Que hoy nos toca a algunos estar trabajando en ese escudito que ustedes ven ahí que es el Ministerio de Desarrollo Social, que hoy estamos en esta etapa de la historia trabajando. Entre todos estamos generando trabajo. Estamos logrando una comunidad organizada. Y estamos recuperando los valores que nos permiten seguir adelante como la solidaridad, la honestidad, la responsabilidad, la confianza. Este generar trabajo, esta comunidad organizada y estos valores son los tres ejes a través de los cuales ustedes están haciendo historia. Y sabemos que no es fácil, o no?

La última persona en hablar fue quien incorporó los microcréditos al Ministerio de Desarrollo como política social:

Estuve hablando con el Chuni [sobrenombre de un político victoriense, ex diputado provincial, y por entonces convencional constituyente] y se viene para la provincia la Convención Constituyente⁵⁰. Parece una cosa grande, lejana de la incidencia del banquito. Y el tema es muy fuerte. Participemos en serio. Porque el gran desafío es transformar la provincia. No nos vamos a quedar con transformar nuestra realidad y la de cada uno, que esa es la primera y esa es la que ya esta puesta en juego, sino que el gran desafío es transformar la provincia, desde cada rincón, desde cada experiencia, y que este conjunto cada vez mas fuerte, mas comprometido, mas conciente y sin lugar a que haya dudas, este espacio de debate... porque la constitución, la actual constitución de Entre Ríos es del año... ¿saben de que año es? digan un año.... bien del 33, es viejísima, no nos sirve. Tenemos que traer una que sea acorde a las exigencias concretas del pueblo de Entre Ríos. Y esta es la herramienta que entra en el debate ahora, y nosotros desde el banquito, desde cada experiencia, tenemos que aportar a ese debate. Con fuerza, con garra, esa es la línea que tenemos que seguir marcando. (...)Y el gran desafío es empezar un diálogo desde la experiencia que traen ustedes desde cada uno de los rincones de la provincia con el sistema político, económico, social y cultural de

⁵⁰ Se refiere a lo siguiente: hacia fines de 2007, la Entre Ríos comenzó un proceso de reforma de la Constitución Provincial. Varios políticos cercanos a las personas que gestionan el Banco Popular de la Buena Fe a nivel Provincial iban a asumir el cargo de Convencional Constituyente.

la provincia y ahí entrar en esa vinculación que nos tiene que servir para crecer y para dar [audio inentendible] la realidad de cada uno de los barrios y de cada una de las ciudades que forman parte de este conjunto.

Desde las exposiciones de los oradores se transmitió la imagen de gente trabajando activamente y en forma coordinada para la transformación, en el marco de un *proyecto* más amplio que el de dar, recibir y devolver dinero. Este proceso de transformación comienza en las personas que piden el crédito, en el *compromiso* que asumen con sus compañeros de *grupo solidario*, pero se extiende paulatinamente hacia niveles cada vez más amplios, ya sean territoriales, conceptuales e incluso políticos. Es por ello que la reforma de la Constitución entrerriana también involucra directamente a todos quienes participan del Banco Popular de la Buena Fe.

Que esta transformación comienza en la gente se expresó también con la proyección de un video al finalizar el encuentro. Los protagonistas de este video fueron prestatarios y promotores de varios *banquitos* locales de Entre Ríos, y también personas de la *Organización Provincial*. Para armarlo se había pedido a los diferentes *banquitos* locales que se encargaran de realizar registros audiovisuales y que incluyeran en ellos entrevistas filmadas a *promotores* y *prestatarios* que contaran sobre sus *emprendimientos*, sobre las razones que los llevaron a pedir un crédito, etc. En síntesis que *compartieran su experiencia en el banquito* frente a una cámara para mostrarlo durante el encuentro Provincial. Luego, estos diferentes registros filmicos fueron editados para hacer de ellos un solo video que se proyectó como cierre del encuentro. La primera persona en aparecer en cámara es una *prestataria*, quien cuenta las razones por las cuales se acercó al banquito:

Me acerqué al banquito por mi proyecto, yo siempre tuve proyecto de poner un quiosco y realmente para poder trabajar. Y empecé con muy pocas cosas, y ahora ya veo más el logro, de todo lo que tengo, tengo una pequeña sucursal, chiquitita, también que abrí, gracias al banquito.

Antes de que finalicen estos dichos de la prestataria comienza a escucharse una música que, luego de estas palabras, sube de volumen al mismo tiempo que se presenta el título del video: “Red de Bancos Populares de la Buena Fe de Entre Ríos”.

Mientras sigue sonando la música, luego del título aparece aquél dibujo de la bandera argentina que describimos cuando analizamos el Manual de Trabajo del *banquito* en el capítulo II, y que refleja un conjunto de gente trabajando sobre la

bandera argentina. Mientras sigue al música y luego de que la imagen se detiene un momento en el dibujo, comienza una secuencia fotografías de personas en diferentes reuniones y actividades del *banquito*, el mismo tipo de situaciones que hemos descrito en capítulos anteriores y que refieren a la capacitación, a las reuniones de centro, etc.

Luego de estas imágenes la música baja de volumen y aparece hablando a cámara la *Referente Provincial*:

el banco vino a poner una llama de esperanza, vino a poner sobre la mesa el valor de la solidaridad de la palabra empeñada. Pero por sobre todas las cosas abrió la puerta al mundo del trabajo a mucha gente que estaba excluida, que se sentía excluida. (...) Antes de conocer al Banco Popular de la Buena Fe yo era una persona escéptica, y descreída, que miraba los procesos desde afuera, y que sólo me limitaba a criticar lo que me parecía que no estaba bien. Cuando conocí al banquito cambié por una visión positiva, por una visión de esperanza. Empecé a pensar en sueños colectivos y a pensar en nuevas utopías. Pero sobre todas las cosas, los promotores y los prestatarios me enseñaron que los pequeños cambios cotidianos son el germen de las verdaderas transformaciones. Que lo que surge desde abajo es el germen de las verdaderas revoluciones.

Luego de la intervención de la referente provincial, es el turno de una promotora de la ciudad de Victoria, quien cuenta cómo el *banquito* cambió su vida:

Hace 4 años, cuando el fundador de todo esto, que fue Juan Carlos Stratta, fundador del banquito en Entre Ríos que ya no está entre nosotros, pero sí está espiritualmente, me convoca para trabajar en el banco, ahí ya empieza a cambiar mi vida. Porque tuve un poco de miedo, que yo no iba a poder, era algo, el banquito era algo nuevo, algo desconocido para Victoria y por lo tanto era un desafío. (...) Pero yo creo que vale la pena ver el cambio, vale la pena mirar los rostros de tantas mujeres que han ido concretando sus sueños y anhelos, y hemos formado esta familia grande que es la familia del banquito.

Luego, varias prestatarias aparecen hablando a cámara. Algunas de sus palabras son las siguientes:

Una prestataria de la localidad de Nogoyá afirmó que:

Mi situación ha cambiado en el tema de que puedo, he podido hacer estudiar a mis hijas, porque la entrada de dinero ha sido mejor por el tema de que yo he podido confeccionar ropa.

Otra prestataria, de la localidad de Crespo, dijo:

Yo pude a través del microcrédito comprarme una máquina, una batidora profesional, a través de ello pude hacer mis productos con más rapidez, en menos tiempo, tener mayor producción, y las ventas han aumentado, han crecido.

Desde Paraná, una prestataria comentaba que:

El banquito es una terapia para mi, porque me olvido de todos mis problemas, me desenchufo de lo cotidiano, y ahí nos reunimos y pasamos momentos muy lindos.

En síntesis, el video reconstruyó, condensó y transmitió, en quince minutos -tal su duración- la importancia de las personas y de los valores en el *banquito*: la solidaridad, el trabajo, etc., todo aquello que hemos descrito en capítulos anteriores y que se construye desde abajo hacia arriba.

Los Encuentros Nacionales estuvieron atravesados también por este tipo de sentidos, aunque en una escala más amplia y a través de una expresividad que recurrió no sólo a la oralidad y al audiovisual, sino también a formas teatrales, musicales y dramatizadas, situaciones de las cuales participó también la Ministra de Desarrollo Social de la Nación Alicia Kirchner. A continuación, entonces, volcaremos nuestra mirada a dos de estos *Encuentros Nacionales*

En forma sintetizada, los eventos estuvieron organizados a partir de la siguiente secuencia de acontecimientos:

- Acreditación y alojamiento de los participantes.
- Acto de Apertura y muestra de emprendimientos.
- Trabajo en comisiones.
- Plenarios.
- Fiesta.
- Acto de cierre.

Cada ítem se corresponde a un acontecimiento que estuvo delimitado temporal y espacialmente durante el evento. Es decir, ocurrieron en un determinado momento y en lugares distintos y con diferenciales formas de utilización del espacio. A su vez, cada uno de estos acontecimientos estuvo “encadenado” con el otro de forma tal que el orden no podría haber sido invertido. Esta secuencia se encontraba preestablecida por los organizadores, figurando por escrito en el *programa* que era entregado a cada participante durante la acreditación.

II Encuentro Nacional de Sistematización de las Prácticas

El *II Encuentro de Sistematización de las Prácticas* se realizó los días 4-5 y 6 de agosto de 2006 en las instalaciones del Hotel Bauen de Buenos Aires. Fui invitado a

este evento por uno de los *promotores* mientras estaba en la localidad de Paraná realizando trabajo de campo. Asistieron aproximadamente unas 200 personas provenientes de todas las provincias en las cuales el *banquito* funcionaba en ese momento. Todas estas personas formaban el *comité nacional de sistematización*, siendo en su mayoría *promotores y referentes provinciales* que se estaban encargando de la tarea de *sistematizar las experiencias de cada banquito local*. El *comité central*, por su parte, estaba integrado por el *equipo técnico del Ministerio*. Cada provincia había traído una carpeta que contenía el producto del trabajo de *sistematización*: recortes periodísticos en donde apareciera el Banco Popular de la Buena Fe o sus *prestatarios*, fotos de los *emprendimientos*, relatos escritos de vivencias, informes elaborados por los *promotores*, periodizaciones del *crecimiento* de los *banquitos* locales, etc. Estas carpetas se entregaban al *Comité Central*, quien se encargaría de realizar la etapa final del proceso: seleccionar, sintetizar y sistematizar propiamente dicho la información recolectada por cada provincia.

El coordinador del Banco Popular de la Buena Fe a nivel nacional ofició de coordinador del *Encuentro*, estando presente desde el momento en que los participantes comenzaron a entrar al salón del hotel en el cual se realizó el evento y dándole a cada uno que se le acercaba la bienvenida en forma personal y saludando con un abrazo efusivo y un beso. El salón, de unos veinte metros por diez, estaba cubierto de sillas hasta la mitad. Mientras los participantes se ubicaban, sonaba música a través de los parlantes montados sobre el escenario y hacia el cual estaban orientadas las sillas. Al entrar, era entregada una carpeta con el programa que contenía una síntesis del I Encuentro, y el *cancionero* del *banquito* compuesto por letras de canciones de diversos cantores de música popular argentina.

Una vez que los lugares fueron ocupados en su totalidad, el coordinador del evento tomó un micrófono y subió al escenario. Al escucharse una nueva canción, exclamó: *¡A ver! ¡Canción número uno del cancionero!* y comenzó a cantar por el micrófono, de memoria, la canción "Resistiendo" de Teresa Parodi. El público comenzó a cantar, a palmear y algunos se pusieron de pie para bailar. *¡No quiero ver a nadie sentado! ¡A bailar!*, exclamó el coordinador y siguió cantando mientras hacía reír al público con su paso de baile.

Luego del baile, el coordinador presentó con nombre y apellido al *comité central de sistematización*, seis personas que formaban parte del *equipo técnico del Ministerio*.

Una vez presentados, realizó un *balance* del *I Encuentro de Sistematización* realizado en abril del mismo año:

En ese entonces nos preguntábamos qué sistematizar y habíamos llegado a una definición propia de lo que es la sistematización. No una definición de los libros. Esta definición requiere cinco tiempos: 1. el punto de partida; 2. las preguntas iniciales; 3. la recuperación del proceso vivido: lo que sucedió y cómo sucedió desde 2002 hasta hoy: recuperar materiales, registros, acontecimientos del contexto social y político. Sin análisis, que quedó para este encuentro; 4. la reflexión de fondo que se realizará durante estos tres días: Sobre todo lo que pasó vamos a estar trabajando y 5. los objetivos de promotores, de prestatarios, del Ministerio, de la Organización Provincial. Durante este Encuentro vamos a compartir cómo fue el proceso de recuperación de lo vivido en cada lugar, qué aprendimos haciendo la sistematización, contar las experiencias como un aporte a la cultura del pueblo, a recuperar la cultura, el papel de la mujer en el banquito, la vida familiar y política de la comunidad. Las preguntas que nos tenemos que hacer es por qué pasó lo que pasó, para luego planear lo que sigue. Estamos en el momento más interesante [de la sistematización], nuestras cabezas en punto de ebullición. Tenemos que meternos en la pileta y ver hacia adónde vamos y cómo seguimos.

Luego de pronunciar estas palabras, pidió a los presentes que pasaran al patio que se encontraba al lado del salón para realizar una actividad que fue presentada como un *juego de integración*. El *juego* tuvo como objetivo que los participantes, personas de diferentes provincias y localidades, es decir personas de diferentes *banquitos*, se conocieran entre sí.

Las puertas que comunicaban el salón con el patio estaban abiertas de tal forma que sólo cabían dos personas al mismo tiempo a través de ella. Del otro lado de la puerta dos jóvenes de unos 25 años, dos *animadores*, como ellos mismos se definieron, sostenían cada uno una bolsa de la cual debíamos extraer un puñado de porotos de soja y garbanzos. Una vez que todos traspasamos el umbral de la puerta y nos encontrábamos dentro del patio con los porotos en la mano, los *animadores* pidieron nuestra atención y explicaron un juego que serviría *para empezar a conocerse los que no se conocen, y conocerse mejor los que ya se conocen*.

El juego es de a dos, explicó, pero van a ir cambiando de parejas. Es así, dijo, y lo ejemplificó con su compañero a través del siguiente diálogo que los participantes debíamos reproducir entre nosotros durante el juego:

- Hola, ¿cómo te llamás?
- Pepe
- ¿De dónde sos?
- De Bs. As.

- *¿Par o impar? dijo sosteniendo los garbanzos y porotos con la mano derecha en lo alto.*
- *Par, le contestó su compañero.*

Luego, a través de una gesticulación exagerada para que todos pudiéramos observar claramente lo que estaba haciendo, contó los porotos y le dijo a su compañero: *tengo siete, es impar, ¡perdiste!*

¿Se entendió? Primero con los que tienen al lado, y después van cambiando de pareja. Se preguntan los nombres, se dicen de dónde son y juegan al par o impar. El que pierde le tiene que entregar un poroto al otro, y después nos juntamos a ver quién pudo juntar más porotos.

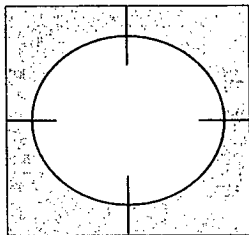
El *conocerse mutuamente* quedó así expresado a través del *juego*, reafirmando el lugar que ocupa este tipo de conocimiento en el *banquito*. El momento en el que se realizó el juego, como parte del acto de apertura, nos indica que *conocerse mutuamente* es de vital importancia en el *banquito*. En otras palabras, la idea implícita es que las personas se conocen no porque se relacionan a través de las actividades del *banquito*, sino que para relacionarse y para *participar* en él hay que conocerse. Así como los *prestatarios* y *promotores* comienzan un proceso de *conocimiento mutuo* durante las *jornadas de capacitación* para luego recibir y entregar el crédito, aquí se reafirma la idea de que este conocimiento debe ser la base sobre la cual se construye todo lo demás.

Inmediatamente después del que acabamos de describir, se realizó otro juego durante el cual se puso, valga la redundancia “en juego” un saber particular: saber administrar una agenda, un componente fundamental de la *disciplina del trabajo*.

Administrar el tiempo y los compromisos

Luego del juego de los porotos, los *animadores* pidieron que les prestáramos atención nuevamente. Una vez que la obtuvieron, uno de ellos comenzó a relatar una historia acerca de los *juegos de la infancia*, realizando algunas bromas respecto de la diversidad de edades que él mismo pudo observar desde la altura que le brindaba la silla sobre la cual se encontraba parado. Acto seguido, nos pidió que nombráramos juegos que habíamos jugado de niños. Mientras tanto, su “secretaria” iba anotando lo que salía en un afiche de cartulina. Una vez que quedó armada una lista, el coordinador anunció:

*bueno a jugar. Formen grupos de cinco*⁵¹. Una vez que de la masa de gente se podían distinguir los grupos formados, el *animador* sostuvo en lo alto, mostrándosela al público, una hoja de color sobre la cual había dibujado un círculo dividido en partes iguales con cuatro marcas ubicadas simétricamente sobre la circunferencia.



Qué es esto?, preguntó el *animador*, y nadie respondió. *Esto es un reloj*, dijo a continuación. *Pero está incompleto, le faltan las horas*. Señalando cada una de las marcas y explicando dónde iba cada número, afirmó: *acá vamos a ponerlas*. Mientras tanto, otra persona iba repartiendo una hoja con el mismo dibujo por cada

grupo.

Una vez que escribimos las horas correspondientes a las marcas del reloj, nos explicaron qué teníamos que hacer y cómo:

esto es una agenda. Lo que vamos a hacer es elegirnos 4 juegos de la lista, y arreglar con otro grupo si quieren jugarlo, y la hora en que lo queremos jugar, y cuando llegue esa hora, lo vamos a jugar en un lugar que también tienen que ponerse de acuerdo.

Los preparativos arrancaron inmediatamente y nos dedicamos a llenar la *agenda*. Nuestra primera negociación no tuvo éxito. Con un grupo quisimos jugar al “veo veo” a las tres, pero ellos querían jugar al “truco”. No hubo acuerdo. Cuando finalmente tuvimos dos compromisos hechos, nos dimos cuenta de que no sabíamos cómo, leyendo la hoja, determinar con qué grupo habíamos acordado qué juego. La *agenda* sólo nos reflejaba la hora y el tipo de juego, no nos daba información sobre nuestro equipo contrario. Es así que nos dimos un nombre a nosotros mismos en tanto grupo: “*los amuchados*” y preguntamos cómo se llamaban los otros, anotándolo respectivamente en cada uno de los compromisos pactados.

Todos los grupos se inventaron un nombre para diferenciarse. Cuando más o menos cada uno de ellos tuvo su agenda completa, el animador, nuevamente parado sobre la silla y hablando por el micrófono, dijo: *¡Uy, son las doce!, ¿qué teníamos que hacer a las doce? Busquen a su grupo y jueguen. ¿Cómo hacemos?* se escuchaba que muchos le preguntaban al animador. Nuestra cita era con el grupo “*Los correcaminos*” para jugar a esa hora al “tejo”, pero no teníamos los discos necesarios para jugar, y

⁵¹ Podemos suponer que el número de los integrantes de cada grupo no fue fortuitamente determinado, sino que tiene que ver con que los *grupos solidarios* que están formados por cinco personas.

menos aún arena de playa o tierra... *usen la imaginación*, dijo el animador. Es así que elegimos un rincón y, con los garbanzos y porotos utilizados en el juego anterior oficiando de discos, jugamos a algo que podría llamarse "tejo": arrimar el poroto. Cada uno tiró sus porotos y nunca se supo quién ganó. De todas formas ese no era el objetivo del juego.

Con una intención claramente pedagógica, este juego tuvo como objetivo "enseñarnos" a administrar el tiempo y los compromisos. En definitiva, a usar una *agenda*. Nuevamente surge la *enseñanza* como un elemento central del programa. Si bien el Banco Popular de la Buena Fe tiene como objetivo *crear trabajo para el que no lo tiene, incluir en la producción al que está excluido, brindarle acceso a los recursos a quién no puede acceder de otra forma*, la formulación e implementación de este tipo de políticas está determinada por el supuesto de que existe un tipo de carencia previa a la carencia de recursos: carencia de *disciplina*, de *conocimientos*, de *saberes*, carencias que también hay que suplir junto con aquella que refiere a los recursos económicos.

Después del juego nos invitaron a un almuerzo para que, luego de *un recreo de media hora* después de la comida, se armaran los *grupos de trabajo* que se repartirían en diferentes *comisiones*. Para almorzar me ubiqué junto a uno de los *promotores* de la ciudad de Paraná que había conocido en mi primer viaje a esa ciudad y quien me había invitado a participar del evento. Una de las conversaciones que tuvimos giró en torno al trabajo que implicó armar la carpeta con toda la información que requería la tarea de *sistematización*.

Incluso casi no me baño antes de salir, me decía el promotor. Estuve imprimiendo todo a último momento mientras hacía el bolso. Le decía a la impresora que imprimiera más rápido pero no me hacía caso.

Reproduzco lo que siguió en forma de diálogo tal como lo tengo registrado en mi libreta de campo:

- Fue un laburo de locos entonces.
- *Si, por una semana dormí tres horas por día.*
- Todo sea por el banquito.
- *Todo sea por el banquito. El tema es que nos matamos y le estamos haciendo el laburo a ellos, le estamos sistematizando todo, se lo traemos acá, y ellos no hicieron nada. Encima tenemos que trabajar por nuestra parte para vivir. Fernanda [otra promotora de Paraná] llega mañana porque no se pudo tomar el día en el ANSES, recién empieza ahí. Estamos entre el trabajo, el banquito, la facultad, y ni siquiera los 100 pesos estamos cobrando. Yo te digo que esto lo hacemos de pura dedicación, pero llega un momento que decís bueno, estás trabajando para otros, y no cobrás nada.*

- ¿Y esto se lo van a plantear al Ministerio?

- Si, si, se lo planteamos varias veces. El problema es que vos sabés que laborás para la gente, para los prestatarios y sabés que estás haciendo algo para ellos y eso es lo que te vuelve, eso no importa si cobrás o no. Pero también estás trabajando para ellos, y entonces te preguntás a veces para qué estoy haciendo esto.

Este malestar causado por *estar trabajando para otros* me lo expresaron también otros participantes. Durante el recreo charlé con un grupo de *promotoras* de diferentes provincias que afirmaron que *la sistematización había sobrecargado su trabajo como promotores*:

Una hizo toda una carpeta, decía una promotora, ¡por 100 pesos! y ese trabajo vale mucho más que 100 pesos⁵². Gastamos en celular, en locutorio, porque quieren todo en disquet, y yo no tengo computadora. Si vos te quejás, que no tenés familia, (intervino otra promotora), imaginate yo, que tengo hijos y que además del trabajo de promotora tenía que dedicarle tiempo a la sistematización mientras buscaba a los chicos del colegio. Estamos trabajando para los del Ministerio. Trabajar con las prestatarias no hay problema, es gratificante, lo que te vuelve es satisfacción. Pero trabajar para el ministerio se hizo muy pesado. El que menos gana ahí, gana 5000 pesos por mes y nosotros estamos haciendo esto por nada. Encima para el primer encuentro [de sistematización] nos trajeron a todos apretados en micros de porquería. Ahora por lo menos peleamos por micros más cómodos y lo conseguimos.

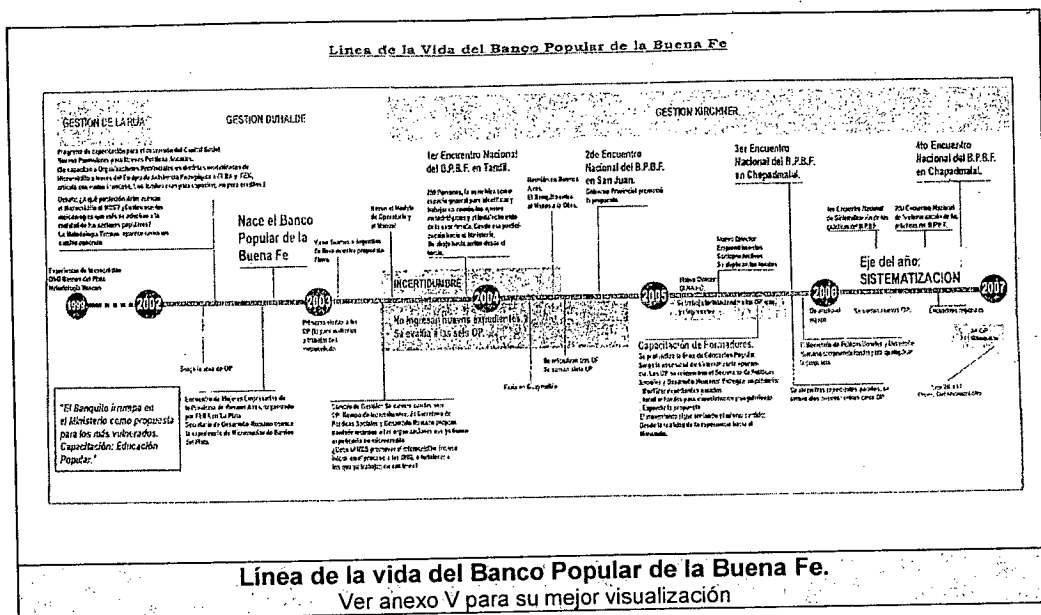
Una vez que todos los participantes volvieron del recreo y antes de armar las comisiones de trabajo, el coordinador del encuentro habló nuevamente al público. Sonaba otra vez música por los parlantes pero esta vez no hubo canto ni baile, sino una exposición del *crecimiento* del banquito: *Hemos otorgado en este tiempo 184 becas* [se refiere a lo que reciben los promotores por su trabajo] *y hemos abierto 2 nuevas Organizaciones Regionales⁵³ y se están gestionando otras 26, es decir, 112 banquitos más. 4128 créditos otorgados hasta ahora en todo el país, 4634 personas capacitadas, ¡Vamos esa tablita! ¡Qué bárbaro! ¡Más de 900 promotores en todo el país!*

Luego de mencionar estas cifras por el micrófono elevando la voz por sobre la música, el coordinador invitó a los referentes provinciales a que pasaran a *colocar a sus banquitos en la línea de la vida* que, colgada en una de las paredes, ocupaba una superficie de cuatro metros de largo y un metro y medio de alto. Se trataba de una línea de tiempo que comenzaba en 1999 y terminaba en diciembre de 2006.

⁵² Se refiere a las becas que cobran los promotores.

⁵³ Las *Organizaciones Regionales* son niveles de organización que habían surgido recientemente como producto del *crecimiento* del programa. La región aquí hace referencia a zonas dentro de la provincia.

VI. Los rituales de un banco y el compromiso con el Proyecto.



Cada *referente provincial* debía pasar al frente y colocar un recorte de cartulina de color en el cual figuraba el nombre de la ONG que oficiaba de *Organización Provincial* en la respectiva fecha en la cual había comenzado a trabajar con *el banquito*.

A medida que los *referentes* pegaban su cartulina en este gran cartel, el *crecimiento* referido por el coordinador comenzó a expresarse visualmente para todos. La *línea de la vida* fue cubriéndose de círculos de colores con los nombres de las *Organizaciones Provinciales* y pronto se transformó en una progresión de tonalidades que se hacían cada vez más numerosas a medida que avanzaban en el tiempo, a tal punto que a partir del 2005 ya no se podía leer el texto del cartel que había quedado “sepultado” bajo las cartulinas de colores. La *línea de la vida*, finalmente se transformó en lo siguiente:

abrieron su intervención, mientras una participan de de la comisión oficiando de “actriz” representaba a un explorador que llegaba a tierras desconocidas. De esta manera, una voz guiaba la actuación de la “actriz” que representaba mímicamente lo que se estaba diciendo:

Descubrimos angustias, pero también afectos. El proceso de sistematización nos movilizó por lo que descubrimos en la vida del barrio y de las organizaciones. Descubrimientos maravillosos. Realmente somos una familia. Recién cuando nos paramos y miramos para atrás dijimos: ¡La puta cuánto que hicimos!

Otro de los grupos decidió hacer un semáforo dibujado en papel afiche, acompañado por un texto y una exposición oral por cada color de sus luces.

Rojo para los problemas, amarillo para las dudas y verde para los logros: lo que pasó después del I Encuentro [de sistematización], el proceso de trabajo. Empezamos de abajo, con una oportunidad para el futuro. Esto fue importante porque pudimos no haber encontrado nada. Nos empezamos a comunicar y a armar un proceso de red, un proceso de memoria, qué es lo que pasó y miramos para atrás y para adelante, y que adelante sean todos logros, pero siempre hay dificultades en el proceso.

Cabe hacer notar en este tipo de situaciones la ausencia de las “quejas” y “malestares” que surgían en los momentos “intermedios” (los almuerzos y recreos). En las exposiciones públicas durante los plenarios, en las cuales notoriamente el componente expresivo fue marcado - a través de la teatralización de lo dicho, el uso de metáforas como la del semáforo o aquella utilizada por otro de los grupos que dibujó una escalera para representar *lo vivido en el proceso de sistematización*- los conflictos estuvieron opacados. Si afloraron, lo hicieron a través de expresiones ambiguas que referían a las *dificultades y problemas* relacionados con *no saber qué hacer, qué sistematizar y cómo*. Por ejemplo, una promotora afirmó que *no sabíamos qué hacer con tanta cantidad de datos. Costaba juntarnos porque los banquitos están desperdigados* [en localidades distantes de la provincia]. *No sabíamos qué buscar y lo que hicimos fue un seguimiento de los proyectos. Pero para otros se les hace difícil, por ejemplo, buscar datos de hace 2 años atrás*. Sin embargo, fueron todos problemas y *dificultades* superadas porque *todo funcionaba con los logros, en conjunto*.

Otro grupo compartió la reflexión acerca de las *dificultades* que implicó la sistematización debido a la *dispersión y distancia de las localidades* en donde funciona el banquito. *Llevó esfuerzo, tiempo, pero lo que nos encantó fue la integración*.

Aprendimos a conocernos, un logro espectacular. De esta manera, todas las *dificultades* expresadas eran acompañadas por un “pero”. *Pero fue gratificante, aprendimos mucho, logramos lo que nos habíamos propuesto.*

Las expresiones públicas en el contexto de momentos expresivamente estructurados (acto de apertura y plenarios) contrastaban marcadamente con lo dicho en momentos más “relajados” de los recreos y almuerzos, como por ejemplo, como había expresado los promotores en lo que refería a estar *trabajando para el Ministerio por cien pesos.*

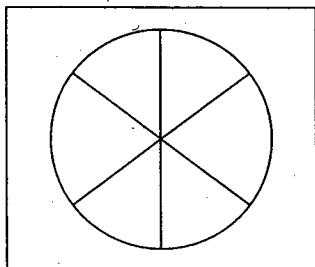
Tirar todos para el mismo lado.

Durante el acto de cierre de este encuentro el objetivo fue nuevamente expresar públicamente *qué sentíamos.* En esta oportunidad, *qué nos hacía sentir el banquito.* Las sillas habían sido levantadas y nos sentamos en el piso formando una gran ronda. El coordinador del evento –que también era el coordinador del programa a nivel nacional– nos explicó la actividad: *ahora les van a repartir unos corazones. Ahí vamos a escribir qué es lo que el banquito nos hizo sentir, qué sienten del Banquito, eso por lo cual ustedes están en el banquito.* Mientras tanto, una de las *chicas del comité central de sistematización* descolgó un mapa de la Argentina (de un metro y medio de largo y de 70cm de ancho) depositándolo en el medio del círculo sobre el piso. El coordinador explicó *que una vez escritos, depositemos nuestros corazones en el centro del mapa.* Un *promotor* que estaba sentado al lado mío tenía bien en claro qué escribir pues no dudó un segundo: *el banquito es una revolución.* Una vez que todos depositaron su corazón sobre la Argentina, el coordinador tomó un puñado y se dispuso a leer.

Se reservó la “mejor” frase para el final. Cuando tuvo el último corazón en la mano, dijo: *vamos a cerrar con este que es muy lindo,* y leyó: *ya lo vengo diciendo y lo repito. El banquito me dio un lugar en el mundo.* Cerramos con aplausos mientras los *animadores* se colocaron en el centro del círculo tomando el lugar del coordinador. Uno de ellos traía una gran soga que desplegó paralelamente a la línea de la ronda que formaban las personas sentadas en el piso, pasándola por detrás nuestro y dejándola descansar en el suelo.

Una vez que ató los dos extremos de la soga cerrando la circunferencia a nuestras espaldas, pidió que nos pusiéramos de pie. Entonces desplegó un rollo de hilo

sisal y dividió la ronda por la mitad. Luego trazó otras dos mitades de mitades con más hilo de forma tal que el círculo, visto desde arriba, hubiera seguido el esquema de una pizza cortada en seis porciones.



Mientras tanto, su compañero nos dividía en dos grupos asignándonos ya sea el número uno o el número dos.

Todos los número dos debíamos pararnos y, tomando la soga con ambas manos a la altura de la cadera, colocarnos de tal forma que miráramos hacia afuera del círculo. Los número uno debían por su parte realizar lo mismo, sólo que

parándose por fuera del círculo que marcaba la cuerda, y enfrentados cara a cara a los número dos. La tarea era hasta ese momento la de darle tensión a la soga. El *animador* tomó entonces la punta de cada uno de los hilos que marcaban las porciones y las fue atando a la soga principal indicándonos que abriéramos más la ronda para darle tensión a los hilos.

El círculo quedó entonces atravesado por tres hilos unidos en su punto de cruce de donde colgaba una tijera que se movía anárquicamente, siendo virtualmente imposible que la tijera se quedara quieta. Mirándonos absortos, aunque con expresión de contento, nos preguntábamos de qué se trataba todo ello. Ni bien estuvimos en la posición en que los *animadores* requirieron, con buena tensión en la soga y en los hilos, uno de ellos tomó el micrófono y pasó a explicar *la prueba difícil, que no siempre sale* que estábamos a punto de realizar.

Todo dependía de nosotros, dijo el animador. *Es una prueba difícil, que no siempre sale*, repitió, pero esta vez agregando que *al banquito le iba a salir si trabaja como sabe: todos juntos y en equipo*. Mientras tanto el otro animador colocó, a un metro de la tijera danzarina, una caja de cartón cuyas dimensiones podían compararse dos veces con las de una caja de zapatos. *¡No!, es muy fácil ahí*, exclamó su compañero. *¿Acá?*, le pregunta corriendo aún más allá la caja. *¡Perfecto!* En ese mismo instante supimos todos de qué se trataba: ¡era el jueguito de embocar la tijera!

Esto es muy difícil y no siempre sale, dice el animador nuevamente. *Tienen que meter la tijera en la caja, pero si trabajan todos juntos va a salir*. Ya estábamos a medio camino antes de que el animador concluyera esta frase, quien tuvo que salir raudamente del círculo encorvándose por debajo de los hilos para evitar ser atropellado. Fue un éxito rotundo, el de nuestra empresa, que concluimos con exclamaciones, gritos de triunfo y aplausos. Pero la prueba no terminó allí. El *animador* retiró la caja, y

colocó un cenicero, esos de un metro de alto, aún más allá de donde había ubicado la caja. El cenicero tenía un espacio menor por el cual hacer pasar la tijera con el agravante de que había que levantar la soga y luego bajarla para cumplir con el objetivo. Nuevamente, el animador se refirió al *desafío* que implicaba esta repetición de la *prueba*, ahora con un grado mayor de dificultad. Nos llevó menos tiempo que con la caja.

El último objetivo tenía un diámetro menor al anterior, un pequeño agujero por el cual cabían únicamente las hojas de corte de la tijera, no así su mango: una botellita de agua mineral. Esta vez se complicó bastante debido al constante pendular de la tijera. ¡*Más para acá!* ¡*No tiren tanto!* ¡*Bajemos ahora!* ¡*Bieeeeeen!* Los gritos de triunfo y los aplausos superaron los de las pruebas anteriores, e incluso fueron seguidos por abrazos y puños cerrados al mejor estilo de los deportistas de alta competencia cuando ganan un partido difícil.

El juego fue planteado como un *desafío* a la capacidad de los participantes de *trabajar en conjunto*. Se trató de una dramatización de la idea de que el *banquito es de todos*. Esta idea se verbalizaba sistemáticamente en una infinidad de situaciones y momentos de la *vida de Centro*; también quedaba expresada por escrito en los documentos internos del programa. Además, es entonada en las canciones que varios prestatarios habían compuesto para el *banquito*, y dramatizada en los momentos lúdicos y festivos que se organizaban durante los *Encuentros*.

A partir de este núcleo significativo compartido y sobre el cual existía un fuerte consenso (*el banquito es de todos*), se deriva que *tenemos que trabajar en conjunto, ser solidarios y tirar para el mismo lado*. Así como existían diversas formas de comunicarla, diversos códigos y medios, y distintas situaciones en las cuales se expresaba, los significados de esta idea eran diversos, contradictorios y potenciales fuentes de conflictos que asomaban cuando se trataba de definir si había que tirar para adelante o para arriba, para un costado o para el otro, y en qué momento. En el juego realizado durante el acto de cierre de este encuentro, sin embargo, todos supimos para qué lado tirar, y no faltaron sentimientos de orgullo por una tarea colectiva cumplida con éxito.

El “juego” se transformó entonces en una dramatización de los *valores* tales como la *solidaridad* y la *cooperación*. Si relacionamos este juego con el acto de depositar “nuestros” corazones sobre la “argentina”, escritos con frases relativas a los *sentimientos hacia el banquito*, queda entonces nuevamente representada, metafórica y

ritualmente, la idea de la nación construida en conjunto, la idea de *comunidad organizada*. Tambiah (1979) afirma que la eficacia de este tipo de actos deriva de una performance que utiliza varios medios de comunicación a través de los cuales los participantes experimentan intensamente el evento, ya que remiten a valores que son inferidos por los actores durante la performance. Para nuestro caso,

Una vez concluida la *prueba* comenzó nuevamente a sonar música y el coordinador del evento tomó el micrófono para decir unas palabras como cierre oficial del encuentro. Pidió un aplauso para todos los participantes, para el *comité central de sistematización, para el comité nacional*, invitándonos luego a abrazarnos y a desearnos mutuamente lo mejor. Al instante, nos vimos todos enredados en un intercambio de abrazos y besos con promesas de volvernos a ver, promesas que se cumplieron dos meses después durante el IV Encuentro Nacional.

El IV Encuentro Nacional de *emprendedores*.

El IV Encuentro Nacional de emprendedores y Organizaciones de Microcrédito "Con trabajo y Organización afianzamos el Proyecto Nacional y popular" fue realizado en noviembre de 2006 en las instalaciones del complejo turístico de Chapadmalal⁵⁴. Participaron, según los organizadores, unas 1600 personas.

En medio de los tres Hoteles del Complejo Turístico que se estaba utilizando para el *encuentro* se había armado una carpa de 50 metros de largo y 25m de ancho en la cual se realizaron los actos de apertura y cierre, los plenarios y la fiesta. El interior de la carpa estaba dividido longitudinalmente en dos mitades que se correspondían con dos espacios funcionales diferentes: uno en el cual había un escenario o palco y sillas para 1600 personas. El otro, un espacio "libre" en el cual se montó el primer día una *muestra de emprendimientos* que fue levantada luego del acto de apertura para que funcionaran las comisiones de trabajo. A su vez, los patios y ambientes abiertos de los hoteles funcionaron también como lugares de reunión.

Ubicar a 1600 personas que van llegando ininterrumpidamente durante toda una mañana en tres hoteles no fue tarea sencilla para los organizadores. Previendo que durante la acreditación y el alojamiento era posible que surjan eventualidades que hagan

⁵⁴ El complejo turístico de Chapadmalal depende de la Secretaría de Turismo de la Nación. Está compuesto por 9 hoteles separados entre sí por amplios espacios parquizados. El complejo cuenta, a su vez, con 19 "bungalows" que integran el área Presidencial.

que esta instancia se demore más de lo previsto, *la gente del Ministerio* comunicó por correo electrónico a los distintos *banquitos* los procedimientos y los modos en que cada *organización provincial* debía realizar su llegada.

Eran los *Referentes Provinciales* los responsables de cada *delegación*. Es decir, los responsables de que la gente de los *banquitos locales* de su provincia pudieran alojarse y acreditarse sin mayores dificultades. El correo electrónico enviado con las indicaciones para la acreditación y alojamiento agradecía a los *referentes* por esta *importante y especial tarea*. En primer lugar, al llegar al complejo, los micros⁵⁵ debían detenerse para que en la administración se chequeara la información de los pasajeros. Luego debían dirigirse al hotel asignado para su provincia. Llegada al hotel, la *delegación* esperaba en el "hall" *sin bajar el equipaje del micro*. En uno de los correos se claraba que: *se les avisa [a los pasajeros] que estén atentos, puesto que se les llamará a su debido tiempo para ubicarlos en las piezas*.

En la recepción sólo podían reunirse el *referente* a cargo de la *delegación* y el equipo de recepción del hotel para organizar la asignación de las piezas que ya estaba establecida en los listados correspondientes. Luego se autorizaba a los participantes a bajar el equipaje y a retirar la credencial que identificaba a las personas como *prestatarios* o como *promotores* asignándolos a su vez en las comisiones de trabajo. En la credencial figuraba una letra del abecedario. Todas las Z, por ejemplo, sabían que trabajarían juntas en las comisiones. Luego de retirar las identificaciones, el personal del hotel acompañaba a los participantes del *encuentro* hacia las habitaciones compartidas entre 4 o 6 personas.

Los *referentes* de cada provincia eran quienes tenían acceso directo a los organizadores en todo lo que refería a la logística del Encuentro, y los responsables de que *sus delegaciones* cumplieran con los horarios para las comisiones de trabajo y el resto de las actividades programadas con estricta precisión: salvo por una hora luego del almuerzo y una *salida comunitaria* a la ciudad de Mar del Plata al segundo día, no había tiempo que no estuviera ocupado por alguna actividad programada. Los *referentes provinciales* debían a su vez encargarse de que las *normas de convivencia* fueran cumplidas.

Rara vez hemos podido observar que los *referentes provinciales* de los *banquitos* dieran órdenes e indicaciones directas y concretas a los *prestatarios* y *promotores*.

⁵⁵ Cada *organización provincial* se había encargado de organizar el traslado y contratar el transporte desde las localidades hasta el lugar del *encuentro*.

Aquí, sin embargo, eran la “autoridad”, en el sentido de que eran los que daban las indicaciones para que la dinámica del evento se desarrollara tal como *la gente del Ministerio* lo había planeado.

Los *promotores* ocupaban también una visible posición de autoridad aunque ubicándose “por debajo” de los *referentes*. Se ocupaban de que las indicaciones de los *referentes* se cumplan. Se encargaban además de los pequeños detalles del fluir del evento: de que la gente *no se olvide las cosas por ahí*, de repetir que se deje siempre la llave de la habitación en recepción, de recordar los horarios de los almuerzos, de apurar a los más lentos, de tener presente a sus *prestatarios* y hacer que concurran a las comisiones de trabajo, así como de recordar los pequeños detalles logísticos como no ir a almorzar a otro hotel porque las porciones ya estaban calculadas, recordar el lugar de la enfermería, e insistir en que debíamos todos *comportarnos en forma comunitaria* para que este evento puede realizarse *de la mejor manera posible*.

Durante todo el encuentro, pero especialmente en los momentos de llegada, alojamiento y acreditación, las jerarquías en juego se hicieron visibles expresándose en forma pragmática y en función de la resolución de situaciones prácticas en las cuales *no había que perder el tiempo* y ser lo más expeditivos posibles. Si bien es un dato que puede parecer obvio si se lo considera aisladamente, no lo es si se lo considera en función de una dinámica mucho más amplia que oscila entre la expresión del igualitarismo y la visibilización de jerarquías en diversos contextos y actividades que se realizan en el marco del programa del Banco Popular de la Buena Fe.

Una situación en la cual me vi personalmente implicado puede ilustrar también cómo operaron las jerarquías durante el encuentro. Cuando me tocó el turno de acreditarme para que me asignen una habitación, explico las razones por las cuales me encuentro allí y me encuentran en la lista bajo el rubro “*suelos*”, y referenciado como “*investigador*”. *Te vamos a poner con Raúl, un chico del Ministerio*, me dicen. *Esperá un segundo que ahora te acompañamos a la habitación*. “Qué bien”, pienso, “voy a dormir con un informante”. Sin embargo, para mi desgracia, *el chico del Ministerio* resultó ser de otra subsecretaría y no sabía nada acerca del *banquito*. Estaba participando del encuentro, justamente, para informarse acerca del Banco Popular de la Buena Fe y como parte de una iniciativa de ambas subsecretarías para comenzar a *trazar puentes y trabajar en conjunto*.

Más allá de la anécdota, lo interesante de *este chico del Ministerio* fue que me resolvió el problema de las comidas. Para almorzar, desayunar o cenar había que tener

un *cartón* que cada uno de los participantes debía pedirle a *su referente provincial*. Como yo no tenía *referente* pues Entre Ríos estaba alojado en un hotel distinto, todos los intentos por conseguir un *cartón*, intentos *el chico del Ministerio* había dejado en mis manos, fracasaron.

Cuando reconozco la derrota, Raúl me dice: *vos seguime a mí, y decí que estás conmigo*. Acto seguido, se coloca en la cola para entrar al comedor. Los *referentes provinciales* estaban parados en la puerta e iban llamando a la gente por localidad para que vayan entrando y ubicándose en las mesas. Raúl encara por detrás de la gente de Provincia de Buenos Aires. Cuando ven que estábamos tomando envión para entrar con Escobar, nos preguntan: *¿Y ustedes? ¿De dónde son ustedes?* Entonces, con voz firme y segura, Raúl dice: *el señor y yo somos del Ministerio. Ah, entonces sí, pasen por favor*.

Durante el almuerzo me enteré que en el hotel en el cual estaba alojado, el hotel 5, era el hotel de los *banquitos nuevos* y de los *banquitos* “por nacer”. La gente de Misiones con quien estaba compartiendo la mesa, por ejemplo, todavía no había comenzado con la entrega de los créditos. Estaban allí para *aprender*. Los de Avellaneda, Provincia de Buenos Aires, eran un *banquito nuevo*. *Yo soy de las primeras, recién empecé a pagar las cuotas*, me comentó una *prestataria*. *No tenemos tanta experiencia*. Por su parte, en los hoteles 7 y 8, más cercanos a la carpa, se alojaban los *banquitos más viejos, con experiencia*, y el *equipo técnico* del Ministerio. En este sentido, la organización que resultó de la asignación de los hoteles expresaba a su vez el “estatus” de los distintos *banquitos*. Era claro que de un lado de la ruta estaban los *banquitos nuevos*, y del otro lado de la ruta, junto a la carpa central, los *banquitos viejos, con más experiencia*. Luego de una hora de descanso después del almuerzo, a las 15hs estaba programado el acto de apertura en la carpa central.

El Proyecto Nacional y Popular puesto en escena.

El acto de apertura, así como los plenarios, requirieron de un escenario o palco para su realización. Los presentes estaban claramente diferenciados entre quienes participaban desde el escenario y quienes participaban como público. Durante el acto, el núcleo de la acción giró en torno a la expresión del valor de la *solidaridad* asociado a la pertenencia a una misma comunidad de referencia y a un mismo *Proyecto*.

La interacción entre el público y el coordinador del acto así como entre el público y los oradores estuvo focalizada en dos cuestiones: por un lado, en la palabra de los funcionarios ejecutivos del Ministerio de Desarrollo de la Nación y, por otro lado, en una actividad que dramatizó y comunicó la unión de todos los banquitos bajo el mismo *Proyecto Nacional y Popular*. Lo que ocurrió en este acto de apertura, así como en los plenarios y actos de cierre, estuvo planificado con antelación. El equipo técnico había solicitado por correo electrónico que los participantes llevaran diversos elementos que aportaron al desarrollo del evento. Para usarlas durante el acto de apertura, aunque sin adelantar con qué fin, se había solicitado a las *delegaciones* de cada provincia que llevaran una *bolsa con semillas autóctonas de cada lugar*.

Mientras nos acomodábamos en las sillas, sonaba música. Cuando ya éramos una cantidad considerable de gente pero aún no estaba completa la carpa, Marcelo, el coordinador del programa a nivel Nacional que ofició a su vez de coordinador de los actos desde el escenario, tomó el micrófono y empezó a “arengar” a la gente. *¡Qué lindo!* Exclama dilatando las vocales y dándole un tono musical a su voz. *¡Cuánta gente de todo el país, tantos emprendedores! ¡Dónde está la gente de Jujuy! ¡Dónde está la gente de Córdoba! ¡De Santa Fe!* Con cada mención a las provincias (creo que no se olvidó de ninguna), los *banquitos* hacían notar su presencia gritando, aplaudiendo y chiflando, como contestándole, “acá estamos”.

Una vez que estuvimos todos ubicados, la música bajó de volumen y comenzó formalmente el *Encuentro* con la mención de los objetivos de la jornada: *Acá estamos, todos juntos, para trabajar durante tres días en el lema del encuentro: “Con trabajo y Organización afianzamos el Proyecto Nacional y Popular”*.

Luego de que explicara la dinámica del encuentro y se repitieran las recomendaciones hechas durante el alojamiento y la acreditación, el coordinador pidió que nos pongamos de pie para entonar el Himno Nacional Argentino. Cuando todos estuvieron nuevamente sentados, anunció que Alicia Kirchner, la Ministra de Desarrollo Social de la Nación, estaba por subir al escenario. Al instante, las 1600 personas nos paramos al mismo tiempo para mirar hacia la entrada de la carpa que daba al escenario, pero la Ministra no apareció. Se dio lugar, entonces, a los *testimonios* de los *emprendedores*.

La primera persona en subir al escenario y dar su *testimonio* fue una *empresadora* de La Paz, Entre Ríos. Reproducimos aquí un fragmento de sus dichos tal como los hemos registrado:

Yo hago arreglo y hago reciclado de ropa con lo que me prestó el banquito. Siempre digo que soy joven para jubilarme y vieja para buscar trabajo. Hoy, en el banquito crezco como persona, estoy empezando el camino de promotora. El banquito mejora la calidad de vida, despierta saberes dormidos, hay que luchar por los derechos de vivir con el propio trabajo. Hoy, gracias al banquito los sueños se cumplen. Gracias a todos.

Luego fue el turno de un promotor de Tandil:

Nosotros desde nuestra organización trabajamos con niños. Nos vinieron a proponer lo del banquito y dijimos que sí, porque hay que partir de los derechos. Que el padre tenga trabajo garantiza los derechos de los niños. El banquito cambió la vida de todos nosotros. No sólo por el dinero sino por los amigos. Nos permite luchar por un futuro mejor.

Y, para concluir la sección de los testimonios, habló una referente provincial:

Cambiar las cosas con experiencias chiquitinas y sostenidas. El banquito es una herramienta chiquita, pero trabajamos como red, hay un nuevo compromiso. (...) Avanza un proyecto nacional.

El siguiente orador fue un funcionario del equipo técnico del Banco Popular de la Buena Fe. *Les voy a mostrar una foto de nosotros*, dijo, *que evidencia en qué punto estamos*. Esta foto consistió en una lista de números y cifras respecto de la evolución del programa a lo largo de los últimos tres años: la cantidad de Organizaciones implicadas, la cantidad de créditos otorgados, de promotores capacitados, etc. Todo reflejaba el *crecimiento del banquito*.

Luego, el coordinador del acto tomó nuevamente el micrófono e invitó a Alicia Kirchner a pasar al escenario, quien subió acompañada por el subsecretario, ubicándose ambos en una mesa dispuesta sobre el palco. El subsecretario, a quien le tocaba hablar, dijo: *yo me voy a parar. Voy a hablar bien cortito*.

Yo hace 15-20 años era más flaco y tenía más pelo. Trabajaba con los fondos PROSAC⁵⁶ y los problemas legales y administrativos que había. Después entramos en la gestión con Alicia y Daniel Arroyo⁵⁷, y en esto de los microcréditos había un vacío legal: ¿cómo era esto de entregar un subsidio que se convertía en crédito? No lo entendían los legisladores, no lo entendían los contadores. Entonces Alicia dice: 'paremos todo hasta que lo resolvamos'. Lo paró, fue una decisión de ella, y

⁵⁶ Programa de Saneamiento para Poblaciones en Situación de Carencia.

⁵⁷ Viceministro de Desarrollo Social de la Nación.

sacamos la ley. Esta señora la sacó⁵⁸. Las organizaciones de microcrédito tenían problemas jurídicos y con esta ley nos estamos poniendo de pie. Es nuestro reconocimiento hacia ustedes. Acá estamos, estamos con la ley, estamos con la Ministra. Y sobre todo, estamos con ustedes.

Después de las palabras del subsecretario y antes de que hablara la Ministra, el coordinador del acto tomó nuevamente el micrófono y pidió que pasaran representantes de los *banquitos* de cada provincia para volcar las semillas que habían llevado en una gran bolsa hecha con la bandera argentina que estaba a sus pies, en el piso, al borde del escenario. *En el gesto de arrojar las semillas va el aporte de cada localidad para construir juntos este proyecto*, afirmó. *Juntos cantemos la canción No 10 del cancionero⁵⁹*. Mientras las provincias se adelantaban a volcar las semillas, todos cantábamos la canción y el coordinador del evento exclamaba: *¡Y vienen las semillas de Tucumán!, ¡de Entre Ríos! ¡Todos aportan estas hermosas semillas para que de fruto este Proyecto Nacional y Popular!*

Alicia Kirchner, que se encontraba sentada en la mesa sobre el escenario, se levantó ni bien la segunda provincia se encontraba depositando semillas y caminó hasta el límite del escenario. Se acercó a la gente y se agachó para quedar a su altura, pues el escenario estaba a desnivel del piso en donde estaba apoyada la gran bolsa. Recibió entonces, de la mano de un *emprendedor*, un paquete de semillas. A partir de allí, fue la Ministra quien comenzó a volcarlas en la gran bolsa - bandera.

Cuando el “semillero” estuvo completo, el coordinador tomó nuevamente el micrófono y gritó: *¡Viva la Patria!*, ante lo que el público respondió *¡Viva!* El coordinador, entonces, alzando su voz al límite de lo posible, exclamó: *¡Viva el proyecto nacional y popular! ¡Viva!* le ofreció nuevamente el público. *Bueno*, continuó, *hagamos ahora silencio para escuchar con atención y con cariño a la Ministra Alicia Kirchner.*

Primero quiero agradecer a todos ustedes este símbolo de la solidaridad. Esto tiene un valor incalculable, hay un pueblo que pone todo de sí para poner a nuestra patria de pie. Comparto plenamente con ustedes esta línea del microcrédito. Hay mucha fuerza para el microcrédito. El gobierno nacional, por decisión del presidente ya tiene las partidas. ¿Pero saben de quién va a depender esto? Hay lugares muy lejanos que no saben del banquito. Les pedimos a ustedes

⁵⁸ Durante el 2006, Alicia Kirchner asumió como Senadora y luego de un tiempo volvió a hacerse cargo del Ministerio. Es durante este periodo al cual se refiere el subsecretario cuando afirma que la Ministra “sacó” la ley de microcréditos.

⁵⁹ El *banquito* tiene su cancionero, que incluye las letras de las canciones que se pasan durante este tipo de actos en todos los Encuentros.

que ayuden al Ministerio para ampliarlo en el 2007 en todo el territorio nacional. No hay país que pueda crecer sin organización. Desde la línea del Plan Manos a la Obra vamos a trabajar también con los que menos tienen. Tenemos tanta fe, que el nombre que le pusimos a la Comisión Nacional de Microcréditos es el de Padre Carlos Cajade⁶⁰ ¡Ayúdenos! Hagamos una inmensa red y acerquemos el microcrédito a todas las organizaciones del país. Plantemos estas semillas y hagámoslas prosperar.

A través de la unión de las semillas se comunicó un particular significado de la *solidaridad*. A su vez, una representación del futuro estaba inscrita en este símbolo que nuevamente apareció en términos de una ‘metáfora vital’ e hizo referencia al *nacimiento, al crecimiento y a la prosperidad*. No es arbitrario que el primer fondo que reciban las organizaciones para empezar a entregar los microcréditos se llame, justamente, *fondo semilla*. Tampoco es casual la reiterada insistencia en el *crecimiento* del banquito, expresada ya sea desde el nivel personal, desde el lenguaje técnico de los números, o a través de metáforas vitales de este tipo como la siembra, el *plantar semillas y hacerlas prosperar*.

No fue la única ni la primera vez que pudimos apreciar que se expresaban este tipo de metáforas. Recordemos que durante la primera reunión de las *jornadas de capacitación* los prestatarios deben escribir en una hoja en blanco los *siete momentos más importantes de su vida*. Aunque este ejercicio se realiza una vez durante la primera reunión, la *línea de la vida* se extiende simbólicamente desde las personas del grupo solidario hasta abarcar toda la realidad del Banco Popular de la Buena Fe que como vimos, también tiene su propia *línea de la vida*.

A través de estas metáforas vitales también se expresa la antigüedad de los diferentes banquitos: existen banquitos locales *más jóvenes y más viejos*, con *más experiencia* y con *menos experiencia*. Estas metáforas aparecen una y otra vez en todas las actividades del programa, y aquí fueron reafirmadas en un contexto particular y por una persona en particular: la Ministra de Desarrollo Social de la Nación. Estas instancias ritualizadas, además de reforzar y reproducir estos significados, también plantearon una continuidad que durante la vida cotidiana del *banquito* en los barrios y localidades, si bien es percibida, no es experimentada: la continuidad entre la sede local

⁶⁰ “Nacido en La Plata el 2 de mayo de 1950, el Padre Cajade fue ordenado presbítero para esa Arquidiócesis el 18 de agosto de 1979. Fue bendecido con la misión de fundar el "Hogar de la Madre tres veces Admirable" para chicos de la calle y muchas obras de asistencia y promoción social que nacieron de allí. Cofundador, junto al sociólogo Morlachetti, de la Federación de los Chicos del Pueblo, órgano que nuclea en Argentina las obras de Niñez, con el correr de los años (...) Cajade se convirtió en uno de los referentes más importantes del país, en materia de acción social y promoción de la niñez.”

Fuente: http://www.schoenstatt.de/news2006/top_news_sp.php

del banco (la parroquia, la biblioteca popular, etc.), la Provincia, el Estado y la Nación – Patria, encarnada todos los protagonistas del *banquito* que, *juntos*, construyen al Estado - Nación.

El acto terminó aproximadamente a las 18hs. Entre este acto y la cena se formaron distintas comisiones de trabajo para *trabajar en grupos interprovinciales sobre el Lema del Encuentro: “con trabajo y organización afianzamos el Proyecto Nacional y Popular”*, tal como se indicaba en el programa del encuentro.

El trabajo en comisiones: ¿qué haríamos si...?

En las comisiones de trabajo no faltaron momentos en donde los *valores* y el *compromiso* se pusieron, literalmente, “en juego”. En una de las comisiones en las cuales participamos, la consigna fue trabajar sobre la evaluación de la marcha de los *emprendimientos*. El trabajo fue planteado en forma de un Juego de la Oca no competitivo. La coordinadora del grupo, una *promotora* de Rosario, pidió que formáramos dos equipos mientras desplegaba el tablero y colocaba en el centro un dado enorme hecho de cartón que había que tomar con ambas manos para poder tirar. No había carrera en este juego de la oca. A juicio del grupo esto hacía al juego bastante aburrido, pero a juicio de los organizadores lo hizo bastante instructivo: *acá no competimos entre nosotros*.

Cada grupo partió de un lugar del tablero distinto sin destino alguno, más que el de responder a preguntas que se correspondían con los colores de los casilleros y que el coordinador tenía anotadas en su planilla. Las preguntas eran del tipo *¿qué haríamos si...?* A partir de esta fórmula se planteaban diversas situaciones concretas que podría llegar a vivir un *emprendedor* en su *emprendimiento*. La idea era compartir experiencias o reflexionar acerca de cómo resolver o aprovechar la situación planteada, dependiendo de si se tratara de una *dificultad* o de una oportunidad. Cada color de casillero se correspondía con alguna temática general: rosa, *trabajo*; amarillo, *organización*; verde, *Proyecto Nacional y Popular*. Al compartir experiencias se generaban debates. Una de las preguntas - situaciones planteaba el siguiente hecho: *llegó la plata y el promotor se la comió toda, y no hay plata para créditos. ¿Qué hacemos?*

¡Eso no es el banquito, no es el espíritu del banquito! ¡Hay que echarlo, y que no vuelva nunca más!, respondió encolerizado un señor mayor, *emprendedor* de la

provincia de Córdoba. Acto seguido, se desarrolló el siguiente diálogo ente dos *emprendedoras*:

E1: Nosotros teníamos un líder en el grupo, que cobraba la cuota y después la iba a entregar en el banquito y una vez no entregó nada y hay gente que figura que no pagó la cuota, pero sí la pagó.

E2: ¡Pero en el banquito no hay líderes!

E1: Nosotros nombramos un líder⁶¹ de cada grupo.

E2: No, no es líder, es el referente.

La discusión comenzó a girar entonces alrededor de la forma de administrar el dinero, la forma de organizarse en la *vida de Centro* y al ideal de *participación*. La coordinadora intervino en un momento cerrando el debate, afirmando que

el tema es que tienen que ir todos juntos a pagar la cuota. Si no, no hay vida de Centro. En todo caso, uno sólo puede pagar, pero que vayan todos. Uno junta la plata, el que la lleva, pero tienen que ir los cinco a la reunión. Que vaya uno sólo está mal. Por eso pasan esas cosas, no se trabaja solidariamente.

Esta intervención ilustra la idea de que sin el *compromiso* de la *participación* y la *solidaridad*, el *banquito* no funciona: *no hay vida de Centro*.

Las conclusiones del intercambio de experiencias eran luego volcadas en distintos afiches que serían colgados a la vista de todos para que se pudiera apreciar qué se había trabajado en cada comisión. En el armado de estas conclusiones, el coordinador de la comisión de trabajo, siempre un *promotor*, ocupaba un rol particular. Interpretaba el contenido de los debates y los sintetizaba, abstrayendo en palabras clave lo que se había dicho y diluyendo de esta forma las divergencias que habían surgido.

Una de las discusiones más importantes que se dieron en varias comisiones fue el tema de los intereses de los créditos que el Ministerio había recientemente eliminado⁶². Muchos querían pagarlos, otros estaban en contra. Ningún afiche reflejó esta situación. En una de las comisiones el coordinador decidió explícitamente no colocarlo aún cuando el grupo le solicitó que lo hiciera, apelando a la no unanimidad al respecto. Todo aquello que era objeto de impugnación o desacuerdo, terminaba diluyéndose en la incuestionabilidad de las ideas reflejadas en los afiches: *trabajar con dignidad; ser*

⁶¹ No pudimos constatar a qué se referían concretamente para este caso con que habían nombrado a un *líder*. En otras circunstancias, hemos notado que el líder es el primero que recibe el dinero en el grupo solidario. Cómo se decide quién es varía de acuerdo a las circunstancias. A veces es aquél que tuvo la iniciativa de conformar el grupo, a veces es el que necesita el dinero en forma más urgente, y en otras ocasiones se decide por sorteo.

⁶² Luego de un tiempo los intereses fueron nuevamente implementados.

solidarios; fomentar la autonomía, que no eran otra cosa que los *valores* del banquito, un “lenguaje común” (Leach, 1976) construido a partir de intereses divergentes y constantemente reinterpretados por los actores en el curso de su acción.

Luego de las comisiones de trabajo, los resultados de las mismas eran puestos en común durante los plenarios.

Los amigos y los enemigos del banquito.

Durante el primer plenario, la acción y la interacción adoptaron también formas expresivas, incluso podríamos decir aún más marcadas que durante la apertura. Este acto también se abrió entonando una canción. Una vez concluida, y luego de que todos bailáramos un poco, el coordinador tomó el micrófono para referirse a la consigna que convocaba el plenario: *¿De qué hablamos cuando hablamos de Proyecto Nacional y Popular?* A continuación pronunció las siguientes palabras:

Hoy hacemos honor a todos los que estamos trabajando para construir un Proyecto Nacional y Popular. Esto no es hacer cualquier cosa, es hacer lo que cada uno de ustedes está haciendo. Que tengan trabajo y el pan de cada día, porque los poderosos se han quedado con el pan de otros.

Entonces, el público le contestó:

¡No lo vamos a permitir!

Y el coordinador continuó:

Los grandes imperios saquearon el oro, la plata, han querido apagar el Proyecto Nacional y Popular. Los monstruos han querido aniquilar a sangre y fuego a los militantes de esta causa.

En ese instante, se corta la música “alegre” que sonaba por los altoparlantes siendo reemplazada por una “tenebrosa” música de tambores. Por detrás del público entró entonces una procesión de *monstruos*. El contador del Banco Popular de la Buena Fe, vestido con un frac hecho con los colores de la bandera Norteamericana, estaba disfrazado de *Tío Sam*. De sus bolsillos sobresalían billetes verdes; en su cintura llevaba un puñal, y sostenía en lo alto un cetro con una calavera. Pero no estaba solo. Detrás del *Tío Sam* la procesión de monstruosidades se completaba con el diablo, seguido de ogros

y otros personajes intimidantes que eran objeto de chiflidos, abucheos e insultos por parte del público. Cada *monstruo* llevaba un cartel colgado al cuello con leyendas de diverso tenor que los identificaba como *los enemigos del banquito, los enemigos de la Proyecto: el fantasma de la inflación, las empresas extranjeras de servicios públicos, los políticos corruptos, el clientelismo, la mano dura, el FMI, las dictaduras, las multinacionales que vienen por nuestros recursos naturales, etc.* Mientras caminaban entre la multitud, los monstruos agredían a la gente pegándole con sus cachiporras inflables en la cabeza, dramatizando ritualmente la violencia ejercida hacia la *causa* por aquello que representaban.

Cuando los *monstruos* llegaron al escenario se subieron para “atacar” al coordinador que, recordemos, era el Coordinador Nacional del programa. Cuando lo alcanzaron, lo agarraron del cuello, le pegaron con las cachiporras, y de pronto se le tiraron encima. El coordinador nunca dejó de hablar por el micrófono acerca del *Proyecto Nacional y Popular*, aún en el momento en el cual se perdió de vista entre los monstruos por unos segundos. Cuando logró evadirse se adelantó dejando a los monstruos atrás que, ya “pacíficos”, comenzaron a bailar al son de la música.

Es difícil de determinar si este “ataque” estaba planeado o no. Sin embargo, en función de la representación no tiene sentido tratar de descifrar si esta escena fue parte o no del libreto. Sin embargo, el efecto comunicativo de los monstruos atacando al coordinador del banquito y éste pudiendo “zafar” fue vívidamente experimentado: los monstruos atacan a los *militantes del Proyecto Nacional y Popular*, atacan al *banquito*, pero éste no se doblé. El informe final del encuentro redactado por los técnicos del ministerio trae a cuenta esta escena describiéndola de la siguiente forma:

“[nombre del coordinador] intentaba echarlos pero era en vano. El Tío Sam lo tomó por detrás y le puso el cuchillo en la garganta. Fue un momento horrible, nadie sabía qué iba a pasar... Pero todos comenzamos a escuchar una musiquita, pero no era cualquier musiquita, era esa que viene de la lucha, esa que nos refresca la memoria y nos anima para seguir, y entonces los vimos, entraron ellos, los que lucharon siempre construyendo el Proyecto Nacional y Popular”

Luego de la escena del ataque de los *monstruos* la música cambió de tenor y fue nuevamente escuchada una canción que transmitía alegría para recibir esta vez a una nueva procesión, pero no de *monstruos*, sino de sus contrarios: los *militantes de la causa*. Esta procesión fue mucho más concurrida que la anterior. Se trataba de los *militantes que dieron su vida por el proyecto nacional y popular, militantes que*

estuvieron presentes y fueron homenajeados a través de enormes fotos que una gran cantidad de personas sostenía en lo alto haciéndolas recorrer por entre el público.

Quien encabezaba esta procesión de *militantes* era Juan Domingo Perón, seguido inmediatamente atrás por *Evita*, y luego Juan Carlos Stratta, uno de los *padres fundadores del banquito*, quien había fallecido unos meses atrás. Acompañaban a estos tres *militantes* otros como Atahualpa Yupanqui, El “Che” Guevara, El General San Martín, Carlos Mugica, Rodolfo Walsh, Paco Urondo, Liliana Rivero, Susana Bermejillo y muchos más⁶³. Mientras eran nombrados por los altoparlantes, y luego de su recorrida entre el público, los *militantes* comenzaron a subir al escenario y a bailar al ritmo de la murga que iba entrando a la carpa, al mismo tiempo que ‘echaban’ al *Tío Sam* y a sus *monstruos*. El informe del encuentro se refiere a esta escena de la siguiente manera:

“varios compañeros ingresaron a la carpa acompañados por la murga llevando en alto fotos gigantes de los compañeros [militantes del Proyecto] y no saben la cara del Tío Sam, no sabía dónde meterse, quiso ir con su ejército de monstruos a echar al pueblo pero no pudo. Se ligó un ‘Strattazo’ en la cabeza⁶⁴ que tuvo que salir corriendo como rata por tirante, con sus monstruos, la gente los silbaba y también los echaba de la carpa. Fue un momento sumamente emotivo, todas las fotografías gigantes se subieron al escenario mientras eran nombradas y de fondo sonaba la murga como expresión popular de nuestro pueblo. Bueno, zafamos, nos salvaron.”

Hay ritos que consisten “en recordar el pasado y, de alguna manera, en reactualizarlo por medio de una verdadera representación dramática” (Durkheim 1992: 346). En este sentido, parecería que las referencias a Juan Domingo Perón y a los *militantes* fallecidos así como las referencias a los *monstruos* del neoliberalismo están inscriptas en un pasado del cual se pretenden recuperar ciertos aspectos (la memoria de los *militantes que dieron su vida*) y superar otros (los *monstruos del neoliberalismo*).

Pero lo que se está poniendo en juego al recordar el pasado es la justificación de actitudes y acciones del presente (cf. Leach 1976). Estos eventos ritualizados ponen en escena a toda la *comunidad del banquito*, que se constituye así en espectadora de una

⁶³ Para armar esta escena, así como para aquella de la gran bolsa de las semillas, se había pedido a cada *banquito* local que llevara fotos de los *militantes que dieron su vida por el Proyecto Nacional y Popular*. Sin embargo, la forma de utilización de estas fotos así como la secuencia en la cual “entraron” los *militantes* fue establecida por los organizadores.

⁶⁴ Se refiere a lo siguiente: quien llevaba la foto de Juan Carlos Stratta le habría pegado con ella en la cabeza al *Tío Sam*. No tenemos la posibilidad de chequear si esto realmente ocurrió, aunque en realidad no tiene relevancia hacerlo. Leemos esta descripción del informe, así como toda la escena, como una división que se está estableciendo, simbólicamente, entre diferentes posiciones políticas, división que implica expresar públicamente quiénes son los *amigos* y quiénes los *enemigos*.

representación visible de cómo “ella misma” se relaciona práctica y tácitamente con las cosas del mundo (cf. Bourdieu, 1991), con las personas que viven en él, y con las acciones que le dan forma. Esta puesta en escena, esta representación se expresó a través de la construcción de límites sociales y a través del rechazo hacia todo aquello que está del otro lado de los “límites”.

Se trató, en definitiva, de la expresión pública de una adhesión. El *compromiso*, que durante el proceso de implementación de los créditos es un *compromiso de participación* es, en este contexto ritual, un *compromiso con el proyecto nacional y popular* construido colectivamente. Los protagonistas de esta construcción colectiva ya no son simples prestatarios, es decir, deudores de dinero, sino *emprendedores*; pero no de un emprendimiento económico, sino de un *proyecto colectivo* de escala nacional.

Luego de que fueran “expulsados” los *monstruos* hizo su entrada el *tesoro* del banquito, un cofre cargado por dos personas que repartían recortes en cartulina con la forma de las provincias del país sobre las cuales se podían leer las ideas que habían surgido de las comisiones de trabajo: *trabajar con dignidad, solidaridad, etc.* Recordemos que el *tesoro del banquito*, en el manual de trabajo analizado en el segundo capítulo era

“el de la VIDA digna para todos. En la caja fuerte se guarda la posibilidad de todos de acceder a bienes y servicios, al trabajo, a la educación, a la salud. En definitiva en ella se guardan los valores que permiten al hombre dignificarse personal y comunitariamente y que merecen ser celebrados, por ello en el banco es muy importante celebrar la vida, la caja fuerte guarda el sentido de la fiesta y la alegría de un pueblo que no pierde la esperanza” (Manual de Trabajo del Banco Popular de la Buena Fe p.7)

Mientras las provincias circulaban de mano en mano y eran intercambiadas unas por otras, fuimos cubiertos por una gran bandera argentina, formándose así por sobre nuestras cabezas un techo celeste y blanco que era sostenido por todos y bajo el cual seguíamos bailando.

Cuando participé del Encuentro Nacional del Banco Popular de la Buena Fe, noté que los prestatarios eran llamados también, y sobre todo, *emprendedores*. De hecho, el nombre que se le dio al encuentro fue *IV Encuentro Nacional de emprendedores y Organizaciones de Microcrédito “Con trabajo y Organización*

afianzamos el Proyecto Nacional y Popular. Ya no se trataba de *prestatarios* que encaraban un *proyecto productivo o de servicios*, sino de *emprendedores* involucrados en un *Proyecto Nacional y Popular*. *Emprendedor*, en el contexto de los encuentros, significa aquél que “emprende”, se “embarca” o *formar parte de* una causa colectiva, a tal punto que *ganarse el pan de cada día* a través del *emprendimiento* que posibilitan los créditos es sinónimo de *construir y formar parte de un proyecto colectivo de escala nacional*.

En estos eventos opera entonces una reclasificación de las personas *pobres y excluidas del trabajo* -tal como son definidos los destinatarios del microcrédito en el manual, por ejemplo- en *emprendedoras* de un *Proyecto*, reflejando aquella transformación de una relación económica inicial, una relación crediticia-microfinanciera, en una relación que se expresa en un lenguaje político

Lo que nos revelan los encuentros nacionales es, en definitiva, un acto de comunión política. Las condiciones de posibilidad para este acto de comunión son producidas a lo largo del tiempo que lleva solicitar, capacitarse, recibir y devolver un microcrédito. En síntesis, este “acto de comunión” visibiliza qué es lo que los prestatarios devuelven: *participación* y adhesión a una *causa*. Es decir, reconocimiento.

Las relaciones que se construyen en esta política social son relaciones políticas. A lo largo de los capítulos hemos mostrado cómo es que se construyen. En rigor, deberíamos decir: no “son” sino que “se hacen” políticas. Se crean como tales a lo largo del ciclo de los créditos. Sin embargo, se trata de relaciones políticas diferentes a las que se dan entre el votante – candidato o entre el líder y los seguidores o militantes. Los Encuentros Nacionales, tal como los hemos descrito, pueden ser entendidos como una forma de comulgar. Quienes participan demuestran públicamente que son parte de y que *participan* de la *comunidad*, de su *proyecto* y de su causa. Si bien creen en ella al adherir públicamente, no son “militantes” plenos de esta causa. Son, si se nos permiten las metáforas religiosas, como aquellos creyentes que participan de los sacramentos sin llegar a ser feligreses de la iglesia. En síntesis, quienes participan de estos eventos no participan plenamente de la “comunidad” entendida términos políticos, pero sí de ciertos momentos de comunión.

VII. Conclusiones: el ciclo en su “totalidad”

Hemos tomado como problema de esta investigación la relación entre una lógica microfinanciera y una lógica estatal que se nos presentaba como contradictoria desde diferentes ángulos: en primer lugar, la lógica microfinanciera fue creada proclamando un “desplazamiento” del Estado, pero fue incorporada como elemento central de la implementación de una política social del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. En segundo lugar, la metodología Grameen fue creada en función de garantizar la generación de beneficios, pero las políticas sociales no operan bajo esta lógica. En tercer lugar, la metodología microfinanciera regula relaciones económicas entre prestadores y prestatarios de dinero, pero quienes la llevan a la práctica bajo el nombre “Banco Popular de la Buena Fe” afirman estar realizando política. Teniendo esto en cuenta nuestra pregunta central fue: ¿cómo se produce “lo político” a partir de la implementación de una metodología crediticia desarrollada bajo una lógica del beneficio (micro) financiero? Para comenzar a explorar estas cuestiones hemos partido del análisis de la forma en que se produjo, a lo largo del tiempo, la lógica microfinanciera que regula las transacciones entre quienes dan y reciben un crédito y que el *Grameen Bank* y el Banco Popular de la Buena Fe comparten.

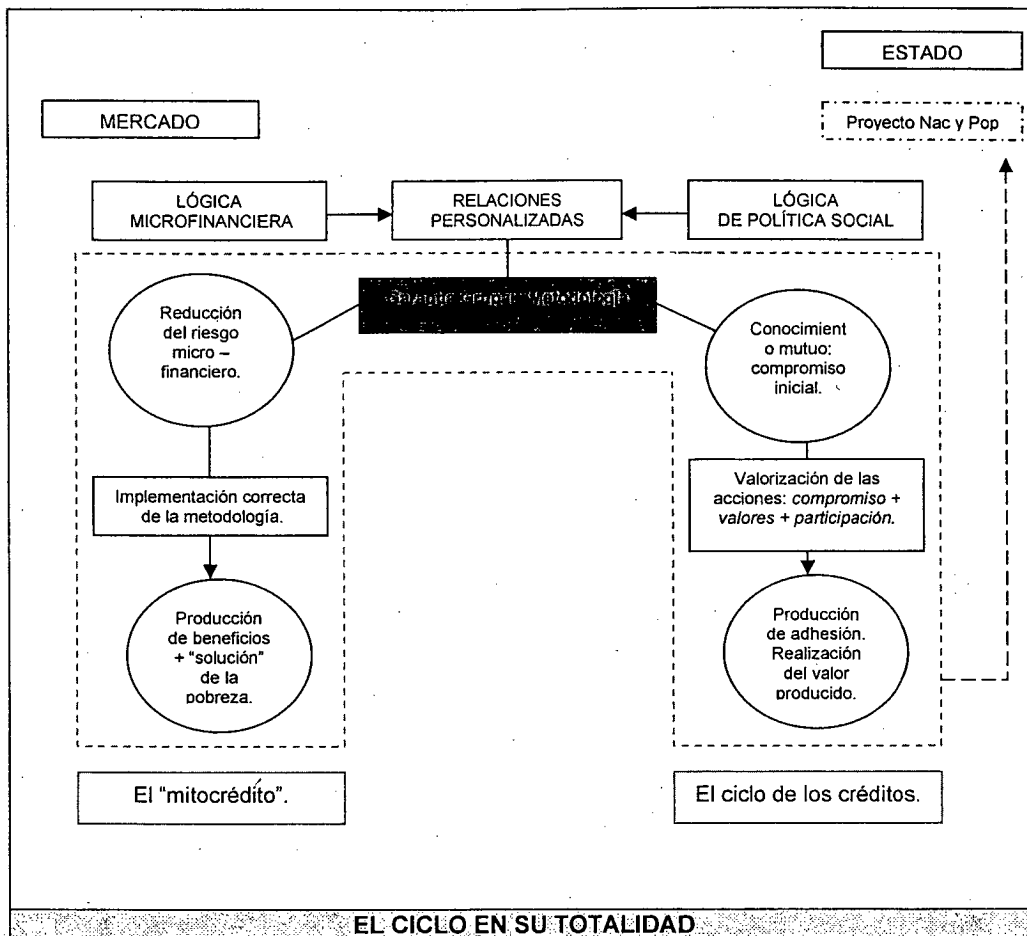
Entendimos a esta metodología como el producto de un largo proceso de producción e imposición de formas legítimas de intervención sobre la pobreza que se produjeron proclamando un “desplazamiento” del Estado en dicho campo. Un elemento central de esta legitimación fue la creación del microcrédito como una “idea innovadora”, “revolucionaria” y “única”, por la cual hay que “luchar” contra todo aquello que se le oponga o la obstaculice. En este contexto, Muhammad Yunus, el autoproclamado y reconocido por otros como “inventor” de esta metodología, encarnó esta lucha como ejemplo paradigmático para todas aquellas personas e instituciones que se fueron sumando a su “misión”. El Premio Nobel de la Paz del cual fue merecedor, no fue sino un signo de la consagración de este proceso.

Una vez estandarizada e impuesta como legítima, esta metodología fue exportada a una gran cantidad de países y reapropiada localmente. En algunos casos a través de instituciones que operaban (y operan) bajo el nombre “Grameen”, en otros casos por diversas ONGs comenzaron a entregar microcréditos como parte de sus programas de intervención social. Para el caso analizado por nosotros, se trató de la

incorporación de esta metodología a una lógica estatal, lógica contra la cual habría “luchado” Yunus, el “héroe mítico” del “mitocrédito”, a lo largo de la creación del *Grameen Bank*.

Como una “versión” del “mitocrédito”, el Banco Popular de la Buena Fe mantiene ciertos elementos y refuncionaliza otros. En este sentido, la metodología es adoptada en su aspecto técnico y formal prácticamente en forma idéntica, pero en el marco de un proceso de creación de valor que opera en un registro diferente al de la producción de beneficio financiero.

Recordemos que la metodología Grameen es la codificación de las acciones que deben realizar las partes involucradas en las transacciones de dinero e involucra un control personalizado de las deudas. Este componente personalizado, inscripto en la metodología, es el punto de partida de una “refuncionalización” que, en el marco del ciclo de los créditos del Banco Popular de la Buena Fe, tiene como resultado relaciones personalizadas que adoptan un valor diferente a aquél que se encuentra objetivado en la metodología. Esta metodología es al mismo tiempo el punto de partida, el de convergencia y el punto de divergencia -en el sentido de apartarse progresivamente- entre ambas “versiones”. Podemos esquematizar esto de la siguiente manera:



La metodología microfinanciera implica relaciones personalizadas, aunque el lugar que ocupan estas relaciones en la versión del Banco Popular es distinto. En los términos financieros del *Grameen Bank* y en función de la reducción del “riesgo de retorno” de los intereses, el control personalizado es el fundamento de esta metodología, siendo que ésta es producto de un desarrollo sistemático que logró crear diversos mecanismos que garantizan la eficacia en las transacciones, mecanismos que son efectivos, justamente, a través del control personalizado. Es por ello que se los denomina “mecanismos de reducción del riesgo” o “incentivos para la devolución”. Esta personalización tiene como supuesto el hecho de que las personas que se agrupan “se conocen entre sí”. En términos financieros, conocen los “riesgos de default” de aquellos con quienes se asocian como garantes. De esta manera, el conocimiento mutuo es tomado como pre-existente. En el Banco Popular de la Buena Fe, el *conocimiento mutuo* entre los garantes no es preexistente, sino aquello que se produce a lo largo de las

sucesivas fases del ciclo de los créditos en términos de la creación del *compromiso* de ser *solidarios, honestos y disciplinados*.

El análisis de la metodología, aún cuando se encuentra formulada en los documentos del Banco Popular de la Buena Fe, específicamente en su manual del trabajo, no es suficiente para explicar la dinámica del proceso de implementación de los microcréditos, debido a que se encuentra readaptada en un contexto significativo distinto. Sin embargo, no se trata de algo enteramente “nuevo”, sino de una versión distinta, creada a través de relaciones que articulan una lógica microfinanciera y una lógica de las políticas sociales entendidas como “fenómenos políticos”. (Shore y Wright, 1997).

Sin embargo, la política no queda oculta detrás de la economía, sino que es el objetivo manifiesto de quienes formularon el programa. Pero no fue sino hasta que nos encontramos con la obligación de *estar y participar* que la dimensión “política” comenzó a tomar forma para nuestro caso. Esto nos llevó a relacionar la *participación* con formas de adhesión cuya base son el *compromiso* y la observancia de los *valores* que *sostienen* al Banco Popular de la Buena Fe, y por los cuales hay que *defenderlo de quienes puedan perjudicarlo*: las personas *deshonestas y no solidarias* por ejemplo. La evidencia de este *compromiso*, para los protagonistas del *banquito*, no es sólo el pago a término de la cuota y la devolución de los intereses. Es también el hecho de *participar*. *Quien no participa de las reuniones semanales, quien no está, o quien desaparece*, aún cuando sea *cumplidor* en sus pagos, *no es un prestatario comprometido*.

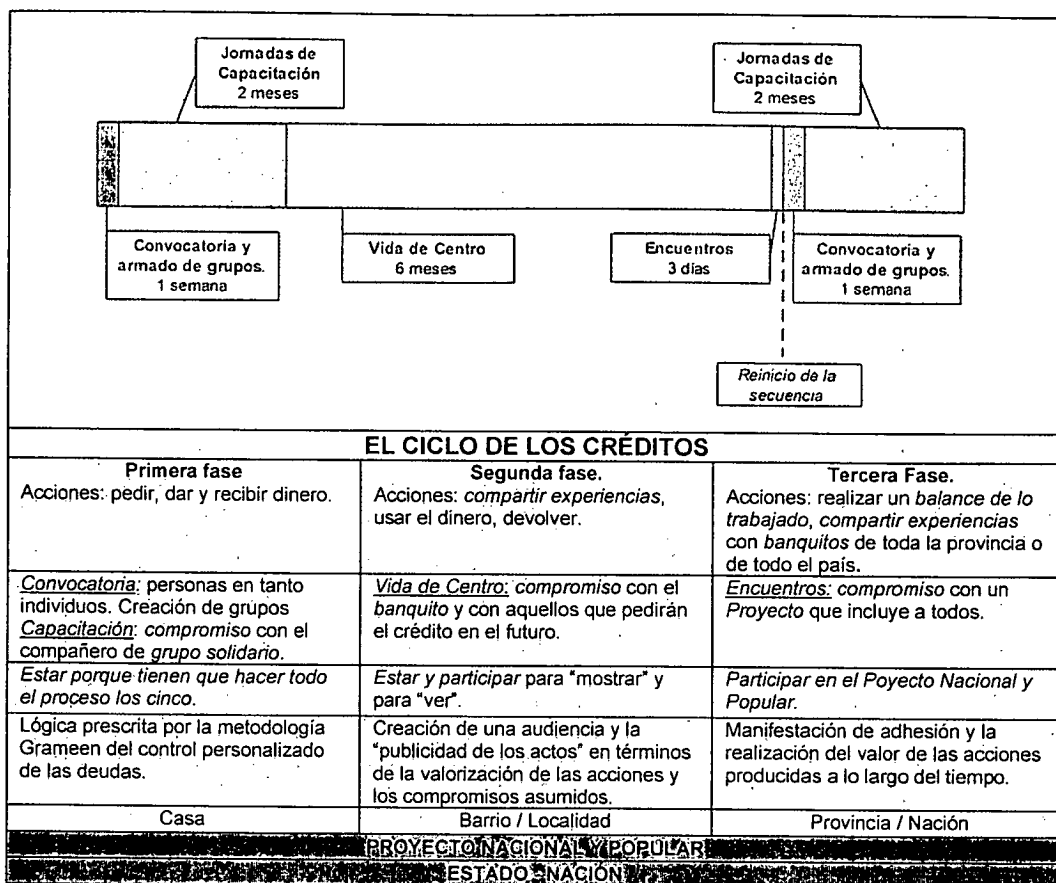
La *participación*, unida al *compromiso* y a los *valores*, se realiza en la esfera pública en los grandes eventos anuales y en términos de adhesión al *Proyecto Nacional y Popular*. En estos eventos los cuales el Banco Popular de la Buena Fe es presentado y representado como una causa que hay que defender y por la cual hay que luchar, aspectos que también aparecen durante la *vida cotidiana del banquito*, durante la implementación en terreno: *al banquito hay que defenderlo, porque si no se cae*.

El lenguaje microfinanciero inicial del programa no es un lenguaje que oculta o enmascara su condición política, tal como se da en otros contextos (cf. Shore y Wright, op. cit.), sino un lenguaje a partir del cual la política se construye. Entregar microcréditos, darle a los *prestatarios* la posibilidad de *insertarse en el mundo del trabajo* es, en sí mismo, desde la perspectiva de quienes formularon este programa, una cuestión política: una *ruptura con el neoliberalismo* y la *construcción de un Proyecto Nacional y Popular*.

Ahora bien, la política en este contexto no se reduce simplemente a una ruptura proclamada. Indagando en el proceso de otorgar y recibir un microcrédito hemos llegado a la conclusión que el *prestatario* se ve inmerso en una triple obligación: la de recibir y devolver el dinero, y la de *participar*. Estas obligaciones se encuentran asociadas a un *compromiso* que se va construyendo y ampliando a lo largo del tiempo y que tiene como fundamento inicial un compromiso entre seis personas: el grupo solidario y el promotor. De esta manera, en las fases iniciales del ciclo, este *compromiso* es “reducido” y se construye entre las personas que solicitan el crédito durante las *jornadas de capacitación* previas a la entrega del dinero. Sin embargo, va ampliándose progresivamente: mientras los *prestatarios* devuelven el dinero y concurren a las *reuniones semanales de Centro*, el *compromiso* se extiende a todos aquellos que forman parte del *banquito local*.

Las relaciones que se constituyen entre el *promotor* y el *prestatario* durante el proceso de solicitud operan, en el Banco Popular de la Buena Fe, como primera expresión de la construcción de un *compromiso* que “comienza” en las jornadas de capacitación, pero que va progresivamente subsumiéndose en una dinámica más amplia, transformándose en un *compromiso* con el *banquito* como *proyecto*, un *compromiso* que se expresa públicamente en términos de una adhesión.

Cada fase del ciclo de los créditos en el Banco Popular produce “algo” que no está en la fase anterior, pero que tiene a ésta como condición necesaria para su realización. Las fases pueden resumirse de la siguiente manera. Utilizamos para ello nuevamente el cuadro del ciclo presentado en la página 141:



Las *jornadas de capacitación* podrían entenderse no sólo como el momento en que comienza a producirse el *compromiso*, sino fundamentalmente como comienzo de la producción de la *capacidad de comprometerse*. Una de las formas de saber si una persona se *compromete* es si *participa*, ya que sin la *participación de todos*, el *banquito se cae*. En este sentido, *compromiso* y *participación* son inseparables. Es por ello que afirmábamos, siguiendo a Douglas, que la *participación* podía leerse como el "principio de legitimidad" del *banquito*: *sólo así las cosas funcionan*.

Ya desde el inicio del ciclo de los créditos del Banco Popular, las relaciones son significadas en un doble registro: el económico, por lo que acabamos de mencionar y que refiere a la lógica microfinanciera así como a la adecuada administración de un emprendimiento, pero también en términos de *compromisos mutuos* entre los garantes del crédito. La *capacidad* de asumir dichos *compromisos* está determinada en función de si las personas adscriben y adhieren a ciertos *valores* como la *honestidad*, la *disciplina* y la *solidaridad*. La primera fase del ciclo de los créditos está, justamente, en función de determinar dicha capacidad. De allí que el nombre de *jornadas de*

capacitación pueda entenderse también en el doble sentido que le dan a esta fase los dos tipos de conocimiento que se ponen en juego en función de “generar” unas relaciones de *compromiso*: el *conocimiento mutuo* y la *enseñanza* de cómo hay que armar los *proyectos* y cómo se administra un *emprendimiento*.

En estos términos, más que mecanismos de reducción del riesgo, lo que hemos descrito forma parte de procesos cognitivos que van produciendo la imposición de formas adecuadas de comportamiento y acción en el marco de la producción de relaciones personalizadas. Más que una mecánica (a lo que nos lleva la idea de “mecanismo” de reducción del riesgo), se trataría de una dinámica. En síntesis, devolver el dinero para que el compañero de grupo pueda recibir, se transforma en la primera expresión de que la persona es capaz de *mantener la palabra, de mantener un compromiso*. Durante la *capacitación* se pone en juego qué significa ser “buen *prestatario*”: hay que *aprender cómo se administra un negocio, un emprendimiento*. Hay que *saber de costos fijos y variables* por ejemplo, hay que conocerse mutuamente y comprometerse a ser *solidarios, honestos, etc.*

En consecuencia, un “buen prestatario” no le ocultaría al promotor respecto de deudas anteriores en las cuales ha incurrido y no usaría el dinero para otra cosa que no esté incluida en el *proyecto* presentado. El *compromiso* es “puesto a prueba” y los sentidos que adopta se relacionan a su vez con la devolución del dinero. Pero debido a que son puestos a prueba frente a una “audiencia” que les “otorga” valor, se genera una obligación más, que es paralela a la de devolver dinero: la obligación de *estar y participar*. De lo contrario, no existe la esfera pública que “juzgue” las acciones en términos de los *compromisos* y los *valores*.

Durante la vida de Centro estos *compromisos* se ponen efectivamente “a prueba” a medida que, al mismo tiempo, se van progresivamente ampliando y alcanzando niveles cada vez más inclusivos: la casa y los *compañeros del grupo solidario* primero; luego el barrio, *durante la vida de Centro*, donde el resto de los *grupos solidarios* comienzan a relacionarse entre sí, a *compartir experiencias* y a *estar para participar* de todas las reuniones y actividades semanales que el *banquito* organiza.

Durante esta fase del ciclo, ocasionalmente, se reúnen grupos de distintos *centros* de una misma localidad, con lo cual se *comparten experiencias* en el marco de relaciones más amplias que las del barrio. Finalmente, en la última fase del ciclo, los *Encuentros Provinciales y Nacionales* generan niveles que incluyen a los otros -la Provincia y la Nación- y que se constituyen en instancias ritualizadas durante las cuales

los compromisos, los *valores* y la *participación* adoptan la forma de adhesión, dando de esta manera forma específica, real y concreta a una “totalidad” entendida como *El Proyecto Nacional y Popular*. Esta última fase es, en definitiva, la realización del valor producido a lo largo de las otras fases del ciclo. La realización del *compromiso, de los valores y de la participación*.

Pero del *banquito* no se *participa* de cualquier manera. Hay que “atenerse” a ciertas pautas y valores construidos en una constante negociación y disputa que enmarca las relaciones entre los *promotores* y los *prestatarios*. Los actores participan, pero en una forma desigual en estas disputas. Son los *promotores* quienes están posibilitados de definir, sancionar y controlar los comportamientos adecuados dentro de la lógica del programa. Tienen la capacidad de “incautar” los bienes comprados con el crédito, de rechazar el dinero a un prestatario si *miente* respecto de otras deudas que tiene, de entregar menos dinero que aquél que solicita un *prestatario* en la renovación de un crédito, etc. A través de la apelación a los *valores* y a las *pautas culturales* del *banquito* y gracias a su posición en la estructura organizacional y jerárquica del programa, tienen la capacidad de juzgar, sancionar, premiar y advertir sobre las acciones y los comportamientos que se alejan de dichos *valores*, aunque con la “ayuda” de los ojos vigilantes de todos que, como “guardianes” de los compromisos asumidos, están siempre atentos a todo aquello que ponga en *peligro al banquito*.

En relación con esto, las disputas en torno al uso del dinero, por ejemplo, expresan un conflicto más profundo que se expresa en divergencias en las formas de determinar las necesidades y las prioridades económicas de las personas, a tal punto que *arreglar el techo de la casa* con el dinero del crédito, por ejemplo, se transforma en un acto *deshonesto*. En este sentido, las formas adecuadas de actuar se expresan en términos de *valores* producidos a lo largo del ciclo de los créditos, siendo que las acciones de todos son medidas en función de estos valores y en la esfera pública, ante la audiencia compuesta por todos aquellos que, como uno, *participan y son parte del banquito*.

Los actores del Banco Popular de la Buena Fe se representan este ciclo en términos del *crecimiento* y en términos del *proyecto* y el *Proyecto*. Mientras las personas que forman parte del *banquito* *crecen* económica y personalmente al comenzar a trabajar en *su proyecto de emprendimiento*, van relacionándose y *compartiendo experiencias* con cada vez más gente y el *proyecto individual* va resignificándose en un *proyecto* más amplio: *el banquito*, un *proyecto* que incluye no sólo a los que *están* sino

a los que vendrán. Porque si al *banquito no se lo defiende, se cae, y los que vienen atrás no podrán seguir recibiendo créditos.*

Al generarse relaciones cada vez más abarcativas e inclusivas se produce, al mismo tiempo, una esfera pública compuesta por una “audiencia” que vigila constantemente aquellas acciones y comportamientos que se “alejan” de los *valores* y que, en consecuencia, podrían *poner en peligro* al *crecimiento* y al *banquito* como *proyecto*. De esta manera, los *valores* se producen en la acción y en la interacción y están en función de ponderar y comparar esas mismas acciones entre sí. La *honestidad*, por ejemplo, opera como parámetro de medida para juzgar las acciones de los demás y para que los demás juzguen las de uno.

El dar, recibir y devolver inscripto en relaciones de tipo personalizado no puede considerarse como “alternativa” al mercado o al estado tal como proponen los autores del M.A.U.S.S. al analizar los “sistemas de don”, sino como formas constitutivas de estos “otros” dominios. Por supuesto no estamos tratando con relaciones de don “puras”, porque al menos una dimensión de la obligación de devolver (la económica, la de devolver el dinero) es reiteradamente expresada por los protagonistas y se hace explícita en todos los contextos: desde la solicitud del crédito, pasando por las *jornadas de capacitación y las reuniones de Centro*, o en los “relatos ejemplificadores” que refieren a los *valores*.

No estamos tratando con relaciones puramente financieras porque el carácter de las transacciones está determinado y significado por *valores* que exceden a los monetarios ; *valores* que hacen a la persona y que excluyen a unos e incluyen a otros de las transacciones que, además no son “anónimas”. Tampoco estamos tratando con relaciones marcadas únicamente por la lógica burocrática, pues estamos en presencia de derechos y las obligaciones que se producen en el marco de relaciones personalizadas y a través de la acción e interacción.

En todo sistema de valor hay divergencias constantes y continuas luchas por la definición de qué es aquello que debe ser valorado. (cf. Graeber, 2001:104). Al ser esta sistema o totalidad construida por los actores, los valores pueden circular y, al hacerlo, aparecer como “compartidos”, aún cuando, desde una perspectiva procesual, deban ser considerados como “impuestos”.

Ahora bien, ¿cuáles son las consecuencias o efectos de este proceso de “imposición”? Desde cierto punto de vista, sus efectos inmediatos o directos no exceden los límites del contexto de la política social que nos ocupa. Lo impuesto, en este

sentido, son determinadas formas de comportamiento y acción valorizadas en el “limitado” espacio social del programa. Es decir, formas de comportamiento y acción que son válidas para un contexto determinado, pero que cuando dicho contexto se diluye no quedan “comportamientos impuestos” mecánicamente, sino el reconocimiento de su legitimidad.

Allí reside su fuerza y su efectividad. No en el hecho de que las personas terminen comportándose, actuando o pensando como el Estado, las clases dominantes, los grupos hegemónicos -o como queramos llamarlos- lo prescriben, sino en el hecho de que reconozcan y adhieran a determinadas prácticas, acciones y determinadas formas de pensamiento como legítimas. Es decir, que reconozcan ciertos patrones de medida (los *valores*) para evaluar las acciones; más precisamente, para que otros las evalúen.

Sin embargo, este proceso de imposición no es unilineal ni unívoco. Puede ser objeto de impugnación, tal como hemos visto para la situación en la cual todo un grupo solidario decidió retirarse de las *jornadas de capacitación*, tirando las planillas de los proyectos a la basura (ver pág. 132), o para el caso en el cual los significados de los *valores* como la *honestidad* o la *solidaridad* son desafiados, tal como sucedió en la situación de la compra del aire acondicionado.

El hecho de *desaparecer* puede ser interpretado como una impugnación. Afirmamos esto no sólo porque el hecho de que un prestatario *desaparezca* es concebido por el banco como un *acto peligroso*, como un acto que pone en *riesgo* la misma existencia del banco, sino porque se trata de una manifestación de ruptura explícita por parte de los *prestatarios*. De hecho, la posibilidad de recibir crédito se funda en el consentimiento de los prestatarios de ajustarse a las formas y requisitos que el *banquito* prescribe.

Si en términos de una lógica microfinanciera, los beneficiarios de esta política son entendidos como *prestatarios* que presentan un *proyecto* a ser financiado y luego como *emprendedores en crecimiento*, en términos de la dimensión política son entendidos como los *emprendedores de un Proyecto Nacional y Popular*.

La adhesión es una forma de producir reconocimiento, el reconocimiento de la legitimidad de las acciones y los comportamientos y puede ser entendida como el resultado de un proceso de producción de valor. La adhesión implica también un posicionamiento hacia un lado de la sociedad, la construcción de límites sociales y políticos que toman forma específica y ritual, encarnándose en los *enemigos* del *banquito*, aquellos *enemigos* de los cuales hay que *defenderlo*. Durante estos *encuentros*

se reactualizan y se reproducen ritualmente los *compromiso* asumidos, y se representan (en el sentido de poner en escena) los *valores* y las *pautas culturales del banquito*, quedando asimismo dramáticamente expresados los roles de cada uno de los actores del programa. En síntesis, tomando como punto de partida la implementación de una metodología microfinanciera con las características que hemos expuesto, los protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe están haciendo política. Una política de la de la “causa común”.

Dice Weber: “el ‘fervor’, por ‘personal’ que sea su carácter (...) posee en su tendencia y en su contenido normal un rasgo ‘objetivo’, es decir, significa fervor por una ‘causa’ común, por un ‘resultado’ racionalmente perseguido y no por la persona como tal” (2004: 883). Las implicaciones del autor en lo que refiere al “fervor a una causa común” pueden ser relacionadas con la manifestación pública de adhesión que analizamos a en los *Encuentros Nacionales*.⁶⁵ De esta manera, la adhesión a la causa (el ‘fervor’ al cual se refiere de Weber) implica como elemento previo y necesario la producción de relaciones personalizadas que se crean a lo largo del tiempo, pero que paulatinamente se “objetivan” en una totalidad que las trasciende y que las incluye.

Es a través del análisis del ciclo en su totalidad que la “contradicción” entre relaciones microfinancieras y política se resuelve, un ciclo que, como tal, se despliega en el tiempo. El análisis de este ciclo nos reveló que la política comienza a construirse a partir de *compromisos* que tienen, en principio, un sentido económico: las relaciones entre prestatarios y prestadores de atravesadas por la obligación de devolver el dinero. Estas relaciones comienzan a construirse a partir de la puesta en práctica de una metodología –la metodología Grameen- que codifica las formas en que las partes deben actuar para garantizar el circuito de la circulación de dinero. Es decir, establece cómo prestar, cómo controlar las deudas y cómo actuar para que “vuelva” lo prestado más el interés. De esta manera, la metodología es tomada de una lógica microfinanciera producida para lograr la generación de beneficios monetarios. Sin embargo, a lo largo del ciclo y a través de las sucesivas “fases”, esta lógica comienza a transformarse en una lógica que valoriza en otros términos las acciones codificadas en la “metodología”, resultando en un *Proyecto construido por todos*.

⁶⁵ Lejos estamos de considerar el proceso analizado en términos del carisma, pero las implicaciones de Weber en lo que refiere a la relación entre personalización y “causa común” nos son de gran utilidad para la interpretación.

En este sentido, la articulación entre una lógica microfinanciera y una lógica de política social hace que el crédito para los pobres tome un marco de sentido propio produciendo relaciones personalizadas en el marco de un proceso de valorización de las acciones de las personas. A lo largo del análisis encontramos que el Banco Popular propone como referentes tanto a Muhammad Yunus, fundador del Grameen Bank, como a Juan Domingo Perón, mientras el microcrédito va transformándose en parte de un *Proyecto Nacional y Popular* que, centrado en la generación de *trabajo* y de *autoempleo* permitiría la creación de una *comunidad organizada* con la *participación activa de la gente*.

El lenguaje económico en el cual se expresa la interacción inicial entre *prestatarios* y *promotores* se transforma con el tiempo en un lenguaje político que relaciona a los *emprendedores* con un *proyecto* de escala nacional, un *Proyecto Nacional y Popular*. En este sentido, los *emprendedores* que llevan adelante un proyecto económico para *salir de la pobreza* se transforman en *emprendedores* de un causa mucho más amplia que los trasciende, pero que al mismo tiempo los incluye como partícipes de su construcción.

Estas relaciones están inmersas en un proceso de producción e imposición de *valores* que ofician como medida y parámetro de la acción. En cuanto a los *valores*, no se trata de códigos o principios preexistentes a los cuales las personas deben conformarse, sino que son producidos en la acción, son el resultado de un proceso productivo. Es decir, de un proceso de valorización que resulta en que los prestatarios estén obligados a *participar*.

Pero “el término ‘obligación’ tiene una multitud de significados distintos en diferentes realidades sociales” (Testart, 1998: 98). Una de las formas para diferenciar estos significados es atender a la existencia o no de sanciones y a la forma que éstas adoptan. Testart afirmaba que en el don, la sanción es sólo relevante cuando se pone en juego el honor para aquellos que potencialmente lo pueden perder y, como consecuencia, la obligación pesa sobre su mantenimiento. Sin embargo, afirma el autor, quienes no tienen cosas para devolver no devolverán nada, y se pregunta: ¿estamos incluso justificados para hablar de ellos en términos de una obligación de devolver? (cf. 1998: 100).

Hemos mostrado que sí estamos autorizados a hablar en términos de una obligación de devolver en el marco de una circulación que adopta formas personalizadas. Pero para determinar qué se devuelve tuvimos que distinguir las

“cosas” que circulan de los “valores” que circulan. En cuanto a la lógica crediticia, lo que se devuelve es un equivalente: se devuelve la misma cosa. La obligación es, además explícita, y la “norma” del intercambio es conocida y reconocida por todos como tal, pues el crédito en dinero “en abstracto” es una compra, y el interés su precio como mercancía.

Sin embargo, el componente personalizado de las transacciones y la forma en que las acciones se valorizan, esto es, frente a una audiencia, hace que se devuelva algo más, algo que no puede entenderse en términos de equivalencia. Se devuelve tiempo: tiempo de *estar* y tiempo de *participar* que implica reconocer ciertos *valores* como legítimos al momento de juzgar y ponderar las acciones. De esta manera, quienes devuelven un microcrédito devuelven, además, tiempo en forma de *participación*.

Pero sería ingenuo de nuestra parte soslayar que, quienes entregan un microcrédito, no “ofrecen” también su tiempo. *Están* junto a los prestatarios durante todo el ciclo y *participan* junto a ellos en la *vida del Banquito*. Ayudan a los *prestatarios* a enfrentar las *dificultades*, e incluso interceden ante el Ministerio cuando se hace necesario.

Pero si miramos más en detalle, el tiempo de los promotores no es ponderado tanto en función de la participación, sino en su calidad de “receptores” y “gestores” del tiempo dado por los prestatarios, y esto “en nombre de” y “para” el estado: *para el Ministerio*. Una cierta asimetría en esta relación entre promotores y el Ministerio quedó en evidencia para los propios actores cuando se presentaron los resultados de la *Sistematización de las prácticas*. Algunos promotores, incluso, significaron el tiempo dado a los prestatarios y al Ministerio como “trabajo”. Recordemos los dichos de varios de ellos durante el Encuentro de Sistematización, una tarea que había llevado todo un año en función de hacer la historia del banquito. Una promotora había dicho lo siguiente:

Trabajar con las prestatarias no hay problema, es gratificante, lo que te vuelve es satisfacción. Pero trabajar para el ministerio se hizo muy pesado. El que menos gana ahí, gana 5000 pesos por mes y nosotros estamos haciendo esto por nada.

Otro promotor, en relación a los materiales de la sistematización que debían presentar ante el Ministerio, me contó que había estado

imprimiendo todo a último momento mientras hacía el bolso. Le decía a la impresora que imprimiera más rápido pero no me hacía caso. (...) por una semana dormí tres horas por día. El tema es que nos matamos y le estamos haciendo el laburo a ellos, le estamos sistematizando todo, se lo traemos acá, y ellos no hicieron nada.

Estas situaciones nos ilustran que dar el tiempo -en este caso en forma de trabajo- implica, si nos posicionamos desde la mirada de un promotor, una doble relación: hacia “abajo”, los promotores coordinan las actividades a lo largo de todo el ciclo de los créditos. Esta coordinación implica necesariamente *estar* con los prestatarios. Reunirse con ellos, *capacitarlos*, organizar *las reuniones de Centro*, organizar la logística previa a los encuentros provinciales y nacionales, etc. Pero los promotores, al igual que los prestatarios, *no están ni participan* de cualquier manera. Podemos decir que son los encargados de gestionar y coordinar, incluso nos atrevemos a decir que “hacen posible” la *participación* de los *prestatarios*. En estos términos, “reciben” el tiempo que aquellos que devuelven un microcrédito le “dan” al *banquito*. Pero al mismo tiempo en que reciben el tiempo de los *prestatarios*, los *promotores* lo dan hacia “arriba”, situación que queda ilustrada con el trabajo que implicó la Sistematización de las Prácticas, un trabajo que resultó en la producción de un tiempo objetivado: la historia del banquito, su *línea de la vida*, historia que se puede contar y escribir porque *todos participan*, a su manera, de ella.

Los *promotores* son entonces las personificaciones clave si hablamos en términos de dar y recibir tiempo. Lo dan “hacia abajo”, pero también reciben el tiempo que dan los prestatarios, que “devuelven” hacia arriba, tal como ellos dicen, en forma de trabajo. Un trabajo que, junto a aquél trabajo que los *emprendedores* consiguieron gracias al microcrédito, gracias al *banquito* que les financió un *proyecto* económico, se celebra entre todos durante los Encuentros Nacionales.

La adhesión que se produce en estos rituales puede ser entendida, entonces, como un instancia de apropiación del tiempo de otros en función de la construcción del *Proyecto Nacional y Popular*, un tiempo que implica trabajo en la *construcción* de un *Proyecto*. Como diría Taussig (1991), de la construcción del sentido cultural sin el cual el Estado no puede sostenerse.

Como hemos visto, la noción de *Proyecto* no aparece solamente en los documentos internos del Banco Popular de la Buena Fe, sino que además se lleva a la práctica al punto tal que dar, recibir y devolver un microcrédito del *banquito* es aportar a su *construcción*. De hecho, la misma noción de *Proyecto*, y todas las nociones que se

ponen en juego -el *proyecto de emprendimiento*, el *banquito* como *proyecto*, y el *Nacional y Popular*, tres *proyectos* que, además, *crecen*- tienen en común que llevan inscriptos “en sí” una noción del tiempo: el pasado, el futuro y el tiempo vivido.

Bibliografía

- ABDUCA, Ricardo G. (2007). "La reciprocidad y el don no son la misma cosa". En: *Cuadernos de Antropología Social* N° 26, FFyL – UBA. (pp. 107-124)
- ABRAMS, Philip. (1988). "Notes on the Difficulty of Studying the State". En: *Journal of Historical Sociology* Vol. 1
- ALTHUSSER, Louis. (1987) Ideología y Aparatos Ideológicos de Estado. México. Ediciones Quinto Sol
- ANDERSON, Benedict. (2000) Comunidades imaginadas, FCE.
- ANDRENACCI, Luciano. (comp.). (2005). Problemas de política social contemporánea. Buenos Aires, Prometeo.
- ARMENDARIZ de AGHION, B. y Jonathan MORDUCH (2005). "The economics of Microfinance" En: *The MIT Press*. Cambridge, Massachusetts.
- ARCHETTI, Eduardo. (1992). El mundo social y simbólico del cuy. CEPALES, Quito.
- ASAD, Talal. (2008). "¿Dónde están los márgenes del Estado?" En: *Cuadernos de Antropología Social* N° 27, pp. 53-62. FFyL – UBA.
- BALBI, Fernando A. (2007). De leales, desleales y traidores. Valor moral y concepción de política en el peronismo. Buenos Aires, Antropofagia.
- BALBI, Fernando A y Ana ROSATO (2003) "Introducción". En: ROSATO, A. y F. BALBI. (eds.) Representaciones sociales y procesos políticos. Estudios desde la Antropología Social. Buenos Aires. Antropofagia.
- BARTH, Federick. (2000). "O gurú e o iniciador: transações de conhecimento y modalgem da cultura no sudeste de Ásia e na Melanésia". En: O guru, o iniciador e outras variações antropológicas, (T. Lask: org.) Contra Capa, Rio de Janeiro.
- 2000b. "Metodologías comparativas na análise dos dados antropológicos". En: O guru, o iniciador e outras variações antropológicas. (T. Lask: org.), Contra Capa, Rio de Janeiro.
- BEKERMAN, Marta y Santiago RODRÍGUEZ (2007). "Políticas productivas para sectores carenciados: microcréditos en la Argentina". En: *Desarrollo económico* 185(47): 95-118.
- BOIVIN, M., A. ROSATO y F. BALBI. (2000). "Instituciones y rituales en un proceso de integración regional: el caso de la integración entrerriano-riograndense". Trabajo presentado en el VI Congreso Argentino de Antropología Social. Mar del Plata, Septiembre. Comisión: Fronteras, Estado y Nación.
- BOURDIEU, Pierre. (1991). El sentido práctico. Madrid, Taurus.
- (1996). "Espíritus de Estado. Génesis y estructura del campo burocrático". Sociedad No 8.
- (2006). Argelia 60. Estructuras económicas y estructuras temporales. Buenos Aires, S.XXI.
- CAILLÉ, Alain. (2002). Antropologia do dom. O terceiro paradigma. Vozes, Petrópolis.

- CARDOSO DE OLIVEIRA, Luis R. (2004). "Honor, dignidad y reciprocidad". En: *Cuadernos de Antropología Social* N° 20, FFyL – UBA. (pp. 25-39)
- CARRIER, J. 1995: Gifts and commodities. Exchange and western capitalism since 1700. Routledge, London and New York.
- CHESTON, Susy y Lisa KUHN (2008). "Empoderamiento de la mujer a través de las microfinanzas". Disponible en:
www.microfinanzas.org/centro-de-informacion/documentos/empoderamiento-de-la-mujer-a-traves-de-las-microfinanzas/ (fecha de consulta: 24 de septiembre de 2009)
- CORRIGAN, P. and D. SAYER (1985). The Great Arch. English State Formation as Cultural Revolution. Oxford, GB: Basil Blackwell.
- DAS, Vena y D. POOLE (2008). "El estado y sus márgenes. Etnografías comparadas". En: *Cuadernos de Antropología Social* N° 27, pp. 19–52, FFyL – UBA
- DIAS COEHLLO, Franklin (s/d) "Finanzas Solidarias". Disponible en:
http://www.urbarred.ungs.edu.ar/recursos_bibliografia_textos_maes.htm
 (fecha de consulta: 24 de septiembre de 2009)
- DANANI, Claudia. (2004). "El Alfiler en la silla: sentidos, proyectos y alternativas en el debate de las políticas sociales y de la economía social". En: C. Danani (comp.) Política Social y Economía Social. Ed. Altamira, Buenos Aires.
- DOUDTCHITZKY, S. (2006) "Más allá de una transacción monetaria. Un análisis antropológico de la implementación y circulación de valores en torno a un programa de microcréditos". Tesis de licenciatura, Departamento de Antropología, FFyL, UBA.
- DOUGLAS, M. (1996). Cómo piensan las instituciones. Alianza Universidad, Madrid.
- DURKHEIM, E. (1985 [1887]). Lección IV: "Moral Cívica. Definición de Estado" en: Lecciones de Sociología. México, Ediciones Quinto Sol.
- 1992 [1912]. Las formas elementales de la vida religiosa. Akal, Madrid.
- ESTEVA, Gustavo (2000). "Desarrollo". En: VIOLA A. (comp.) Antropología del Desarrollo. Teorías y estudios etnográficos en América Latina. Barcelona. Paidós.
- ESTRADA ÁLVAREZ, J (ed.). (2005). "Intelectuales, tecnócratas y reformas neoliberales en América Latina". Universidad Nacional de Colombia Convenio Andrés Bello – Colciencias.
- FIRTH, Raymond (1964). "The Study of values by Social Anthropologists" en: Firth, R. *Essays on Social Organisation and Values*, University of London, Athlone Press.
- (1970) "El lugar de Malinowski en la historia de la antropología económica" En: Firth y otros, Hombre y Cultura. La obra de Bronislaw Malinowski. Siglo XXI, Madrid.
- GEERTZ, Clifford. (1994). *El sentido común como sistema cultural*. En: Geertz, C. Conocimiento Local. Barcelona, Paidós.
- GELPÍ, Rosa María & F. JULIEN-LABRUYÈRE (1998). "Historia del crédito al consumo. Doctrinas y prácticas". Barcelona, Península.

- GLUCKMAN, Max (1988). "Datos etnográficos en la antropología social inglesa", en: J. Llobera (comp.). La antropología como ciencia. Anagrama, Barcelona, pp.141-152
- (2003). "Análisis de una situación social en Zululandia moderna". En: *Bricolage. Revista de estudiantes de antropología social*, 1(1). Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa. México.
- GODBOUT, Jacques. (1997). El espíritu del Don. México, Siglo XXI.
- (1998) Introdução à dávida. En: *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, Vol.13 N° 38, São Paulo.
- GODELIER, Maurice. (1996). El Enigma del Don. Barcelona. Paidós.
- GOETZ, Anne Marie & Rina Sen GUPTA (1996). Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh. En: *World development*, Vol 24 N° 1, pp. 25-63.
- GOLDBERG, Laura (2006). "Lo que dice y lo que calla la literatura sobre microfinanzas" Buenos Aires: CIEPP. Documento de Trabajo N°54.
- GRAEBER, David. (2001). Toward an Anthropological Theory of value. The false coin of our own dreams. New York, Palgrave.
- GRAEBER, David & Marcos LANNA (2005). Comunismo ou comunalismo? A política e o 'Ensaio sobre o dom'. En: *Revista de Antropologia*, Sao Paulo, USP v.48 N°2.
- GREGORY, C.A. 1982. Gifts and commodities. Academic Press, London.
- HARTMANN, Betsy & James K. BOYCE (1998). A quiet violence. View from a Bangladesh village. Zed Books, London.
- HEREDIA, Beatriz; Thais JUVENAL; Marcos SÁ CORREIRA, Marta ARRETICHE (2004). "Viva Rio. Rio de Janeiro – Brazil" International Labour Office, Geneva.
- HINTZE, Susana. (2007). Políticas sociales argentinas en el cambio de siglo. Conjeturas sobre lo posible. Espacio Editorial, Buenos Aires.
- KARIM, Lamia (2008). "Demystifying micro-credit. The Grameen Bank, NGOs, and Neoliberalism in Bangladesh". En: *Culturale Dynamics* 20(1):5-29
- KOBERWEIN, A y S. DOUDTCHITZKY. (2007). "¿Transmitir o Producir conocimientos? Un análisis comparativo de la implementación de una política social a nivel local". *Cuadernos de Antropología Social No25 FFyL, UBA*.
- (2007b) "Los rituales de un banco, un análisis etnográfico de los valores de una política social" *Anuario de Estudios en Antropología Social*. CAS - IDES
- KOBERWEIN, A. (2008) "La participación del beneficiario en la implementación de políticas sociales. ¿Derecho u obligación?. Etnografía del microcrédito como programa social." Tesis de maestría en Antropología Social, IDES/IDAES-UNSAM.
- LANNA, Marcos. (2000). "Nota sobre Marcel Mauss e o ensaio sobre a dávida". En: *Revista de Sociologia Política* N°14, Curitiba. (pp. 173-194)

- LEACH, E. (1976). Sistemas políticos de la Alta Birmania. Estudio sobre la estructura social Kachin. Barcelona, Anagrama.
- 1978. Cultura y Comunicación. La lógica de la conexión de los símbolos. Siglo XXI, Madrid.
- (1988). "El método comparativo en antropología". En: J. Llobera (comp.): La antropología como ciencia. Anagrama, Barcelona, pp. 167-178.
- LEGUIZAMÓN, S. (2005). "La invención del desarrollo social en la Argentina: historia de 'opciones preferenciales por los pobres'". En: Andrenacci, L. (comp.) 2005. Problemas de política social contemporánea. Prometeo, Buenos Aires
- LEVI-STRAUSS, C. (1985 [1949]) Las estructuras elementales del parentesco. Buenos Aires, Planeta.
- LVOVICH, Daniel. y Juan. SURIANO (comps.). (2006). Las políticas sociales en perspectiva histórica. Argentina, 1870-1952. Buenos Aires, Prometeo.
- MALINOWSKI, Bronislaw. (1982 [1926]) Crimen y costumbre en la sociedad salvaje, Ariel, Barcelona.
- (1995 [1922]). Los Argonautas del Pacífico Occidental. Península, Barcelona.
- MARTINS, Paulo H. (2008) "De Lévi – Strauss a M.A.U.S.S. Movimiento Antiutilitarista nas Ciências Sociais. Itinerários do dom". En: *Revista Brasileira de Ciências Sociais* Vol 23. No 66" (pp. 105-130)
- MARX, Carlos. (1999) [1867]. El capital. Crítica de la economía política. México. Fondo de Cultura Económica.
- MAUSS, Marcel. (1971 [1924]). "Ensayo sobre los dones". En: Sociología y Antropología. Tecnos, Madrid.
- (1971b) "Sobre una categoría del espíritu humano: la noción de persona y la noción del 'yo'". En: Sociología y Antropología, Tecnos, Madrid.
- MERLINSKY, G. y A. ROFMAN. 2004. "Los programas de promoción de la economía social; ¿una nueva agenda para las políticas sociales?" En: Forni, F. Caminos Solidarios de la economía Argentina. Redes innovadoras para la integración. Ediciones Ciccus, Buenos Aires.
- MOORE, Sally & Barbara G. F. MYERHOFF (1977) Secular ritual. Van Gorcum & Comp. B.V. Netherlands.
- MORA CORTÉS, Andrés F. y José F. PUELLO-SOCARRÁS (2005). "Economía Política y política económica en el discurso transnacional de las élites intelectuales y las reformas estructurales". En: ESTRADA ÁLVAREZ, J (ed.) Intelectuales, tecnócratas y reformas neoliberales en América Latina. Universidad Nacional de Colombia Convenio Andrés Bello – Colciencias.
- MORDUCH, Jonathan (1998). "Does microfinance really help the poor? New evidence from Flagship Programs in Bangladesh". Department of Economics and HIID, Harvard University.
- (1999) "The Microfinance Promise". En: *Journal of Economic Literature*. Vol XXXVII pp. 1569-1614.

- NISSANKE, Machiko (2002). "Donors Support for microcredit as Social Enterprise. A critical Reappraisal". Discussion Paper No. 2002/17, World Institute for Development Economics Research, United Nations University.
- PALMEIRA, M. (2003). "Política, facciones y voto". En: Rosato, A. y F. Balbi (eds.) Representaciones sociales y procesos políticos. Estudios desde la Antropología Social. Antropofagia, Buenos Aires.
- PEIRANO, Mariza 2002 "A análise antropológica de rituais". En: M. Peirano (org.): O dito e o feito. Ensaio de antropologia dos rituais. Rio de Janeiro, NuAP – Relume Dumará.
- PICT 2004, N° 25348, ANPCyT "Integración regional y transformaciones socioeconómicas en el área del Delta entrerriano". Dir.: Mauricio F. Boivin
- PITT-RIVERS, J. 1989: Un pueblo de la sierra: Grazalema. Barcelona, Alianza Editorial.
- POLANYI, K.(1974). "El sistema económico como proceso institucionalizado". En: GODELIER (comp.) Antropología y Economía. Barcelona, Anagrama.
- PNUD, Programa de las Naciones Unidas para El Desarrollo. 2005. Proyecto: FO/ARG/05/06 "La situación de las microfinanzas en la Argentina. Informe Final" Coord: Marta Berkman
- RANKIN, K. (2001) "Governing development: neoliberalism, microcredit, and rational economic woman". En: *Economy and Society* Vol. 30 No. 1 (18-37)
- ROSATO, A. y F. BALBI. (eds.) (2003). Representaciones sociales y procesos políticos. Estudios desde la Antropología Social. Antropofagia, Buenos Aires.
- ROSATO, A. y J. QUIROS. 2004. "De militantes y militancia: el trabajo de dos partidos políticos en las elecciones legislativas de 2001 en Argentina". En: Teixeira Carla e Christine Chaves (comp.) Coletânea Espaços e Tempos da Política. Relume&Dumará, Brasilia.
- SANTOS, Carlos (2007). "Análise de impactos socioeconômicos do microcrédito: dificuldades metodológicas e analíticas." En: *RAP Rio de Janeiro* 41(1):147-60.
- SABOURIN, Eric. (2008) "Marcel Mauss: da dívida à questão da reciprocidade". En: *Revista Brasileira de Ciências sociais*, vol.23 N°66 (pp. 131-138)
- SCKOKPOL, Theda (1989) "El Estado regresa al primer plano: estrategias de análisis en la investigación actual". En: *Zona Abierta* 50, (pp. 71-72).
- SHORE, C. y S. WRIGHT (1997) "Policy. A new field of anthropology". En: Anthropology of Policy. Critical perspectives on governance and power. Edited by Cris Shore and Susan Wright. Routledge, London.
- SIGAUD, Lygia (1999). "As vicissitudes do 'Ensaio sobre o dom'" En: *MANA* 5(2) (pp. 89-124)
- (2007). "Doxa e crença entre os antropólogos". En: *Novos Estudos* N°77 (pp. 129-152)
- STIGLITZ, J. (2005). "El monitoreo entre pares y los mercados de crédito". En: Finanzas y Economía Social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios. Federico Sabate, A, S. Ozomek y R. Muñoz (Comp.). Editorial Altamira, Colección de Lecturas sobre Economía Social. Buenos Aires

- SOLDANO, D. y L. ANDRENACCI (2005) "Aproximación a las teorías de la política social a partir del caso argentino" En: Andrenacci, L. (comp.) Problemas de política social contemporánea. Prometeo, Buenos Aires
- SURIANO, J. (comp.) (2004). La cuestión social en Argentina. 1870 – 1943. Editorial La Colmena, Buenos Aires.
- TAMBIAH, Stanley J (1979) "A performative Approach to Ritual". En: Culture, thought, an social action. An antropological perspective. Harvard University Press, Massachusetts.
- TAUSSIG, Michael. 1991. "La magia del Estado: María Lionza y Simón Bolívar en la Venezuela Contemporánea". En: Manuel Gutiérrez et. al (eds.). De Palabra y Obra en el Nuevo Mundo. Encuentros interétnicos. México: Siglo XXI, pp.489-518
- TESTART, Alain. (1998). Uncertainties of the 'obligation to reciprocate': a critique of Mauss. En: JAMES, Wendy & N.J. Allen (eds.) *Marcel Mauss, a centenary tribute. Methodology and History un Anthropology*, Vol. 4 (pp. 97-110)
- THOMAS, N. s/d: "Epistemologías de la antropología". www.unesco.org/issj/rics/153. (fecha de consulta 25/07/06)
- TURNER, Víctor. (1980). La selva de los símbolos. S.XXI, Madrid.
- VIOLA, Andreu (2000), "La crisis del desarrollismo y el surgimiento de la antropología del desarrollo". En: VIOLA A. (comp.) Antropología del Desarrollo. Teorías y estudios etnográficos en América Latina. Barcelona. Paidós.
- WEBER, Max. 2004 [1922]. Economía y Sociedad. México. Fondo de Cultura Económica.
- WILLIAMS, R. (2000). Marxismo y Literatura. Península, Barcelona.
- WOLF, E. 1980: "Relaciones de parentesco, de amistad y de patronazgo en las sociedades complejas", en: M. Banton (comp.): Antropología social de las sociedades complejas. Alianza. Madrid.
- WRIGHT, S. (1998). "The politicization of culture". En: *Anthropology Today* 14(1):7
- WYDICK, Bruce. 2000. Group Lending under Dynamic Incentives as a Borrower Discipline Device. En: "Review of Development Economics" Manuscript N° DE#9151, disponible en: www.usfca.edu/fac_staff/wydick/gltheorde.pdf
- YUNUS, Muhammad, 2001. "¿Celulares para los analfabetos, internet para los hambrientos?" En: *Revista Universitaria N° 73*, Pontificia Universidad Católica de Chile
- YUNUS, M. 2006. El Banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo. Paidós, Buenos Aires.

Anexos

Anexo I

Cuadro Institucional BPBF

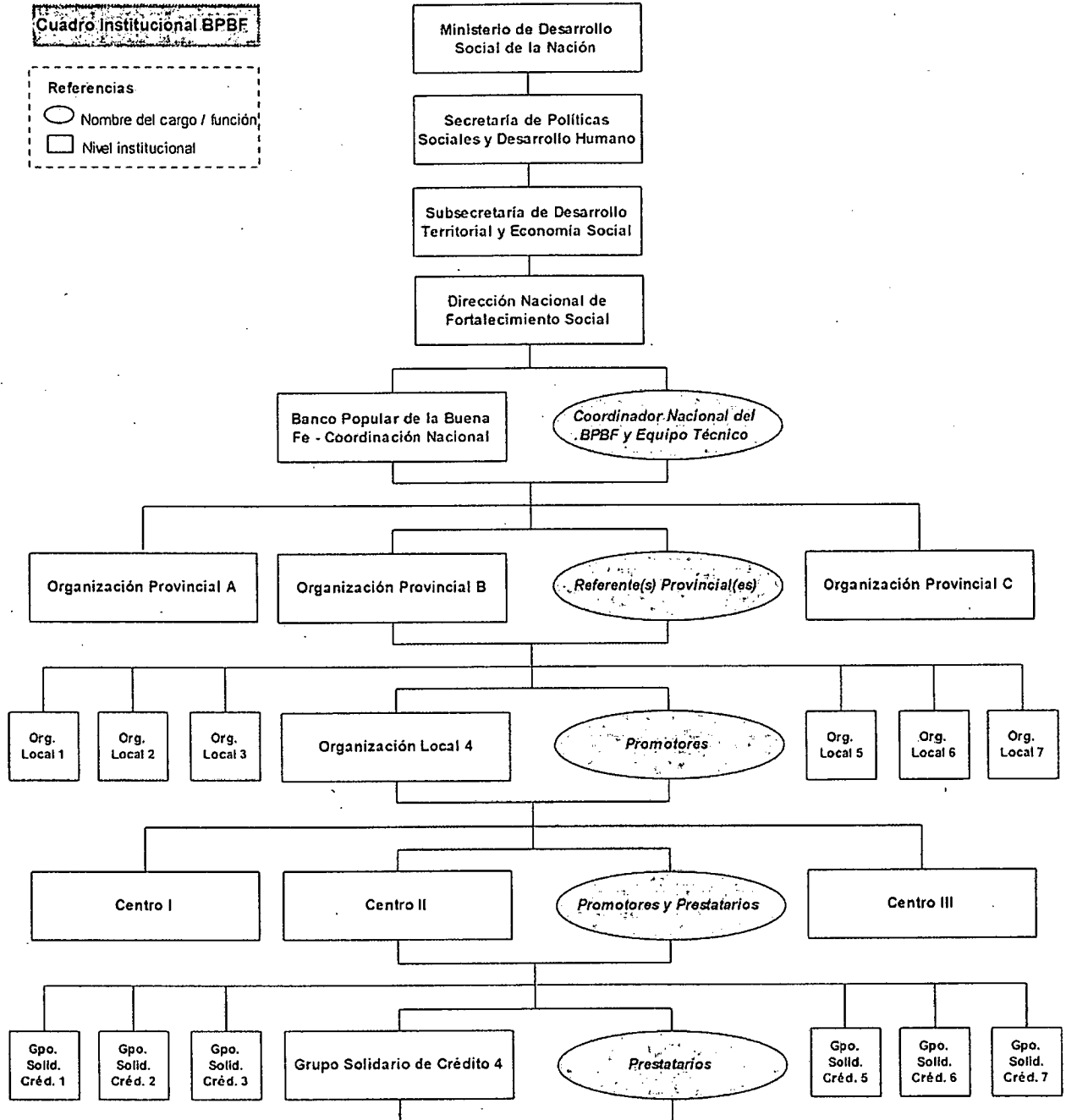
Referencias



Nombre del cargo / función



Nivel institucional



Anexo II

Cuadro comparativo extraído del Manual de Trabajo del BPBF

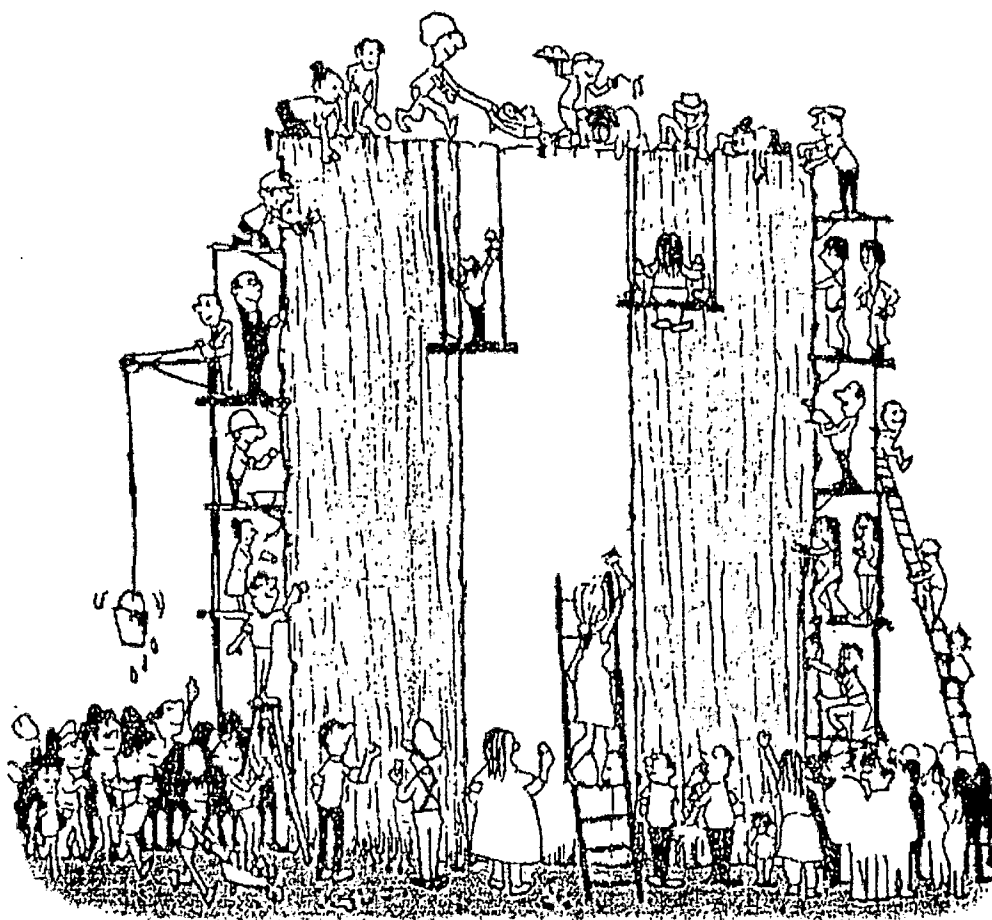
Banco del Sistema Financiero	Banco Popular de la Buena Fe
Presta \$ con interés, con objetivo de lucro.	Presta \$ con interés para cubrir los gastos operativos del banco
Garantía prendaria, hipotecaria, debo demostrar solvencia económica, lo que tengo yo o una 3 ^o persona.	Garantía solidaria. Cada uno evalúa y aprueba el proyecto de los otros miembros y garantiza el pago de su cuota.
Valor a los papeles .Requisitos legales	Valor de la palabra empeñada
Finalidad: lucro acumulación de capital para los dueños (socios-accionistas)	Finalidad: mejorar la calidad de vida del pueblo más empobrecido
No se funde si no hay fuerte retorno	"Si no hay retorno se funde todo"
Solvencia económica	Solvencia en la persona, en la palabra. La solvencia tiene que ver con lo sólido
Socios. Accionistas en general invisibles	El pueblo será el dueño. Con nombre apellido, son visibles
Otorga préstamos sin importar el proyecto	Se otorgan préstamos con fines precisos para concretar proyectos de trabajo.
Se les da créditos sólo a quienes tienen suficientes bienes para garantizar la devolución.	Reciben los más pobres.
No existe capacitación. Cada cliente se las arregla con un contador para armar su presentación.	La capacitación es continua. Dos meses antes de recibir el crédito y una vez por semana en la vida de los Centros, una vez recibido el crédito
Se evalúa partiendo de la desconfianza. Se deben tener las garantías suficientes y un plan de negocio a largo plazo	Se parte de la confianza en la persona y en sus saberes. Se confía en la construcción de la garantía solidaria
El control se ejerce con cada deudor en particular.	El "control" es ejercido por los mismos integrantes del grupo y el Centro.
El Banco exige que el cliente se acerque a la sucursal. No conoce a los clientes ni genera vínculo con ellos.	El banco va a buscar a los prestatarios, se compromete personalmente con ellos y el contacto con ellos es continuo.
El funcionario trabaja en la oficina, leyendo papeles.	El promotor trabaja en el barrio, viendo cómo viven y trabajan las prestatarias
Las oficinas de los bancos son importantes. Deben dar seguridad	No posee oficinas. Funciona en el corazón de los barrios unas horas en la semana
Entramos solos. No importa la persona ni el proyecto.-	El grupo y sus proyectos son el modo de entrar.

Anexo III
Portada del Manual de Trabajo del Banco Popular de la Buena Fe

BANCO POPULAR DE LA BUENA FE

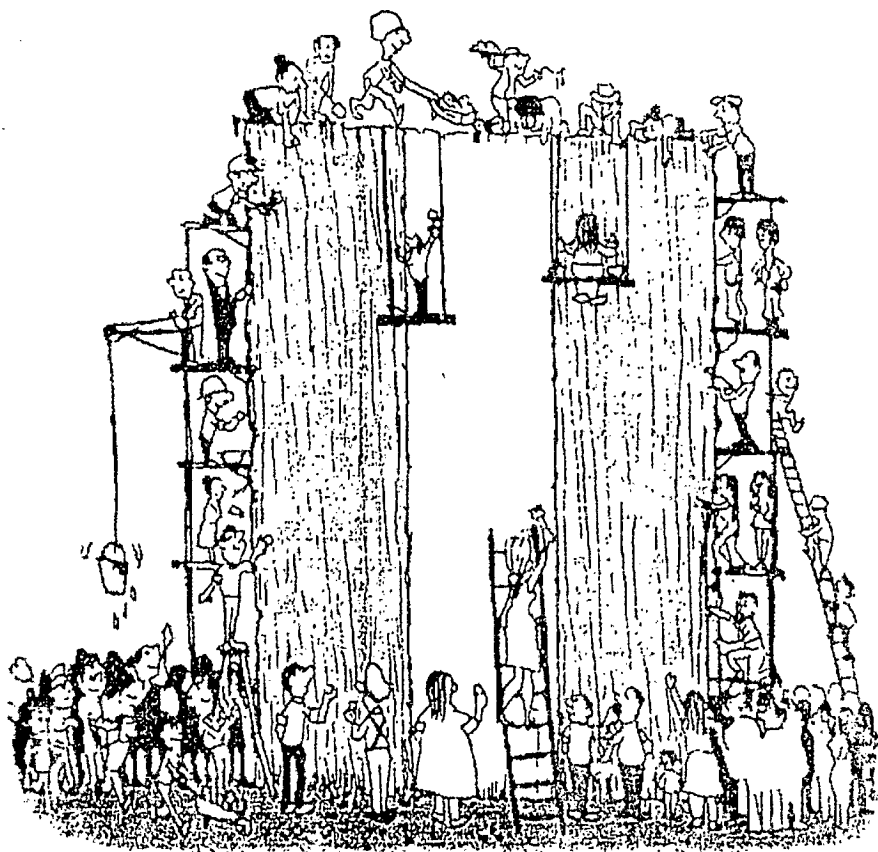
MANUAL DE TRABAJO

DIRECCIÓN NACIONAL DE FORTALECIMIENTO SOCIAL
SUBSECRETARÍA DE DESARROLLO TERRITORIAL Y ECONOMÍA SOCIAL
SECRETARÍA DE POLÍTICAS SOCIALES Y DESARROLLO HUMANO
MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL DE LA NACIÓN



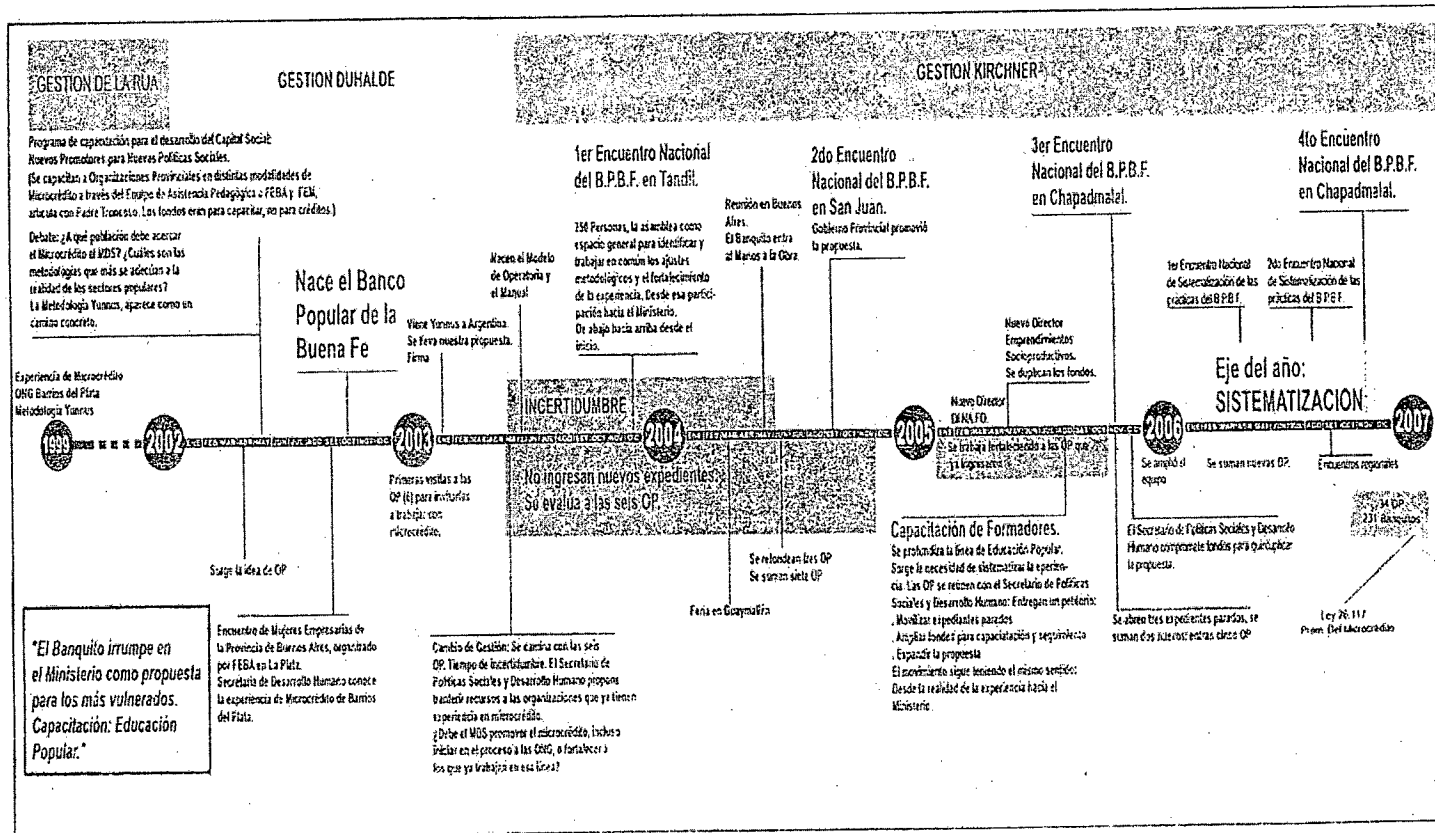
Anexo IV

Portada del documento entregado durante el IV Encuentro Nacional



¿De qué hablamos
cuando hablamos de
Proyecto Nacional y Popular?

Línea de la Vida del Banco Popular de la Buena Fe



Anexo V
Línea de la vida del Banco Popular de la Buena Fe