

# Consumo y dinero: transacciones legítimas, acuerdos y conflictos interpersonales en un programa de microcréditos

Autor:  
Koberwein, Adrián

Revista:  
Runa: archivo para las ciencias del hombre

2011, 32(2), 185-202



Artículo

# CONSUMO Y DINERO: TRANSACCIONES LEGÍTIMAS, ACUERDOS Y CONFLICTOS INTERPERSONALES EN UN PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS

*Adrián Koberwein\**

## Resumen

El objetivo del presente artículo es analizar la producción de transacciones legítimas en una política social de microcrédito e indagar en la generación de acuerdos y conflictos interpersonales relacionados con las transacciones. Adoptamos un enfoque eminentemente etnográfico y nos centramos en los sentidos que los actores le otorgan al uso y a la asignación de dinero, enfatizando en la creación y expresión de las deudas así como en las obligaciones tanto “económicas” como “no económicas”.

**Palabras clave:** Microcrédito; Transacciones; Acuerdos y conflictos interpersonales; Deudas; Etnografía

CONSUMPTION AND MONEY: LEGITIMATE TRANSACTIONS, AGREEMENTS AND INTERPERSONAL CONFLICTS IN A MICROCREDIT PROGRAM

## Abstract

The objective of this paper is to analyze the production of legitimate transactions in a microcredit policy and to explore the creation of interpersonal agreements and conflicts related to these transactions. Based on an ethnographic approach, the paper focuses on the meanings that actors give to the allocation of money, emphasizing the creation as well as the expression of both 'economic' and 'non-economic' debts and obligations.

**Key words:** Microcredit; Transactions; Interpersonal agreements and conflicts; Debts; Ethnography

## INTRODUCCIÓN

En el presente artículo analizo las relaciones entre prestatarios y promotores de una política social formulada y gestionada a nivel nacional por el Ministerio de Desarrollo Social argentino e implementada localmente por Organizaciones No Gubernamentales (en adelante ONGs). Se trata de un programa de microcréditos que presta dinero con interés a personas “que están excluidas del sistema bancario formal”. Su nombre 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.<sup>1</sup>

---

\* Doctor en Antropología. Becario Postdoctoral CONICET. FFyL - UBA. Correo electrónico: adriankoberwein@gmail.com. **Fecha de realización:** abril de 2011. **Fecha de entrega:** abril de 2011. **Fecha de aprobación:** octubre de 2011 .

Nuestro objetivo es indagar en la producción de acuerdos (entendidos por los actores como “compromisos”) y conflictos entre ciertos protagonistas del programa en el marco de las diferentes formas de regulación del consumo de bienes y uso del dinero que el Banco Popular de la Buena Fe pone en práctica en su implementación. En función de ello, nos centramos en la descripción etnográfica de la interacción entre quienes dan y quienes reciben el crédito, focalizando en las formas en que se crean y expresan las deudas contraídas así como en los derechos y las obligaciones entre las partes involucradas en dar, recibir y devolver dinero.

Como primera condición para recibir un microcrédito, el prestatario debe presentar un proyecto de emprendimiento a través del cual pueda generar su “autoempleo” y “mejorar sus condiciones de vida”, tal como figura en los objetivos formulados por el programa. 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 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 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, aunque sea individual, debe solicitarse en grupos formados por cinco personas que mutuamente se garantizan el cumplimiento de los pagos al banco. Estos grupos son denominados “grupos solidarios”. El proyecto a presentar puede ser de comercialización, productivo o de servicios. Cada uno de los miembros del “grupo solidario” elabora su proyecto y es el grupo así formado quien garantiza al banco las deudas de cada uno de sus miembros. De allí el nombre “garantía solidaria” y la importancia que tiene la “solidaridad” en el “banquito”, tal como es nombrado el programa coloquialmente.

El banquito propone ser una política social “participativa” fundada sobre los “valores”<sup>2</sup> de la “honestidad”, la “solidaridad”, la “confianza” y el “compromiso”. Así lo comunican los promotores del banco a cada persona que se acerca a solicitar un crédito. “Participar” de las reuniones semanales que el banco organiza y adscribir a dichos “valores” es condición para recibir un microcrédito. Entonces, “el banquito es para todos aquellos que tienen la capacidad de asumir el compromiso de ser solidarios, honestos y disciplinados”. En síntesis, “hay que tener aptitudes”.

En este trabajo nos dedicaremos particularmente a analizar la forma en que se producen los acuerdos y conflictos interpersonales relativos al crédito en pos de dilucidar qué lugar ocupan los conflictos y consensos en torno a las formas legítimas de realizar las transacciones.

## EL CIRCUITO DEL DINERO

El dinero llega a los prestatarios a través de un circuito que comienza en el ministerio. La Subsecretaría 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 llamado el "referente provincial". La asignación de la cantidad de recursos que le corresponde a cada provincia 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 periódicamente al ministerio, o del porcentaje de devolución logrado.

La Organización Provincial distribuye el dinero a las Organizaciones Locales, que son también ONGs. Las diferentes Organizaciones Locales se constituyen en lo que se conoce como "los banquitos". Los protagonistas en este nivel son llamados "promotores". Tienen por principales tareas "capacitar" a los solicitantes del crédito en el armado de los emprendimientos, rechazar o aprobar los créditos, entregar en mano el dinero, coordinar las reuniones semanales con los prestatarios, controlar y contabilizar las deudas y los pagos. Son ellos quienes deciden si las personas que solicitan el crédito "merecen formar parte" del programa.

Desde la solicitud hasta la entrega efectiva del dinero media un tiempo de "capacitación y conocimiento personal" entre el grupo de prestatarios y el promotor que dura aproximadamente dos meses. A partir del otorgamiento del crédito y luego de las jornadas de capacitación, los prestatarios comienzan a devolver en cuotas semanales durante seis meses, estando también obligados a participar de reuniones periódicas con los promotores, como en la fase de capacitación. En total, el tiempo de solicitar, recibir y devolver un microcrédito es de 8 meses.

Cada "banquito" local tiene una o varias sedes llamadas "centros", espacios en los cuales los prestatarios y promotores se reúnen semanalmente para realizar actividades diversas. En estas reuniones se realizan los pagos de las cuotas y una serie de eventos sociales que constituyen "la vida" de ese centro. Cuando se abre uno nuevo en alguna localidad, la gente se entera a través de la "convocatoria" que realizan los promotores a través de los medios de comunicación, de volanteadas, o de boca en boca. La convocatoria concluye en una reunión de los promotores con los interesados en recibir un crédito en la cual se plantea la propuesta y la dinámica de los créditos en términos generales, y se solicita 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 que será trabajado durante las jornadas de capacitación.

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". Esta es la primera y más fundamental condición del "compromiso". De hecho, si, durante las subsiguientes reuniones, alguno de los cinco miembros del grupo no concurre, "la reunión no vale". De esta manera, quien falta a la reunión "no está siendo solidario" con los demás.

En la capacitación previa a las "reuniones de centro", los "grupos solidarios participan" —durante dos meses y en forma independiente de otros grupos— de reuniones semanales que se realizan rotativamente en las casas de los solicitantes del crédito. Estas reuniones son organizadas y coordinadas por un promotor en función de la realización de dos tipos

de actividades: a) el armado de la estructura de los proyectos, una especie de plan de negocios que implica el análisis de costos, precios y ganancias futuras del emprendimiento; y b) la construcción de la “garantía solidaria”, para lo cual “es fundamental que las personas se conozcan entre sí”.<sup>3</sup>

La garantía se considera “consolidada” una vez que todos los miembros del grupo han demostrado su “capacidad de comprometerse” con los demás y con el banco. De allí la importancia del “conocimiento mutuo”. Hacia la finalización de estas jornadas se realiza una última reunión durante la cual los promotores les comunican a los solicitantes del crédito si sus proyectos fueron aprobados o no.

Veamos a continuación cuál es la dinámica de las reuniones de capacitación para introducir el problema del consumo, del uso del dinero, así como su relación con los acuerdos y conflictos interpersonales. Estos conflictos y acuerdos refieren a múltiples cuestiones y no se agotan en el nivel interpersonal. También refieren a lo que Mary Douglas (1996) trataría como los “principios de legitimidad” de las instituciones. Para Douglas, 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 (Douglas, 1996:75).

En estos términos, consideramos que las relaciones que estamos analizando para el Banco Popular de la Buena Fe presentan ciertos aspectos que la teoría de Mary Douglas contempla como específicos de las instituciones. Los acuerdos sobre los “principios de legitimidad” son indiscutibles, afirma Douglas. Están, podríamos decir, naturalizados, ya que:

...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 (Douglas, 1996:75).

Los principios de legitimidad, más que prescribir cómo deben hacerse o cómo deben funcionar las cosas, declaran y establecen la única forma en que es posible que ‘funcionen’ o ‘se hagan’. En el banquito, lo que aquí llamamos los principios de legitimidad, es referenciado por los actores como “los pilares del banco”. Es decir, el fundamento sin el cual nada funcionaría; como aquello que, si no está, “todo se cae”.

Los principios de legitimidad tienen una dimensión prescriptiva, pero ésta no es suficiente para explicar cómo operan. Mostraremos que, si bien basados en un común acuerdo, los principios de legitimidad sólo pueden comprenderse atendiendo a su dimensión conflictiva. Por las limitaciones de espacio reduciremos nuestro argumento a dos de estos principios para el Banco Popular de la Buena Fe. Uno de ellos es el siguiente: “el Banco Popular de la Buena Fe es una política social participativa construida

desde abajo hacia arriba". El segundo, que "el dinero del crédito no puede usarse para cualquier cosa".

### REGULACIÓN DEL CONSUMO: "EL DINERO SE USA SÓLO PARA EL EMPRENDIMIENTO"

Si la "solidaridad" como garantía es el fundamento del crédito, si no hay "solidaridad" entre los cinco miembros del grupo, no se entrega el dinero. ¿Pero cuál es la evidencia de la 'presencia' o 'ausencia' de la solidaridad? Según los promotores del banco, la forma en que la gente se comporta. Pero ¿qué comportamientos serían "solidarios" y cuáles no? Para dilucidar estos interrogantes tengamos en cuenta que la solidaridad, debido a que es "invisible" a primera vista, toma en principio la forma de un compromiso: "el compromiso de ser solidarios". Pero el compromiso hay que construirlo y primero hay que sentar las bases y las condiciones para saber si la gente tiene la "capacidad de asumirlo". Esto lleva su tiempo y, por tal razón, el dinero del crédito no se entrega inmediatamente, sino que entre la solicitud y la entrega media un tiempo de capacitación que es también un tiempo de "conocimiento mutuo" entre las personas, base del "compromiso", según los protagonistas del Banco.

Durante el transcurso de las jornadas de capacitación el grupo de garantes mutuos arma una "carpeta de proyecto". Cada uno arma la suya, pues los proyectos son individuales. Las carpetas constan de una serie de planillas que, una vez completadas, reflejarán la "estructura de costos" y el "plan de negocios" del emprendimiento. Estas jornadas tienen además un segundo propósito: 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 los miembros del grupo. Las carpetas constan de varias hojas en las cuales figuran distintas planillas a llenar con la información requerida por el banco acerca del proyecto de cada uno. Una de éstas está dedicada a la situación económica y familiar de la persona que solicita el crédito (figura 1).

#### 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	
<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>	

Figura 1: planilla de la "economía familiar" de la carpeta de proyectos

Aquí nos interesa particularmente la columna de “egresos” en función de introducir el problema del consumo y su relación con el “compromiso de solidaridad”. En primer lugar debemos considerar que, en función del armado de los costos y plan de negocios, las reuniones se transformarían en verdaderas clases de economía empresarial. Uno de los factores que lleva a los promotores a poner énfasis sobre la enseñanza es el supuesto de que las personas, si bien “tienen saberes”, éstos serían inadecuados para una correcta administración del emprendimiento. En segundo lugar, debemos tener en cuenta que el objetivo de los promotores es que el emprendimiento se transforme en la fuente primaria de ingresos de los solicitantes del crédito. Aunque sólo unos pocos “prestatarios” comparten esta idea pues el emprendimiento es sólo una forma más de generar ingresos o simplemente una excusa para pedir el crédito y así conseguir dinero en efectivo, dicho objetivo y aquel supuesto de la inadecuación de los saberes mencionado en primer lugar, resultan en una suerte de principio que establece que el dinero del crédito “no se puede usar para cualquier cosa”. Por ejemplo: una mujer de un “grupo solidario” que participaba de las “jornadas de capacitación” para renovar el crédito quería usar parte del dinero para arreglar el techo de su casa. “Eso no va”, nos comentaba el 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”.

Aquel prestatario que no se ajusta a este principio estaría incurriendo en un comportamiento “deshonesto” y, en consecuencia, faltando al “compromiso de solidaridad”. En este marco, y volviendo a la columna de egresos de la planilla, la pregunta por cuánto consume una persona en cigarrillos o golosinas tiene un sentido pedagógico. La lección que los promotores transmiten es que hay que asignar adecuadamente el dinero tanto en la economía familiar como en el emprendimiento presentado para solicitar el crédito. Un promotor, en una situación de entrevista y con una carpeta de proyectos en mano, me explicaba la forma en que se trabaja durante las jornadas de capacitación. Comentaba que la carpeta se trabajaba “hoja por hoja” y que:

...si un día no trabajan, tienen que pagar igualmente los costos fijos. Por ejemplo acá [señalando la hoja de costos]. 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 de 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, es decir, es inadecuada la forma en que consumen. Este ejercicio se vuelve entonces parte de las modalidades a través de las cuales se legitiman los principios del programa, como por ejemplo aquél que prescribe que “el dinero del crédito no se puede usar para cualquier cosa”. La planilla de la economía familiar está así en función de realizar una comparación entre la forma en que las personas administran el dinero a nivel doméstico y los “peligros” de no planificar adecuadamente dicho uso.

Cabe notar que hasta aquí el consumo aparece de dos maneras: en términos de gasto y en términos de costos. El primer sentido refiere a la asignación de recursos (dinero) a distintos tipos de bienes de consumo en la economía familiar. El segundo sentido, a las compras referidas al plan de negocios del emprendimiento: el “proyecto”. El supuesto del banco es que si los solicitantes del crédito asignan los recursos de su economía familiar a diferentes bienes de forma “inadecuada”, lo harán también de forma “inadecuada” en lo que refiere al emprendimiento que presentan para obtener el crédito. En consecuencia, las jornadas de capacitación están para hacerles notar esta “inadecuación” a los solicitantes del crédito y evidenciar así la necesidad de corregirla.

El control sobre el consumo y el uso del dinero no se agota en las jornadas de capacitación, sino que se pone en juego también al momento de asignar efectivamente el dinero del crédito para las compras relativas al emprendimiento una vez que éste se pone en marcha. Para introducirnos en esta cuestión debemos considerar primero que todo el ciclo del pedir, dar, recibir y devolver un microcrédito es significado por los actores en términos de un “crecimiento”.

El “crecimiento” puede referirse a múltiples cuestiones. Puede tratarse de un crecimiento personal, tal como aparece en los dichos de muchos prestatarios y prestatarias: “gracias al banquito me animé a salir a vender porque el banquito y las amigas que hice acá me ayudaron a superar la vergüenza; a partir del emprendimiento que pude encarar con el crédito del banquito ahora sé que nunca más voy a trabajar para un patrón”. También puede tratarse de un crecimiento económico: “yo tenía un local con mi marido. Vendíamos productos de limpieza, y en la época de los federales<sup>4</sup> nos fundimos. Pero gracias al banquito pudimos seguir adelante”, o puede tratarse de un crecimiento institucional, referido a través de la expansión territorial del programa, del aumento en la cantidad de créditos entregados, etc.

Lo que queremos remarcar es que la modalidad en que los prestatarios deben comprar los insumos para el emprendimiento está prescrita en función de minimizar los “riesgos y dificultades” que harían peligrar, potencial o realmente, al “crecimiento”. Con esto en mente, veamos cómo se expresan estos riesgos y dificultades en las transacciones enmarcadas en el microcrédito, y en términos de los “valores” del programa como la “solidaridad” o la “honestidad”.

## DEUDAS, COMPRAS INJUSTIFICADAS Y “MENTIRAS”: CONFLICTOS EN TORNO A LA ASIGNACIÓN DEL DINERO

Las deudas impagas no son un problema en términos de los “valores” del “banquito”. Lo son, lógicamente, en términos de la contabilidad y los balances, pero no es la cuestión de la cual nos ocuparemos aquí. El conflicto que queremos mencionar asoma cuando los prestatarios no pagan y “mienten” sobre las razones. Durante una de mis charlas con promotores, 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 laboraba pero no laboraba”. De esta manera, desde su punto de vista, la prestataria había incurrido en una de las faltas más “graves”: “no trabajar, no producir, y mentir al respecto”.

La “honestidad” se vuelve así uno de los “valores” centrales del “banquito”. De esta manera, la compra de la máquina de coser había sido ilegítima, pues no había sido una “compra productiva”. Pero notemos que lo que transformó a la compra en ilegítima motivando la incautación del bien comprado fue el hecho de que la prestataria habría mentido respecto del uso que le estaba dando.

Muchos prestatarios reiteradamente cambian de emprendimiento porque “les va mal”. Es decir, porque el emprendimiento no genera los ingresos suficientes como para sostenerse y garantizar el retorno de lo prestado. 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 honesta y trabajadora”.

En oportunidades los promotores han rechazado proyectos de emprendimiento al considerar que el solicitante del crédito estaba mintiendo respecto de alguna información que era considerada importante para el proceso de solicitud. Durante las jornadas de capacitación, una promotora de uno de los grupos solidarios había escuchado que uno de los miembros debía plata por otro lado: tenía una deuda de alquiler. La promotora indagó entonces sobre ello hablando con los parientes de la deudora. Fue la tía quien le brindó la información que necesitaba. Si bien tenía mucho aprecio por su sobrina, le recomendó a la promotora no prestarle el dinero. “Sólo prestale la plata si querés perderla” habría dicho la tía de la deudora. Durante la reunión siguiente, la promotora preguntó entonces a todas las integrantes del grupo en forma general si alguna tenía deudas por otro lado. A continuación transcribimos, tal como lo tenemos registrado, el relato hecho por la promotora respecto de la reacción de las mujeres que solicitaban el crédito:

No, me contestaron todas. Pero yo sabía que Mariana debía un alquiler. Entonces pregunto: “¿Nadie tiene una deuda de alquiler?”. No, 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” habría contestado la supuesta deudora. Ahí nomás —continúa el relato de la promotora— se fueron todas enojadas. Yo le dije al resto que se quedara, 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.

La “mentira” acerca de este tipo de cuestiones es entonces 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 del “banquito”. Mentir al respecto es grave. Porque “para estar en el banquito hay que ser honesto”.

La carpeta de proyectos contempla una sección en la cual los solicitantes del crédito deben detallar si tienen otras deudas y el monto al que ascienden las mismas. La mentira al respecto, si es “descubierta”, es considerada un detalle no menor que es tenido seriamente en cuenta para la aprobación final o no del crédito, pues, si una persona miente, su “honestidad” es puesta en tela de juicio.

Durante una reunión de Centro, los planes de los promotores 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, estaba cometiendo una “injusticia”: la otra prestataria había 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 esgrimiendo el principio que establece que el dinero del crédito no se puede gastar en esas 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 cumplo!’ 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 sin que la reunión finalizara cerrando así 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 que logró relajar la tensión que se vivía en el ambiente y nos ponía a todos algo incómodos.

Como adelantamos, uno de los objetivos del Banco Popular de la Buena Fe es que los prestatarios logren generar su “autoempleo”. Para los promotores, esto significa que el emprendimiento de los prestatarios se transforme con el tiempo en su actividad económica principal. Es por ello que el dinero no puede usarse para cualquier otra cosa que no esté estipulada en la carpeta de proyecto completada durante las jornadas de capacitación. Así, por ejemplo, arreglar el techo de la casa o comprarse un aire acondicionado con el dinero del crédito no está permitido porque mermaría el “crecimiento” del emprendimiento y, en consecuencia, el “crecimiento” del prestatario. 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, 1992:144). 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 función de ello, afirmamos que lo que subyace a estas disputas en el uso y la asignación del dinero, y que se expresan en términos de la "honestidad" y "deshonestidad", es un conflicto entre formas diversas de asignación o uso de los recursos y de determinación de prioridades y necesidades.

### JUSTIFICAR LAS COMPRAS, UNA CUESTIÓN DE ACUERDOS: "EL BANQUITO, UNA POLÍTICA PARTICIPATIVA QUE SE CONSTRUYE DESDE ABAJO HACIA ARRIBA"

Una de las "dificultades" con las cuales los prestatarios se enfrentan en ocasiones es la imposibilidad de presentar facturas oficiales que respalden la compra de insumos. Formalmente, el programa prescribe que para todo gasto realizado con el dinero del crédito hay que presentar una factura homologada por la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). Pero la imposibilidad de obtener un comprobante de este tipo viene dada en muchas ocasiones porque se trata de insumos comprados a un conocido o amigo que no puede o no quiere facturar, tal como le pasó a una prestataria que no podía "justificar" un gasto de 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 una 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, para que comuniquen al Ministerio o a la Organización Provincial estas dificultades y autoricen las acciones para minimizarlas. De esta manera se logró, por ejemplo, que el Ministerio reconozca los gastos sin factura siempre que la ONG avalara que dicho gasto había sido realizado para y en función del emprendimiento.

En una oportunidad, una de las dos promotoras a cargo de la reunión de Centro me pidió que la asistiera en el cobro de las cuotas. Yo debía contar el dinero que ella recibía y luego dictarle el monto para que lo volcara en su planilla. Un hombre que había armado

un emprendimiento de producción de huevos pagó la cuota y le dijo a la promotora que había conseguido unas cuantas bolsas de alimento balanceado para 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”.

Desde la perspectiva de los promotores y también de los prestatarios, perder una oportunidad así hubiera sido una traba al “crecimiento” del emprendimiento. Por ello obtuvo como respuesta que sí, que las comprara y que luego ellas —las promotoras- certificarían que la compra había sido realizada para el emprendimiento. En otra ocasión, una prestataria había entregado la fotocopia de una factura de compra que era prácticamente ilegible. Necesitaba quedarse con el original para hacer un reclamo al proveedor. Quien le recibió la factura le hizo notar que esa fotocopia no servía, pero otra promotora intervino diciendo que ella había visto el original y que esa compra había sido efectivamente realizada para el emprendimiento y, acto seguido, le reconocieron el gasto.

De esta manera, mientras que esté asentado en la contabilidad del banquito local, aun cuando no pueda ser certificado oficialmente a través de una factura o comprobante homologado por la AFIP, podemos decir que se trata de un gasto legítimo. Pero para que sea legítimo no es suficiente que esté asentado en la contabilidad. Debe estar además garantizado y respaldado por la promotora encargada del grupo solidario.

En definitiva, hay varias formas de oficializar las transacciones. Una es, lógicamente, la prescrita por los procedimientos burocráticos: cada gasto debe estar realizado de acuerdo a la normativa. Pero existen un gran número de transacciones, en este caso estamos hablando de compras que no pueden certificarse de esta manera y es allí en donde los promotores ofician, bajo palabra, de garantes legítimos frente una “posible visita del Ministerio”. Como es lógico en el ámbito del Estado, toda transacción debe estar registrada y contabilizada. Pero como hemos visto, hay diversas formas de oficializar y legitimar dicho registro.

Veamos un último ejemplo: el Banco Popular de la Buena Fe prescribía que había que presentar más de un presupuesto para las compras a realizar con el dinero del crédito, prescripción que se transformó en un problema obvio en lugares en donde hay un sólo proveedor de algún producto específico. Esto fue objeto de reclamo hacia el Ministerio tanto por parte de prestatarios como de promotores, y la cantidad de presupuestos necesarios fue reducida. Otra de las cuestiones cuya solución era reclamada ante el Ministerio era 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, esta coincidencia era problemática pues, al mismo tiempo en que se invertía 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. Durante un Encuentro Nacional,<sup>5</sup> 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 principios del programa, aunque para marcar una contradicción entre 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 “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? Con este argumento se presentó una propuesta directa al Ministerio, realizada en conjunto entre promotores y prestatarios, solicitando la implementación de un “período de gracia” para comenzar a devolver el crédito, en la que se enfatizaba que, para los proyectos de cría y producción de animales o plantas, por ejemplo, los ingresos no se generan inmediatamente.

Otra “dificultad” que surge 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 los trámites que hay que realizar, que en ocasiones demandan un costo en dinero. Éste fue justamente el primer tema sobre el que se habló durante una de las “reuniones de centro” en las cuales tuve la 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. 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 con local a la calle por las razones que acabamos de exponer. Notemos también que la prestataria se refiere a que había “presentado el papel del banquito”. Se trata de una exención al 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 quieran “blanquearse” —es decir, ser incorpo-

rados en la economía formal— son asesorados por los promotores en la inscripción ante la AFIP y en la presentación de la solicitud de lo que se denomina el “monotributo social”.<sup>6</sup> De esta manera, las dificultades en los trámites para las habilitaciones o los trámites impositivos son resueltas con la ayuda de los promotores.

Los reclamos frente a las “dificultades” que acabamos de describir y las negociaciones que se inauguran para resolverlas son parte de un proceso de producción de consenso, significado por los actores como acuerdos mutuos y “compromisos”. Las condiciones de posibilidad para esta situación están establecidas por varios factores: a) no se trata de “dificultades” insalvables, sino más bien de “dificultades” que, “con el trabajo conjunto”, pueden superarse; b) en la medida en que se muestra y se comunica que el problema de cada uno es parte de las “dificultades” del “banquito” en su totalidad, los reclamos particulares se transforman en un “todo distinto” a las individualidades, pero que las incluye; c) 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. Finalmente, el rol central que cumplen los promotores, en cuanto a su intermediación entre los prestatarios y los distintos niveles de gestión y decisión. Se trata, en definitiva de “dificultades que, con el trabajo conjunto y solidario entre promotores, prestatarios, y el Ministerio, pueden superarse”.

En síntesis, los reclamos y demandas para la solución de las “dificultades” desembocan en acuerdos que tienen como resultado la producción de un consenso en torno a que el Banco Popular de la Buena Fe es una política social “participativa y construida desde abajo hacia arriba”.

## UNOS REGALOS PARA AFIANZAR LA “SOLIDARIDAD”, OTROS PARA EVITAR CONFLICTOS

Entre algunos protagonistas del Banco Popular y en ciertas ocasiones específicas, ocurren otro tipo de transacciones que se acercan más a lo que en la literatura antropológica conocemos como la circulación de dones, aquellos regalos en apariencia voluntarios pero profundamente obligatorios (Mauss, 1971). Los sentidos de estas formas de dar, recibir y devolver no refieren a los “compromisos asumidos”, o a la legitimidad de las formas de asignar dinero o comprar bienes, sino a la “solidaridad desinteresada”. Algunas operan reafirmando los lazos entre los protagonistas a través de la expresión pública del respeto a los “valores” del banquito, mientras que otras formas, por el contrario, evitan la expresión pública de acciones que son potenciales generadoras de conflictos. Veamos primero cuál es el contexto en el cual se ponen en juego, para luego describirlas y finalmente compararlas.

Cuando un prestatario recibe un crédito debe aportar un porcentaje del dinero al “fondo de ahorro grupal”. Este fondo queda bajo control, responsabilidad y disponibilidad del “grupo solidario” cuando éste lo requiera bajo el consentimiento unánime de todos sus miembros. 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 porcentaje correspondiente. Este fondo puede destinarse para cualquier cuestión que el grupo considere pertinente. Es decir, su uso no está regulado, aunque la existencia misma del fondo sí lo esté. 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 el dinero para sobrellevarla.

En ocasiones, el dinero del fondo de ahorro se usa para “retribuir la generosidad” de ciertas personas. Por ejemplo: cuando la hija de la coordinadora local del banquito tuvo un problema médico, varios “grupos solidarios” le cedieron el “fondo de ahorro” para “ayudarle a comprar los remedios”. A la reunión que sucedió a esta entrega, la promotora organizó una actividad similar a cualquier otra realizada durante “las reuniones de centro”: un juego. Esta vez se trató del “gallito ciego”. Al finalizar, 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 de este tipo y se reflexionaba sobre ello. En todos los casos que presencié, estos juegos llevaban consigo una reflexión y debate respecto de los “valores del banquito”. En esta oportunidad se reflexionó acerca de la “ayuda mutua y la solidaridad”, acerca de “la importancia de tener a alguien con quien contar en momentos difíciles”. Ya casi concluida la reunión, una de las prestatarias propuso organizar una rifa para seguir colaborando con la compra de remedios para la hija de la promotora, quien 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, 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”. Independientemente del sentido de la solidaridad que se puso en juego aquí, queremos focalizar en su carácter de manifestación pública. Teniendo en cuenta esto, veamos una situación en la cual ocurrió lo contrario.

En otra ocasión que pude presenciar, la misma promotora también recibió “regalos desinteresados”. En una oportunidad compartí un taxi con ella y con otra de las promotoras. En el camino, paramos en una verdulería que era de una de las prestatarias “más antiguas” del banquito. La promotora bajó y yo la acompañé mientras su compañera esperaba en el auto. Los motivos para hacer un alto en la verdulería habían 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 la promotora le hacía a la prestataria. “A mí 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 a la coordinadora “para la ensaladita”. Cuando la promotora que nos esperaba en el auto vio la bolsa, dijo: “¡Cuánta fruta que compraste!”. “Sí, ya tengo para toda la semana”, le contestó su compañera. No le dijo que se la habían regalado y luego me pidió a mí que tampoco se lo comentara.

La forma en que se realizó y se aceptó este regalo presenta marcados contrastes con la situación que describimos en primer lugar, en la cual la generosidad de las prestatarias al ceder el fondo de ahorro grupal fue 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, éste debía mantenerse fuera de los ojos del público?

Si comparamos las dos situaciones descritas considerando la publicidad de los actos, como diría Malinowski, podemos encontrar ciertos contrastes. En la situación que involucró la donación y el juego, la acción fue realizada ante una audiencia frente a la cual se expresó públicamente la *solidaridad*, entendida como *ayuda mutua*. En la segunda situación ocurrió todo lo contrario. Hubo una preocupación por mantener el asunto fuera de los ojos de los demás, pues el regalo fue realizado en compensación a la *promotora*, que le estaba haciendo un favor a la prestataria, pero mientras cometía una “falta”: estaba permitiendo que la prestataria no concurra a las reuniones de centro.

En términos de Graeber (2001), la esfera pública es la esfera en la cual el significado de las acciones toma forma concreta y específica para los actores. Para entender a la acción en estos términos, es necesario considerar que ésta se realiza frente a una audiencia que está “siempre atenta” y con la mirada puesta en qué se está haciendo y en cómo se hacen las cosas (Graeber, 2001; Abduca, 2007). Aquella acción no podía, justamente por ello, hacerse pública. De lo contrario hubiera sido, potencialmente, generadora de conflictos, pues iba en contra de uno de los principios de legitimidad: la participación.

## PALABRAS FINALES. LOS PRINCIPIOS DE LEGITIMIDAD COMO ACUERDOS CONFLICTIVOS

Hemos descrito acciones y comportamientos que los actores asocian con “valores” como la “honestidad” y la “solidaridad”, relativos a los usos que se le da al dinero recibido en préstamo o a los bienes comprados con el crédito. Es por ello que afirmamos que el consumo (tanto de dinero como de bienes) está regulado y prescrito en función de aspectos no necesariamente económicos o monetarios sino en función de “valores” producidos en el marco de acuerdos y “compromisos” que dan sentido a las transacciones y las formas de comprar, consumir y vender. Que el dinero sólo pueda usarse para comprar mercadería para el emprendimiento es parte de un “compromiso” con los principios del “banquito”. Que “el crédito se pide para trabajar y para producir”, también. Y quien “miente” al respecto o destina el dinero a otras cosas no tiene derecho a permanecer como beneficiario del “banquito”, pues “no tiene la capacidad de asumir el compromiso”.

Como afirmara Sahlins “lo que para la sabiduría heredada son condiciones ‘anti-económicas’ o ‘exógenas’, constituyen (...) la organización misma de la economía” (Sahlins, 1983:203). En este sentido, la transacción económica —el uso que se le da al dinero, qué y para qué se compra, o qué se vende— es sólo un “episodio” en una relación social continua, como diría el autor. Pero hemos visto que la forma “adecuada” de llevar a cabo las transacciones puede ser tanto objeto de consenso como de conflicto. Que los prestatarios y promotores hayan conseguido que el Ministerio permitiese compras en negro es parte



de un “trabajo en conjunto”. Así, la “solidaridad” queda afianzada porque refuerza la idea de que el “banquito se construye desde abajo hacia arriba”. Pero la “solidaridad” tiene sus límites. La “mentira y la deshonestidad” no son “negociables” porque potencialmente provocan la ruptura en los vínculos.

El conflicto y los acuerdos se producen en el marco de un lenguaje que apela a principios que, podríamos decir, son prescriptivos. Como resultado de estas prescripciones nos encontramos con transacciones legítimas y no-legítimas. Algunas “normas” son negociables y modificables, otras no. Pero en ciertas oportunidades y entre ciertas personas estas prescripciones son más difusas por no estar reguladas por acuerdos mutuos y explícitos, sino todo lo contrario; quedan “por fuera” de o incluso “esquivan” los acuerdos. De esta manera, si las “dificultades se superan entre todos”, la “solidaridad” manifiestamente expresada en la entrega del fondo de ahorro a la promotora refuerza esta idea al reafirmar explícitamente el consenso que existe en que el “banquito se construye desde abajo hacia arriba y con la participación de todos”. Pero si la promotora va personalmente a cobrar, algo que va directamente en contra de la “participación”, existen formas para que esto no se transforme en un conflicto: ocultar la transacción.

De diversas maneras, la “honestidad, la solidaridad y los compromisos” son valorados en términos de la forma en que se realizan las transacciones, forma determinada por el contexto en el cual ocurren. Este contexto es en parte institucional, en parte personalizado. Responde tanto a las “normas” del programa o a los procedimientos burocráticos típicos de una política social del Estado como a los compromisos y acuerdos personalizados entre los protagonistas y los sentidos creados alrededor de estos compromisos. Por eso afirmamos que se trata, más que de normas, de “principios de legitimidad”. Pero esta legitimidad es resultado de una dinámica conflictiva que se expresa en el devenir de las transacciones crediticias.

El conflicto en torno a las formas de asignación del dinero y la determinación de las prioridades y necesidades económicas, y el consenso en torno a que el Banco Popular es una política “participativa construida de abajo hacia arriba” no pueden entenderse por separado pues son parte indisoluble de un mismo movimiento. De esta manera, la “legitimidad” de los principios —o los principios de legitimidad como diría Douglas (1996)— no está fundada únicamente en “acuerdos”, sino por una dinámica marcada por la tensión entre conflicto y consenso.

## NOTAS

<sup>1</sup> El presente artículo forma parte de una investigación etnográfica más amplia (Koberwein, 2011) en la cual analizo las relaciones sociales constituidas a partir de la articulación entre diferentes lógicas de producción y circulación de valor: una relativa a las políticas sociales, otra a las microfinanzas y una tercera relativa a las relaciones personalizadas; tres lógicas que, en términos conceptuales, pueden asociarse con los dominios del estado, del mercado y del don y la reciprocidad, respectivamente.

El trabajo de campo se desarrolló entre Junio de 2006 y Febrero de 2009 en dos localidades de la provincia de Entre Ríos, Victoria y Paraná. En cuanto a este trabajo en particular, las conclusiones a las cuales arribamos son aplicables a ambas localidades.

<sup>2</sup> En este trabajo, el término “valores” está utilizado exclusivamente en su consideración de término nativo. En este sentido, los valores son relativos a formas de comportamiento y acción plausibles de ser ponderadas y juzgadas por otros.

<sup>3</sup> En rigor no son “actividades”, sino dos dimensiones cognitivas de un mismo proceso de producción de relaciones personales que adoptan formas variables según el contexto. Para una profundización al respecto ver un análisis comparativo entre diferentes localidades en donde se implementa el programa en: Koberwein y Doudtchitzky (2007a) y Doudtchitzky y Koberwein (2010).

<sup>4</sup> Se refiere a los bonos que la provincia de Entre Ríos puso en circulación hacia fines del año 2001.

<sup>5</sup> Los “encuentros nacionales” son eventos organizados anualmente por el ministerio durante los cuales los protagonistas del programa —desde políticos y técnicos hasta prestatarios— se reúnen para trabajar sobre la implementación del programa. Estos encuentros adoptan formas fuertemente rituales y expresivas. Para un análisis exhaustivo de estos eventos ver: Koberwein y Doudtchitzky (2007b)

<sup>6</sup> 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”. Fuente: <http://www.desarrollosocial.gov.ar/Efectores/quees.asp>.

## BIBLIOGRAFÍA

- ABDUCA, Ricardo G. 2007. “La reciprocidad y el don no son la misma cosa”. *Cuadernos de Antropología Social*, 26:107-124.
- ARCHETTI, Eduardo. 1992. *El mundo social y simbólico del cuy*. Quito: CEPALES.
- BOURDIEU, Pierre. 2006. *Argelia 60. Estructuras económicas y estructuras temporales*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- DOUDTCHITZKY, Samanta y Adrián KOBERWEIN. 2010. *El microcrédito como política social y como proyecto político. Confianza, participación y compromiso en el Banco Popular de la Buena Fe*. Buenos Aires: Antropofagia.
- DOUGLAS, Mary. 1996. *Cómo piensan las instituciones*. Madrid: Alianza Universidad.
- GRAEBER, David. 2001. *Toward an Anthropological Theory of value. The false coin of our own dreams*. New York: Palgrave.
- KOBERWEIN, Adrián y Samanta DOUDTCHITZKY. 2007a. “¿Transmitir o Producir conocimientos? Un análisis comparativo de la implementación de una política social a nivel local”. *Cuadernos de Antropología Social*, 25:133-150.
- KOBERWEIN, Adrián y Samanta DOUDTCHITZKY. 2007b. “Los rituales de un banco, un análisis etnográfico de los valores de una política social”. *Anuario de Estudios en Antropología Social*. CAS - IDES. pp. 139-150.

- KOBERWEIN, Adrián. 2011. *Producción de valor en un programa de microcréditos: de la reducción del riesgo financiero a la adhesión política*. Tesis de doctorado. Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- MAUSS, Marcel. 1971. "Ensayo sobre los dones". En: *Sociología y Antropología*. Madrid: Tecnos (Edición original de 1924).
- SAHLINS, Marshall. 1983. *Economía de la Edad de Piedra*. Madrid: Akal.