

Promoción de Mujeres?

Mikrokreditt som reduksjon og reproduksjon av fattigdom

Heidi Therese Tofteberg



Masteroppgave i Sosialantropologi.

UNIVERSITETET I OSLO

27. Mai 2009

Den ikke-statlige organisasjonen Promoción de Mujeres har en uttalt ambisjon om å redusere fattigdom med sitt mikrokredittprogram. Organisasjonens policy tilsier at dette skal oppstå gjennom at låntagerne investerer lånene sine og oppnår inntektsøkning. Gjennom eget arbeid ble jeg innsosialisert i praksisen med å implementere mikrokreditt lokalt. En stor del av dette arbeidet bestod i å oversette mellom lokal økonomisk praksis og mikrokredittbevegelsens ideer om praksis. Min empiri viser at låntagere nyttegjør seg lånene sine gjennom en rekke strategier. Disse er rettet inn mot å oppnå fattigdomsreduksjon, men kun enkelte av oppnår inntektsøkning. Mikrokredittprogrammet oppfyller ikke egen intensjoner, men fortsetter å bestå med fornøyde deltagere, bistandsarbeidere og donorer. Fordi oversettelsene skjules bidrar de til å skape et inntrykk av at mikrokredittprogram gjennom policy kan styre effektene av å og lån, og produsere inntektsøkning hos deltagerne. Mikrokredittprogrammet bidrar dermed til å fremme en definisjon av fattigdom som mangel på finansiell kapital hos enkeltindivid. Dette fortrenger alternative forklaringer som identifiserer fattigdom som et relasjonelt og komplekst problem, og skaper illusjonen av at fattigdom kan reduseres ved hjelp av global policy som mikrokreditt. Slik er mikrokredittprogrammet med på å reproducere og redusere fattigdom.

Sammendrag	2
Innhold.....	3
1. Problemstilling	5
1.1 Hva er mikrokreditt?	5
1.2 Problemstilling.....	8
1.3 Oppbygning av oppgaven	9
2. Metode	14
2.1 Feltarbeid.....	14
2.2 Metodiske refleksjoner.....	19
2.3 Etske vurderinger.....	21
3. Teoretisk perspektiv	24
3.1 Økonomisk antropologisk teori	24
3.2 Det antropologiske studiet av utvikling	34
4. Presentasjon av feltet.....	40
4.1 Det bistandspolitiske klimaet	40
4.2 Den globale mikrokredittbevegelsen	42
4.3 Det geografiske felt.....	50
4.4 Mikrokreditt i Nicaragua.....	59
5. Fattigfolk i Matagalpa	63

[Click Here to upgrade to](#)

[Unlimited Pages and Expanded Features](#)

	64
5.2	Husholdet som hjem og økonomisk enhet	65
5.3	Resiprositetsnettverk.....	71
5.4	Andre former for investering.....	76
6.	Møter mellom praksis	79
6.1	PDMs policy	79
6.2	Praksis	86
6.3	Oversettelser	95
7.	Las <i>socias</i> og lånene	99
7.1	Strategier for å nyttegjøre seg lån	100
7.2	Strategier for å øke innteker	104
7.3	Lånets betydning for <i>socias</i>	108
8.	Nyansering av superkreditten	111
Kildeliste.....		113

1.1 Hva er mikrokreditt?

Mikrokreditt er små lån som gies til mennesker som av ulike årsaker er ekskludert fra å delta i den formelle økonomiske sektoren. Mikrokreditt er en del av det mer omfattende begrepet mikrofinans som også inkluderer andre finansielle produkter som sparing og forsikring. Denne oppaven begrenser seg til mikrokreditt, som ofte ytes uten øvrige finansielle produkter. Et uttall aktører gir mikrokreditt slik som ikke-statelige organisasjoner, statlige institusjoner og kommersielle banker. Mikrokreditt er ikke et nytt konsept, for eksempel eksisterte det i Tyskland og Irland allerede i 1860 årene (Shekh 2006: 177). På tross av fenomenets lange historie er dagens forståelse av mikrokreditt tett knyttet opp til formasjonen av Grameen Bank i Bangladesh i 1970 årene (Islam 2007, Shekh 2006, Jain & Moore 2003). Denne modellen representerer et ideal for mange mikrokredittprogram (heretter MKP) i dag og jeg vil kort skissere den her.

1.1.1 Grameens modell

Grameen bank er i dag selvfinansiert og hevder å ha en tilbakebetalingsrate på 99 prosent (Wiggen 2005, Yunus og Jolis 2003). Banken utsteder lån til fattige, uten å kreve noen form for økonomisk eller materiell garanti fra låntakerne. Hver låntaker må imidlertid tilhøre en solidarisk lånegruppe som består av fem eller flere låntagere med lignende økonomisk bakgrunn. Dersom et av medlemmene ikke greier å møte en tilbakebetaling er dette gruppens kollektive ansvar. Grameen modellen skiller seg fra andre typer bistand ved å være usubsidiert. Kostnadene ved å drive programmet og dekke eventuell inflasjon må kreves inn gjennom renter. Dersom låntaker ikke greier å betale avdragene, har Grameen ingen muligheter til å benytte eksterne faktorer for å kreve inn pengene slik som andre banker kan (Yunus og Jolis 2003). Derimot tillater de klienter å inngå nye tilbakebetalingsavtaler, og har også fleksible exitløsninger dersom lånetager ikke greier å håndtere lånet. Historien om Sofía Begum fra Bangladesh har blitt trukket frem for å illustrere hvordan Yunus fikk ideen til

medal og Brathen 2008, Wiggen 2005). Sofía måtte selge stolene tilbake til ham for fem og en halv taka for slik å betale ned lånet. Hun er fanget i en slavelignende syklus som gir henne akkurat nok penger til å overleve, men ikke mer. Yunus spurte henne om hun ikke kunne låne penger fra andre til å kjøpe materialene. I følge Sofía var dette en mindre attråverdig situasjon da de lokale pengeutlånerne krevde så høy rente. Yunus innså at hva Sofía hadde behov for var kreditt, slik at hun kunne selge stolene sine på det åpne markedet med høyere profitt. Alt Sofía trengte for å fri seg fra den slavelignende tilværelsen var altså fem taka, litt over femti øre. Yunus ble inspirert til å institusjonalisere små lån og Grameen Bank ble skapt (Nomedal og Brathen 2008, Wiggen 2005). Banken har per 2007 utstedt lån til nesten 7,5 millioner låntagere.² Tilbakebetalingsraten er på 98 prosent og banken er i dag selvfinansiert (Moyo 2009). Dette er på høyde med kommersielle banker, til tross for at banken ikke krever kausjon.

1.1.2 Økt internasjonal anerkjennelse

Prestasjonen har ikke gått upåaktet hen. I 2006 delte Muhammad Yunus og Grameen bank Nobels fredspris. «Fattigdommen i verden kan bli fullstendig utslettet gjennom programmer som Grameen Bank, som gir de aller fattigste tilgang til grunnleggende finansielle tjenester» skriver Yunus (Yunus i introduksjonen til Wiggen 2005). 43 land har i dag adoptert en eller annen versjon av Grameens modell (Moyo 2009). FN gjorde 2005 til det internasjonale året for mikrokreditt og presenterer følgende formel på sin hjemmeside: «Mikrokreditt = fattigdomsbekjempelse.»³ Microcredit World Summit har en uttalt ambisjon om å utrydde fattigdom ved hjelp av mikrokreditt innen 2025 (Microcredit Summit 1998). Mikrokreditt er svært attraktivt som bistand

¹ Taka er myntenheten i Bangladesh. 1 NOK tilsvarer 10.43 Taka (kurs hentet ut 19. April 2009)

² http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=37&Itemid=426, hentet ut 19.05.08.

³ <http://www.fn.no/temasider/fattigdom/mikrokreditt>, hentet ut 12.10.08.

donorer annet enn pengeoverføringer i startfasen
dittprogram bli selvfinansierende, samtidig som
de hjelper låntagerne å overkomme fattigdom. I dag har nesten alle internasjonale og
nasjonale utviklingsorganisasjoner inkorporert mikrokreditt som en sentral del av
deres program, og i slutten av år 2002 hevdet mikrokredittbevegelsen å ha 65
millioner låntagere (Islam 2007:10).

1.1.3 Motivasjon for oppgaven

Mitt feltarbeid ble hovedsakelig utført i Matagalpa, en by i Nicaraguas nordlige høyland. Jeg tilbrakte nært et år i byen, hvor jeg i fem måneder arbeidet frivillig for den ikke-statlige organisasjonen Promoción de Mujeres⁴ (heretter PDM). PDM har et kredittprogram som gir lån til solidariske lånegrupper bestående av fire til åtte kvinner. Majoriteten av *socias*⁵ er selvsysselfatte og selger mat, klær, kosmetikk eller annet på det uformelle markedet. I løpet av mitt arbeid for PDM var jeg involvert i alle ledd av kredittprogrammets arbeid. Jeg utstedte nye lån, foretok kredittevalueringer, bisto med økonomisk rådgivning, krevde inn utestående lån og deltok på møter i organisasjonen. I tillegg hadde jeg daglig kontakt med *socias*, både i kraft av min stilling og privat. Under mitt første møte med Marlene, lederen for PDMs kredittprogram, forklarte hun intensjonen med programmet *öayudar a la gente a salir la pobreza con apoyo financiero a las microempresas,ö öhjelp personene ut av fattigdom gjennom å gi finansiell hjelp til små foretak.ö I informasjonsbrosjyren hun gav meg er veien til målet tegnet opp gjennom en trapp som består av stadig større lån. Trappen ender med *öpréstamos individuales,ö öindividuell kreditt.ö Målet er altså at *socias* skal ha en stigende inntekts- og lånekurve som skal lede til öuteksaminingö i form av individuell kreditt. I løpet av perioden jeg arbeidet for PDM opplevde jeg aldri at en *socia* avanserte til å få individuelle lån fra PDM eller andre**

⁴ Organisasjonen er anonymisert og gitt et fiktivt navn. Se etiske hensyn for nærmere redegjørelse.

⁵ *Socia* betyr samarbeidspartner eller medlem. Når jeg benytter dette emiske begrepet refererer jeg utelukkende til PDMs låntagere. PDMs låntagere refererte til seg selv som *socias*, og begrepet er mer verdiladet enn *ölåntagerö*, da det indikerer en større grad av involvering og personlig engasjement. Når jeg benytter *ölåntagerö* refererer jeg til en person som har tatt opp lån gjennom en hvilken som helst mikrofinansinstitusjon.

socia avstod fra å ta opp ytterligere lån med økt og ikke lengre hadde behov for kreditt. Flere *socias* sluttet imidlertid å ta opp lån av negative årsaker, som at de ikke hadde tilstrekkelige inntekter til å møte nedbetalingskvotene. Samtidig gav majoriteten av *socias* uttrykk for at de var svært fornøyde med kredittprogrammet. Jeg ønsket å forklare denne empirien.

1.2 Problemstilling

I *The Anti-politics Machine* beskriver Ferguson (1994) hvordan et utviklingsprosjekts uintenderte effekter er med på å forklare dets overlevelse selv om det i utgangspunktet er mislykket selv etter egne standarder. Det er nødvendig å skille mellom intensjonen bak, og de faktiske effektene av kredittprogram. Formler som $\text{Mikrokreditt} = \text{fattigdomsbekjempelse}$ vitner om at mikrokredittbevegelsen ikke har lyktes med dette. Min problemstilling lyder derfor:

Hvorfor får ikke socias forventet fattigdomsreduksjon? Hvorfor fortsetter kredittprogrammet å bestå til tross for at dette ikke finner sted?

I kjølvannet av økt internasjonalt fokus har det vokst frem en omfattende litteratur på mikrokreditt. Flere eksisterende evalueringer av MKP har som utgangspunkt at MKP ikke oppnår den fastslåtte intensjonen om fattigdomsreduksjon. Dette problemet forsøkes løst med å forbedre eksisterende policy; finne den ideelle handlingsplanen som vil gjøre mikrokredittpraktikanter i stand til å bekjempe fattigdom på en global/regional skala (se blant annet Islam 2007, Helmore og Singh 2001, Otero 1999 m.fl.). Med min problemstilling vil jeg fylle hull i denne forskningen. Det er nødvendig med *anthropology of development* som kan sette spørsmålstegn ved forutsetningene for å oppnå fattigdomsreduksjon med mikrokreditt som redskap, og som analyserer de ideer om utvikling og fattigdom mikrokredittbevegelsen formes av. Denne innsikten må forenes med etnografi som viser hvordan mikrokreditt implementeres lokalt av agenter med egen interesse. Analyser av konkret samhandling mellom *socia* og PDM og lokale oppfattninger av fattigdom er

ikke effektene av kredittprogram. Slik kan etnografi
øses med universalmodeller som mikrokreditt.

1.3 Oppbygning av oppgaven

I neste kapittel vil jeg diskutere de metoder jeg har benyttet under og etter feltarbeidet. Det antropologiske feltarbeidet er en omfattende prosess, og jeg vil illustrere hvordan det har vært nødvendig å endre både metode, forskningssted, teoretisk perspektiv og hvordan jeg kom frem til endelig problemstilling: *Hvorfor får ikke socios forventet fattigdomsreduksjon? Hvorfor fortsetter kredittprogrammet å bestå til tross for at dette ikke finner sted?* Matagalpa er et av mange nedslagsfelt for den internasjonale mikrokredittbevegelsen. For å kunne studere samhandling mellom låntagere og MKP var det nødvendig å selv bli en del av en organisasjon som implementerer mikrokreditt lokalt. Min rolle som bistandsarbeider gav meg en forståelse av hvor mye makt en slik posisjon innebærer og illustrerte nødvendigheten av å benytte et aktørorientert maktperspektiv. Posisjonen medførte også mange etisk vanskelige situasjoner.

I kapittel tre presenterer jeg de teoretiske perspektiv som vil benyttes i oppgaven. Mikrokreditt er på en og samme tid både utvikling og finans (Otero 1999), og for å forklare fenomenet må jeg benytte både økonomisk- og utviklingsteoretisk antropologisk teori. Antropologisk økonomisk teori kjennetegnes av et skille mellom substantivistiske og formalistiske tilnærminger til studiet av økonomi. Økonomers teorier har en tendens til å ignorere det lokale (substantivistiske) perspektiv, og baserer sine modeller på konstruerte konsumenter som *öThe Economic Man.ö* Ved bruk av marxistisk teori vil jeg vise at det foregår en fetisjering av penger. Teoriene er en introduksjon til den rasjonaliteten som underligger mikrokredittbevegelsen. Kapitalistiske samfunn har et ambivalent forhold til penger som kommer til uttrykk både ved en fordømmelse og forherligelse av penger. Begge disse oppfatningene er imidlertid etnosentriske og jeg vil som Bloch og Parry (2001) isteden konsentrere meg om samfunnets langsiktige og kortsiktige bytter. Slik kan en formalistisk og substantivistisk tilnærming til studiet av økonomi forenes. For å forklare hvordan

det nødvendig å utvide det økonomiske feltet ved utvidelse av kapitalbegrepet. Dette illustrerer at det lokale økonomiske feltet består av langt mer enn penger og økonomiske menn. I andre halvdel av kapittelet skisserer jeg utviklingsantropologisk teori. Min oppgave er et eksempel på anthropology of development da jeg kritiserer de ideer om utvikling og fattigdom som mikrokredittbevegelsen baserer seg på. Utviklingsdiskurser er imidlertid ikke allmektige, og jeg vil bruke Mosse (2005) for å illustrere autonomien mellom policy og praksis. Bistandsarbeidere som Rosa og meg selv spiller en sentral rolle med å oversette mellom rasjonaliteten som underligger mikrokredittbevegelsen og lokal økonomisk praksis. Jeg argumenterer for at dette gir en feedbackeffekt mellom praksis, policy og det internasjonale bistandspolitiske klimaet.

Kapittel fire er en presentasjon av de diskursive, økonomiske og politiske felt PDMs mikrokredittprogram utspiller seg innenfor. Gjennom en diskursiv analyse vil jeg redegjøre for feedbackeffekten mellom det bistandspolitiske klimaet og mikrokredittbevegelsen. For å sikre fortsatt legitimitet og støtte har mikrokredittbevegelsen fremmet elementer ved sin praksis som appellerer til det politiske donorklimaet. Dette har gitt opphav til ideen om ösuperkreditten,ö som skal nå ut til de fattige og redusere deres fattigdom samtidig som den (etter kort tid) er selvfinansierende, og enkelt kan måles gjennom å se på hvor mange låntagere kredittprogram har og hvor høy andel som nedbetaler lån. Jeg viser hvordan ösuperkredittenö er med på å fortrenge komplekse bilder av fattigdom gjennom å definere manglende finansiell kapital som årsaken til, og løsningen på, fattigdom. Kapittelet synliggjør hvorfor PDM forventer at *socias* vil oppnå fattigdomsreduksjon i form av inntektsøkning med lånene sine, og hvorfor de tror denne kan måles gjennom organisasjonen tilbakebetalingsrate. I andre del av kapittelet presenterer jeg det geografiske feltet. Gjennom en kort historisering av Nicaragua og Matagalpa peker jeg på faktorer som forklarer hvorfor landet i dag har en stor uformell økonomisk sektor og mikrokredittsektor. Dette synliggjør også at fattigdom ikke er patologisk for Nicaragua og Matagalpa. Jeg viser hvordan lokalt økonomisk liv preges

g en stor uformell økonomi, faktorer *socias* i liten

Kapittel fem er viet til å gi en beskrivelse av fattigfolk i Matagalpa. De urbant fattige er økonomisk marginalisert, og mangler ofte tilgang på flere former for kapital. Jeg argumenterer for at fattigdom i Matagalpa først og fremst innebærer en følelse av utrygghet, utilstrekkelighet og usikkerhet. For å bekjempe fattigdommen iverksettes en rekke strategier. Hushold og resiprositetsnettverk mellom hushold tjener som sentere for omfordeling som øker trygghet. Andre strategier for å øke sikkerheten og stabiliteten inkluderer diversifisering av inntektskilder og investering i fleksible foretak. Kapittelet viser hvordan trygghet snarere enn penger er det organiserende prinsipp for lokalt økonomisk liv, og illustrerer at fattigdom ikke er synonymt med manglende finansiell kapital.

I kapittel seks viser jeg hva som skjer når lokal økonomisk praksis møter mikrokredittbevegelsens ideer om praksis. Jeg introduserer PDMs kredittprogram og de retningslinjer og ideer om praksis som utgjør organisasjonens metodologi. Jeg viser hvordan disse er i kontinuerlig endring for å sikre høyere tilbakebetalingsrater, og at endringene ofte innebærer at det stilles høyere krav til potensielle låntageres inntekt, inventar og foretak. Dette er i tråd med rasjonaliteten som underligger ösuperkreditteño: det er finansiell kapital som sikrer nedbetaling av lån. Implisitt ligger en antagelse om at de med minst finansiell kapital ikke kan nyttegjøre seg en kreditt, og bør ekskluderes fra deltagelse. Jeg gjennomgår hvordan denne metodologien implementeres av agenter med egen agenda: Rosa og meg. Analyser av konkret samhandling viser hvordan vår fremgangsmåte tar utgangspunkt i eksisterende sosiale praksiser, og hvordan vi skaper resiprositetsforhold mellom oss selv og *socias*. Empiriske eksempler viser at det er forholdet mellom *socia* og bistandsarbeideren er viktigere for å sikre tilbakebetaling enn *socias* finansielle kapital. Siden våre subjektive vurderinger ikke anerkjennes av PDMs byråkrati må disse oversettes til PDMs formelle kriterier. Jeg vil vise hvordan Rosa og jeg rutinemessig oversetter *socias* sosiale kapital til finansiell kapital for å sikre lån for *socias* med lite finansiell kapital. Jeg vil illustrere hvordan dette har feedbackeffekter på donorklima og

beskrive et møte mellom PDMs administrasjon og
akebetalingsrater tolkes som bevis på at
fattigdomsreduksjon er oppnådd legitimeres PDMs kredittprogram og videre
subsidiering av programmet. Siden oversettelsene er skjulte skaper de inntrykk av at
det er mulig å planlegge og styre effektene av å gi lån gjennom ideell policy.
Feedbackeffekten av slike resultater er at donorer forventer og krever dette av
mikrokredittprogram. Superkreditten underbygges derfor av en praksis som ikke
deler dens rasjonalitet.

For å svare på problemstillingen er det også nødvendig å se på hvorfor *socias* ønsker
å delta i kredittprogrammet. I kapittel syv viser jeg hvordan nær sagt alle *socias* var
svært fornøyde med kredittprogrammet og at flertallet fortsatte å ta opp lån gjennom
PDM. Gjennom empiriske eksempler vil jeg vise hvordan *socias* benytter et uttall
strategier for å nyttegjøre seg lån. Strategiene er rettet inn mot å redusere egen
fattigdom gjennom å øke sikkerhet, komfort og kontroll over egen hverdag. Noen av
dem innebar forsøk på å øke husholdets inntekter, men langt fra alle. Jeg
argumenterer for at dette både skyldes at lave inntekter ikke nødvendigvis er det mest
definerende aspektet ved det å være fattig, og fordi man for å øke inntekter trenger
mer enn et lån. De sannsynlige konsekvensene av PDMs praksis er at *socias* benytter
lånene for å håndtere sin finansielle hverdag bedre og at dette kan innebære
inntektsøkning for en begrenset periode. Dette er en form for fattigdomsreduksjon,
selv om den ikke anerkjennes som sådan av PDM eller det donorpolitiske klimaet.
Empiriske eksempler viser at lån sammen andre former for assistanse må tilpasses
hver enkelt *socias* behov for at mer varing og stabil inntektsøkning skal bli en
sannsynlig konsekvens. Mikrokredittprogrammet består slik med fornøyde donorer,
administrasjon, bistandsarbeidere og *socias* uten at intensjonen om
fattigdomsreduksjon i form av inntektsøkning er oppnådd.

I konklusjonen dekonstruerer jeg superkreditten. Superkreditten både underbygger,
og er et produkt av, en ide om at fattigdom er mangel på finansiell kapital hos et
individ. Ethvert forsøk på å redusere fattigdom må ta inn over seg hvordan fattigdom
oppleves av de involverte. Prosjekter må forankres i lokale forståelser fremfor global

entral rolle gjennom å rekonfigurere skala.

ten og mangelen på kontroll som kommer med en

marginal økonomisk situasjon. Varig reduksjon av fattigdom kan kun oppnås gjennom å adressere de prosesser som bidrar til fremveksten av en økonomisk marginalisert klasse i Matagalpa. Dette innebærer blant annet reform av makropolitiske strukturer som internasjonal handel og statlige velferdsordninger. Mikrokreditt, især sammen med andre former for assistanse, kan bidra til at enkelte hushold kommer seg ut av en marginalisert økonomisk situasjon. Så lenge det ikke gjøres forandringer i de strukturer som genererer den økonomisk marginaliserte klassen vil andre raskt ta deres plass.

2.1 Feltarbeid

Empirien oppgaven baserer seg på ble hentet inn gjennom et feltarbeid over 10 måneder i Nicaragua, fra februar til desember 2007. De første tre månedene bodde jeg hos en familie i Matagalpa mens jeg tok spanskklasser og ble kjent med området og de ulike mikrofinansinstitusjonene som opererer i byen. Etter dette hadde jeg et opphold i San Ramon, en landsby 12 km vest for Matagalpa. Siden dette er en liten by med ca 20 000⁶ innbyggere var det lett å få oversikt over stedet og de ulike kredittprogrammene som opererte der. Jeg tilbrakte også en del tid i La Reyna, et mer ruralt område som ligger et par kilometer utenfor San Ramon. De siste fem månedene av mitt feltarbeid arbeidet jeg frivillig for PDM, mens jeg leide rom hos en annen matagalpinsk familie.

Jeg hadde to langvarige opphold i ulike hushold under feltarbeidet. Jeg fikk et spesielt nært forhold med det siste husholdet, som bestod av Jamileth og familien hennes⁷. Jamileth arbeider selv med fattige kvinner, og som de to eneste kvinnene i huset oppstod det raskt et nært vennskap mellom oss. Etter en stund ble det klart at Jamileth anså meg for å inngå som en del av et nært resiprositetsnettverk. Jeg ble oppmuntret til å benytte familiens ressurser og tilgjengjeld delte jeg mine ressurser med dem. Å bosette meg i et hushold var en metodisk grep som gav meg mulighet til å ikke bare observere, men også delta i en husholdsøkonomi døgnet rundt. Opplevelsen uvurderlig for å forstå betydningen av resiprositet og formasjon og vedlikehold av nettverk som er beskrevet i kapittel fem.

⁶ <http://www.manfut.org/matagalpa/ramon.html>, hentet ut 18.04.09.

⁷ En nærmere presentasjon av Jamileth og husholdet hennes finnes i kapittel fem.

Antropologi er en partikularistisk vitenskap, hvilket vil si at teori og metode utvikles i nært samspill med stedet undersøkelsen foretaes på. Cato Wadel (1991) beskriver det antropologiske feltarbeid som en runddans mellom teori, metode og data. Med dette mener han at siden kvalitativt orienterte forskere er villige til å endre både teori/hypotese, metode og hva som er data i løpet av en studieperiode, innebærer feltarbeidet en runddans mellom disse. Det er nettopp fleksibiliteten ved det antropologiske feltarbeid som gjør faget ideelt for effektevalueringer av bistandsprosjekt. Et kort sammendrag av (en av mine) runddanser illustrerer dette.

Når jeg først ankom Matagalpa hadde jeg planlagt å gjennomføre feltarbeidet uten å være tilknyttet et bestemt MKP. På dette tidspunktet arbeidet jeg med følgende problemstilling: *Hva motiverer mennesker til å betale tilbake lånene de tar opp? Hva søker ulike mennesker å oppnå gjennom sin deltakelse i mikrokredittprosjekter, og i hvilken grad møtes deres forventninger gjennom lånene?* Metoden jeg anvendte for å svare på dette var i første rekke skaffe meg en oversikt over kredittprogrammene som opererte i Matagalpa, og gjennom disse få kontakt med låntagere, som igjen satte meg i kontakt med andre. Det å finne frem til informanter var både tidkrevende og vanskelig. Majoriteten av låntagerne bodde i uoversiktlige slumområdene utenfor byen. Det var få steder jeg kunne oppholde meg som muliggjorde deltakende observasjon med flere relevante informanter. Et større problem var at jeg var prisgitt de låntagerne kredittprogrammene valgte å sette meg i kontakt med, som stort sett var aktive låntagere uten registrerte tilbakebetalingsproblem. Jeg besluttet at dersom jeg utelukkende hadde kontakt med aktive låntagere ville jeg gå glipp av mye verdifull informasjon.

Jeg valgte derfor å geografisk avgrense et felt, området La Reyna, for så å kartlegge situasjonen for beboerne der. Over de neste to månedene besøkte jeg rundt tretti familier som bodde i området jeg hadde sett meg ut. Fordelen med denne metoden var at jeg fikk informanter både med og uten lån. Dette gjorde meg i stand til å identifisere viktige faktorer for hvem som tar opp lån, hva som er motivasjonen bak

kluderes fra deltakelse i MKP. Jeg kom også i
de lykkes med å nedbetale lånene sine. Metoden
var allikevel ikke ideell. Det var vanskelig å vurdere nøyaktigheten av informasjonen
jeg fikk, da jeg ikke hadde mulighet til å triangulere den mot informasjon fra de ulike
kredittprogrammernes registre. Av hensyn til potensielle negative konsekvenser for
informantene kunne jeg ikke be mikrokredittinstitusjoner om informasjon rundt
enkeltpersoner og deres nedbetaling av lån. Den innsamlede empirien bestod for det
meste av samtaledata. Selv om dette gav meg et godt innblikk i hvordan informantene
oppfattet egen situasjon, manglet jeg observasjoner fra deres samhandling med MKP.
Ytterligere metodiske endringer var nødvendig.

Frem til dette punktet hadde jeg vært svært forsiktig med ikke å bli assosiert med en
bestemt organisasjon, da jeg ønsket å innta en rolle som uavhengig observatør. Som
representant for en organisasjon ville jeg få mulighet til å samle inn verdifulle
samhandlingsdata. Denne metoden ville også gi meg mulighet til å triangulere store
deler av informasjonen informantene gav meg gjennom å snakke med
organisasjonens ansatte og sjekke deres registre. Jeg besluttet dermed å ta på meg et
frivillig verv som lånebehandler hos et MKP. Valget falt på PDM på grunn av
organisasjonens struktur. Kredittprogrammet var relativt lite med rundt femti
solidariske lånegrupper, og nesten all kontakt mellom *socias* og PDM foregikk
utlånskontoret hvor jeg arbeidet sammen med en ung kvinnelig ansatt ved navn Rosa.
Gjennom mitt arbeid for PDM fikk jeg derfor mulighet til å observere samhandling
mellom ansatte ved kredittprogrammet og låntagere på alle plan, og jeg fikk innsikt i
hele prosessen rundt det å søke om og gi et lån. Dette gjorde meg i stand til å se
diskrepansen mellom PDMs policy og faktisk praksis ved utlånskontoret.

Ideen bak PDMs kredittprogram er at *socias* skal ta opp stadig større lån som en
solidarisk lånegruppe, inntil de er ferdig öuteksaminerteö og har oppnådd høye nok
inntekter til å motta individuelle lån. Empirien viste at noen *socias* opplevde
inntektsøkning, andre fikk reduserte inntekter mens de fleste holdt seg på samme
nivå. Gjennom de fem månedene jeg arbeider for PDM var det ikke en eneste *socia*
som avanserte fra solidriske lånegrupper til å motta individuelle lån. Til tross for dette

socias seg svært fornøyde med kredittprogrammet.

i som fikk meg til å endre problemstilling.

Hovedmålet for oppgaven ble nå å forklare hvorfor *socias* ikke opplevde den forventede fattigdomsreduksjonen, og hvordan kredittprogrammet fortsette å bestå til tross for manglende samsvar mellom intensjon og effekt. Den nye problemstillingen krevde en endring i teoretisk perspektiv for å kunne utarbeide data fra empirien. Det ble nødvendig å gjøre *ö*anthropology of development^ö for å analysere de prosesser som gir kredittprogrammet legitimitet og videre subsidier. Uten å ha mulighet til å endre metoder, problemstilling og teori etter observasjonene i feltet ville jeg ikke vært i stand til å koble innsiktene fra en diskursiv analyse med samhandlingsdata, og oppgaven ville begrenset seg til en beskrivelse av en lokal økonomisk virkelighet.

2.1.2 Multisitet fieldwork

Som en følge av globalisering er antropologisk metode endret, og man har gått bort fra ideen om at kultur og sted sammenfaller (se blant annet Tsing 2002, Moore 1999, Gupta og Ferguson 1997, Appadurai 1996). Mikrokreditt er en bevegelse som innebærer en diskurs, en måte å tenke om verden, et omdiskutert sett av praksiser og en industri. Banker, nasjoner, ikke-statlige organisasjoner, lokalt ansatte og låntagere er alle involvert i denne bevegelsen. Matagalpa er ett av mange lokale nedslagsfelt for bevegelsen, og svaret på min problemstilling er ikke utelukkende å finne i den lokale sosiale konteksten. Mitt mål er å gi en beskrivelse av hvordan mikrokreditt fungerer på en bestemt lokalitet. For å gjøre dette har det imidlertid vært nødvendig å følge forbindelseslinjer mellom lokaliteter som deltar i de samme prosessene. Jeg har gjort det Gupta og Ferguson (1997) kaller *ö*location work^ö. Gjennom feltarbeidet har jeg arbeidet for et MKP, observert samhandling mellom *socias* og PDM og fulgt ansatte både på jobb og privat. Samtidig har jeg besøkt *socias*øhjem og arbeidsplasser. Jeg har bodd i et matagalpinsk hushold og hatt uttallige samtaler med lokale venner og bekjente, både med og uten lån. Jeg har også deltatt på lokale og regionale møter med representanter for nicaraguanske MKP og fulgt donasjonsstrømmen for å undersøke med hvilken begrunnelse PDMs kredittprogram mottar subsidier. Jeg har lest aviser, undersøkt nettforum, lest referat, artikler og bøker av praktikanter og forskere innen

ernasjonale mikrokredittdiskursen. Jeg har forsøkt epistemologisk forbundet for best mulig å forklare hvordan mikrokreditt fungerer i praksis i konteksten Matagalpa.

2.1.3 Innsamlingsteknikker

Gjennom mitt feltarbeid ble jeg mange ganger slått av mangfoldet i låntagernes strategier for bruk av lån, og makten som ligger i bistandsarbeiderens posisjon. Jeg ønsker derfor å benytte meg av en metodisk tilnærming som gir stort rom for å vise hvordan individers strategier og valg er med på å forme den sosiale virkeligheten de lever i. I *Economy and Society* (1968) forklarer Weber samfunnsmessige fenomen ved hjelp av individers handlinger, intensjoner og begrensninger. Han har som forutsetning at det er individers handlinger som skaper det samfunnsmessige mønsteret, og for å forklare sosialt liv må man forklare hvorfor individer handler som de gjør. Dette gjøres gjennom å følge handlingen tilbake til den aktuelle situasjonen hvor handlingen inntraff og se på begrensningene på handlingsrommet og intensjonen bak handlingen. Jeg vil, som Weber, ta utgangspunkt i at handling er intendert i individet. For å forklare en handling kan man ikke referere til felles verdier eller en annen form for tenkt grammatikk. Handlingen må følges tilbake til situasjonen hvor den inntraff slik at man kan se på det individuelle handlingsrommet. Jeg vil anvende situasjonsanalyse og rekonstruere individers intensjoner i handlingsøyeblikket. Dette stiller krav til forskerens teknikk for datainnsamling. Tilnærmingen krever mye observasjon og samhandlingsdata, samt samtaledata for å rekonstruere individenes intensjoner.

Min primære innsamlingsteknikk var deltagende observasjon. Dette er tilsynelatende et paradoks da observasjon krever distanse og en viss uavhengighet, mens deltagelse krever involvering. Antropologi som disiplin er basert på öthe need to separate oneself from the world and render it up as an object of experience, and the desire to lose oneself within this object world and experience it directlyö (Mitchell, sitert i Moore 1999:7). For meg var det ikke mulig å observere samhandling uten å selv bli en deltagende aktør. Uten å selv delta og være en del av mikrokredittbevegelsen ville

aktisk praksis og samhandling mellom *socias* og
ten mellom praksis og policy. Å delta innebærer
at man må forstå og følge lokale normer og regler for samhandling. Når jeg
mislykkes ble det sanksjonert, hvilket gjorde at jeg lærte langt raskere enn ved
observasjon alene. Under, før og etter møter med soicas innhentet jeg samtaledata.
Mange data ble samlet inn ved at jeg overvar hvordan Rosa samhandlet med *socias*.
Å beherske spansk var helt essensielt for gjennomføringen av feltarbeidet. Forut for
min ansettelse hos PDM hadde jeg studert spansk i fem måneder, og brukt mye tid og
krefter på å forstå lokale sosiolekter og uttrykk. Uten å beherske det lokale språket
ville jeg aldri vært i stand til å forstå kompleksiteten i forholdet mellom
bistandsarbeider og *socia*.

2.2 Metodiske refleksjoner

2.2.1 Roller i feltet

Det metodiske valget om å arbeide frivillig for PDM virket begrensende på enkelte
typer informasjonsinnhentning. Min rolle i felten endret seg fra å være en uavhengig
observatør til å bli en representant for en mikrofinansinstitusjon. Jeg representerte i
kraft av min stilling en mulighet for fattige mennesker til å få tilgang på kreditt. Dette
hadde naturlig nok innvirkning på hva soicas og lånsøkere fortalte meg. Som det vil
fremgå av empirien besitter PDMs ansatte mye makt i forhold til å avgjøre hvem som
får tilkjent lån, og bruker aktivt nettverk for å innhente informasjon om potensielle
socias. Jeg opplevde ofte at lånsøkere forsøkte å bruke meg og løy for å stille seg i et
mer fordelsaktig lys. Finansielle problemer var imidlertid et sensitivt tema
informantene hadde vært lite villige til å snakke om også før jeg tok et frivillig verv.
Mange informanter betraktet meg allerede, i kraft av å være utlending og interessert i
bistand, som en potensiell kilde til lån eller andre goder. Flere spurte rett ut om hva
jeg kunne gjøre for dem, og om jeg kunne hjelpe dem til å få kreditt i ulike
organisasjoner.

aktør i den sosiale virkeligheten jeg forsøkte å beskrive. Dette har påvirket hvilke effekter kredittprogrammet har og har bidratt til å sikre dets fortsatte eksistens. Ingen produksjon av kunnskap er fri for agens (jf Moore 2003), og jeg har selv vært en aktør med betydelig makt i den virkeligheten jeg beskriver. Dette betyr ikke at kunnskapsproduksjon er umulig, men at det er nødvendig å anerkjenne forskeren som en aktør med en egen agenda. Gjennom oppgaven har jeg forsøkt å skrive meg selv inn i det empiriske materialet. Min agenda har i første rekke vært å svare på problemstillingen uten å skade informanter og være en positiv innflytelse i livet til fattige mennesker. Samtidig ønsket jeg at kredittprogrammet skulle bestå, både av hensyn til *socias* og de ansatte, og jeg var aktivt med på å sikre dette. Mine opplevelser i feltet synliggjorde betydningen av deltagende observasjon for å fremme forståelse. Uten å selv håndtere utstedelser og innkrevning av lån ville jeg aldri forstått bistandsarbeideres sentrale rolle som oversetter mellom praksis og policy og makten som ligger i denne posisjonen. De videre effektene av mine handlinger i feltet ble ikke klare for meg før etter hjemkomst og behandling av materialet. Jeg har selv vært med på å legitimere ösuperkreditteu uten at jeg deler dens rasjonalitet.

2.2.2 Kjønn

Svært mange MKP har fattige kvinner som målgruppe. Dette bygger på oppfattninger om at kvinner vil allokere ressurser til å komme eventuelle barn til gode, og at de generelt er mer ansvarlige i forhold til låneinngåelse og nedbetaling (Islam 2007, Shekh 2006 m.fl.). PDM ekskluderer ikke *socios*⁸, men har en begrensning på maks to per lånegruppe. Av de i overkant 200 *socias* var kun 16 menn. Menn og kvinners liv utspiller seg i stor grad på ulike arenaer blant Matagalpas fattigfolk. Det er uvanlig for en kvinne og en mann å tilbringe tid sammen som venner, især i *barrios*⁹ med lav sosioøkonomisk status. Utroskap, både hos kvinner og menn, forekommer hyppig og

⁸ Mannlig låntager.

⁹ Det spanske ordet *barrio* viser til inndelingen av områder i distrikter eller nabolag. Ordet ble svært ofte brukt om, og av folk hjemhørende i, områder med lav sosioøkonomisk status og indikerer også en form for tilhørighet og samhold. Jeg har derfor valgt å bruke det emiske begrepet *barrio* i oppgaven.

nger oppsøke menn og tilbringe tid sammen med
andre som et forsøk på å innlede et romantisk
forhold, og gi meg et rykte som ville skadet mulighetene for å få gode forhold med
kvinnelige informanter. Samtaler med socios og andre mannlige informanter har
generelt vært av kortere karakter og vært preget av mindre oppfølging. Alle
beskrivelser i denne oppgaven er gjort med utgangspunkt i kvinners oppfatning av
seg selv og sine liv.

2.3 Etiske vurderinger

Feltarbeid blant fattige og mindre privilegerte grupper kan gi mange etiske dilemma, spesielt med tanke på maktforholdet mellom forskeren og de som blir forsket på (Scheyvens et al. 2003). Scheyvens et al. (2003) opererer i sin guide til etiske tema i felten med to ulike etiske modeller. Den første av disse er basert på Immanuel Kants filosofiske arbeid og innebærer i korte trekk at det eksisterer en moralsk kode som forskeren alltid må følge, uavhengig av situasjon. Den andre modellen har sin opprinnelse i den postmoderne, feministiske filosofien og promoterer en fleksibilitet i etiske avgjørelser (Scheyvens et al. 2003). I denne modellen er forskeren en involvert aktør som er ansvarlig for sine handlinger, og etiske vurderinger foretaes fortløpende gjennom hele forskningsprosessen. Tilhengere av denne modellen fremholder ofte at forskning ikke kun skal gjøres for forskningens egen skyld, men at forskeren skal være politisk engasjert i å hjelpe de som trenger det, og støtte positive forandringer for de man forsker på (Scheyvens et al. 2003). Under mitt feltarbeid opplevde jeg en rekke etisk vanskelige situasjoner. Jeg har generelt forholdt meg til siste mer relative modellen, og har fortløpende truffet de valg jeg anså for å være best gitt situasjonen. De to modellene skissert ovenfor er ikke gjensidig utelukkende, og jeg har gjennom alle mine avgjørelser rettet meg etter noen viktige prinsipper. Disse inkluderer at jeg alltid forsikret meg om at min forskning ikke hadde noen negativ effekt på livene til informantene, at jeg var ærlig om mitt prosjekt, at jeg innhentet tillatelse fra de involverte for å bruke informasjon i forskningsøyemed og viste respekt for lokale skikker, tradisjoner og kunnskap.

... jeg gjorde var å treffe valg om hvilke lånsøkere som ville bli godkjent som frivillig arbeidende hos PDM hadde jeg forpliktet meg til å følge organisasjonens regelverk.¹⁰ Samtidig kom jeg ansikt til ansikt med fattige mennesker som innstendig bad om et lån, men ikke oppfylte kriteriene. Jeg overvar ved mange anledninger at mine kollegaer i PDM baserte seg på praksis som avvok fra PDMs retningslinjer. Dette innebar blant annet å justere opp lånsøkers inntekt eller føre opp inventar eller foretak som ikke eksisterte, for slik å gjøre lånesøker kredittverdig. De etiske vurderingene var vanskelige fordi jeg gjorde feltarbeid i et møtepunkt for ulike praksiser og det var vanskelig å vite hva jeg skulle rette meg etter. Det overordnede etiske prisnippet gjennom feltarbeidet har vært å støtte positive forandringer i fattige menneskers liv, men som empirien viser hadde PDMs administrasjon, mine kolleger, *socias* og lånesøkere ulike oppfatninger om hva som konstituerte positive forandringer og hvordan de kunne oppnåes. Jeg har i stor grad forholdt meg til lånesøkere og kolleger, i første rekke Rosa. Dette innebar at jeg på rutinemessig basis fravek PDMs retningslinjer. Selv om jeg hadde stor respekt for PDM og organisasjonens policy opplevde jeg dens metodologi som rigid. Min empiri vil vise at dersom metodologien ble fulgt til punkt og prikke ville flere *socias* som hadde stor nytte av lånene sine bli ekskludert. Jeg anså dermed uriktig utfylling av dokumenter for å være det alternativet som hadde minst negative implikasjoner for informantene.

Gjennom feltarbeidet fikk jeg tilgang på mye sensitiv informasjon som potensielt kan skade informanter. Alle *socias* har derfor blitt anonymisert og gitt fiktive navn. Beskrivelser av personer og omgivelser som vil kunne være gjenkjennelig for andre med kjennskap til Matagalpa og omegn er utelatt. Jeg har også besluttet å anonymisere samtlige kredittprogram jeg var i kontakt med. Organisasjonen der jeg hadde et frivillig verv har jeg gitt det fiktive navnet Promoción de Mujeres (PDM). Dette er gjort av hensyn til ansatte og *socias*. PDM er avhengig av donasjoner fra utenlandske organisasjoner, og jeg ønsker ikke at min oppgave på noen måte skal

¹⁰ For en fullstendig oversikt over PDMs policy og retningslinjer se kapittel seks.

empiri kan også skade de ansatte ved
g ved flere tilfeller gjengir at hun bryter med
organisasjonens retningslinjer. Internasjonale organisasjoner som subsidierer driften
av PDM er også anonymisert. De ansatte ved PDM er lokale kvinner og menn. I et
arbeidsmarked preget av mye arbeidsløshet og lave lønninger representerer en jobb
innen et MKP en stor mulighet. Mange forsørger familiemedlemmer eller hele
husholdninger på sin inntekt. Matagalpas mikrokredittmarkedet er stort, men preges
av at de fleste kjenner hverandre og snakker sammen. Det er svært mange
utenlandske arbeidere i regionen som behersker engelsk og følger med i
mikrokredittdiskursen. Som en ekstra forhåndsregel har jeg besluttet å publisere min
oppgave på norsk. Under mitt opphold var jeg den eneste norske frivillige som
arbeidet med mikrokreditt i Matagalpa. PDM mottar ikke støtte av norske
organisasjoner og har ingen tilknytning for øvrig til Norge eller norske
mikrokredittinstitusjoner. Av disse årsaker regner jeg det som svært lite sannsynlig
at oppgaven på noe vis vil kunne skade PDM, *socias* eller de ansattes videre karrierer
innen bistand.

Oppsummering

Kapittelet har vært en introduksjon til den omfattende prosessen det antropologiske
feltarbeid innebærer. Under feltarbeidet endret jeg både problemstilling, metode,
forskningssted og teoretisk perspektiv opptil flere ganger. Problemene med å få
tilgang på relevant empiri førte også til at jeg måtte utvide feltarbeidet fra de
planlagte seks til ti måneder. Det er nettopp fleksibiliteten som gjør det
antropologiske feltarbeid ideelt for studier av bistandsprosjekter. I tillegg til å fremme
lokalt forankrede bilder av fattigdom, må vi koble disse opp mot større prosesser. For
å forklare hva som skjer når den internasjonale mikrokredittbevegelsen møter
fattigfolk i Matagalpa var det nødvendig å selv bli en aktør i prosessen med å
implementere mikrokreditt lokalt. I denne rollen ble jeg innsosialisert i lokal praksis
og fikk oppleve hvor mye makt som ligger i posisjonen som bistandsarbeider.
Opplevelsen illustrerte nødvendigheten av å benytte et aktørorientert maktperspektiv,
og å forankre analyser av bistandsprosjekter i konkret samhandling.

I mikrokreditt møtes bistand og finans (jf Otero 1999), og jeg vil benytte teorier fra antropologiske studier av bistand og økonomi for å belyse fenomenet. Jeg vil skissere den økonomiske rasjonaliteten som underligger ideen om mikrokreditt som bistand, og troen på at modeller for fattigdomsreduksjon kan implementeres globalt. Dette gjenspeiles i PDMs policy, men fravikes rutinemessig i praksis. Praksis er i stor grad basert på lokal sosial organisasjon, og for å forstå denne vil jeg utvide det økonomiske feltet gjennom antropologisk økonomisk teori. Antropologisk teori om utvikling vil belyse hva som skjer når disse to ulike ontologiske praksiser møter hverandre gjennom PDMs kredittprogram.

3.1 Økonomisk antropologisk teori

Sentralt innenfor økonomisk antropologisk teori står debatten om formalisme og substantivisme (jf Nielsen 2000, Hylland Eriksen 1993:249). En formalistisk tilnærming til økonomi vil analysere økonomi som aspekter ved aktørers handling. Økonomi er en fellesmenneskelig rasjonalitetsform, den rasjonelle bruken av midler mot et bestemt mål, og kan ikke skilles ut som et eget felt i samfunnet. Det er visse grunnleggende funksjoner som må oppfylles i alle kulturer, og det er derfor mulig å utvikle et universelt begrepsapparat for å beskrive formen de påtvinger samfunnet (Nielsen 2000). Mot dette står substantivistene, representert ved Karl Polanyi. Kort fortalt foreslår Polanyi (1957) å betrakte økonomien som studiet av hvordan mennesker tilpasser seg sine sosiale og økologiske omgivelser for å møte sine behov. Med et slikt syn blir økonomi noe unikt og kulturspesifikt, og alle økonomier er fullstendige og gir mening innenfor sitt eget system (Nielsen 2000). Økonomien er empirisk observerbare institusjoner i samfunnet, og ikke aspekter ved individers handling. Uenigheten reflekterer den vedvarende debatten om hvorvidt antropologen skal innta en systembasert (substantivistisk) eller aktør-basert (formalistisk) tilnærming til studiet av sosialt liv. I likhet med empirisme og rasjonalisme er det i dag enighet om at formalisme og substantivisme ikke nødvendigvis representerer

modeller (Nielsen 2000). Prosessuelle og utfylle hverandre, og alle studier av økonomi må ha en analytisk og komparativ del i tillegg til en konkretiserende dimensjon (Hylland Eriksen 1993:250).

3.1.1 Økonomi og økonomisk antropologi

For å utfordre den økonomiske fagdisiplin er det nødvendig for økonomiske antropologer å finne en balanse between the agency of individuals, households and small groups on the one hand, and on the other the behaviour of transnational and global institutions and forces (Carrier og Miller 1999:23). Økonomer har i lengre tid hatt hegemoni på å forklare relasjoner mellom mikro og makronivå (Carrier og Miller 1999). Dagens økonomiske paradigme preges av markedsprinsipper, noe som underbygges av synet på forholdet mellom det private og det offentlige; privat forbruk motivert av egeninteresse kommer samfunnet til gode i form av bytte og fordeling av arbeid (Carrier og Miller 1999). Som Adam Smith formulerte det *It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own interest.*¹¹ Det økonomiske paradigmet baserer seg på modeller, eller konstruerte konsumenter, for å underbygge dette.

The economic man

I *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, argumenterer Weber (2001) for at protestantisk etikk og ideer har påvirket kapitalismens fremvekst. Han portretterte moderne kapitalisme som noe som vokste ut av den protestantiske søken etter rikdom. I følge de nye protestantiske religioner skulle mennesker følge sine sekulære gjøremål med så mye inderlighet som mulig og ære Gud gjennom hardt arbeid. Samtidig forbød de nye religionene sløsing av hardt tjente penger. Å donere penger til kirken var ikke i like stor grad nødvendig, og donasjoner til de fattige ble frarådet da det ikke motiverte til arbeid. Penger ble investert for å unngå fordømmelse, og

¹¹ Adams Smiths *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* er tilgjengelig i fulltekst på <http://www.econlib.org/library/Smith/smWN1.html#1.2.2> hentet ut 16.04.09. Sitatet er hentet fra bok 1, kapittel 2 *Of the principle which gives Occasion to the Division of Labour.*

derne kapitalisme (Weber 2001). Kapitalismen hvor mennesker ble økonomisk rasjonelle i følge Weber (2001). Modellen om *The Economic Man* er en videreføring av Webers teorier, og en konstruert konsument. Dette er en mikroøkonomisk modell som postulerer at mennesket vurderer muligheter og begrensninger rasjonelt, for så å treffe de valg som gir størst mulig nytte (Ortiz 2005). Den økonomiske man er fri for all pretablert sosial avhengighet og alle valg er mulige og frie (Meillassoux 1972). Mennesket er derfor fjernet fra sine sosiale omstendigheter, og har ingen moralske eller sosiale forpliktelser. Ideen om den økonomiske mann er klart formalistisk da den behandler økonomi som en fellesmenneskelig rasjonalitetsform. Mikrokreditt som et redskap til fattigdomsreduksjon (definert som inntektsøkning) må sees i sammenheng med teorier om den økonomiske mann og kapitalistisk rasjonalitet. Det antas at låntagere er økonomisk rasjonelle i den forstand at de vil investere lånesummen og motta avkastning. Dette vil gi økte inntekter som igjen muliggjør ytterligere investering og en forbedring av livssituasjonen (se bl.a. Wiggen 2005, Yunus og Jolis 2003). Faktum at mikrokreditt er en global bevegelse som forsøkes implementert over hele verden, viser dens formalistiske utgangspunkt. Den tar dermed utgangspunkt i at låntagere over hele verden, i alle økonomiske systemer, vil agere etter kapitalismens logikk: penger, vare, mer penger (jf Sahlins 2004:84).

Penger som fetisj

Sentralt for økonomers forståelse av samfunn står penger. Penger oppfattes som det organiserende prinsipp i kapitalistiske samfunn, og det er gjennom inntjening og bruk av penger at vi inngår i den større samfunnsmessige strukturen. I følge marxistisk teori kan kapitalistisk forståelse av penger betegnes som en fetisj (Bloch 2001). Marxismen postulerer at kapitalisme er basert på et fundamentalt symbolsk skille mellom den private og den offentlige/økonomiske sfære, og at disse er styrt av totalt forskjellig moral (Bloch 2001). Dette fører til en todelig av personen: en del involvert i den økonomiske prosessen som presenteres som en ting fordi den kan kjøpes og selges, en vare blant mange andre. Arbeideren har ikke selv tilgang til produksjonsmidlene og må derfor selge sin arbeidskraft. Kapitalisme baserer seg dermed på en illusjon om at mennesker er doble (private og arbeidere) og at deres

mellom den private sfæres produktivitet og den
lik fornektes det faktum at produksjon og
reproduksjon er et resultat av menneskelig aktivitet (Bloch 2001). Produksjon og
reproduksjon blir et produkt av en mystisk kraft kalt kapital. Innenfor dette systemet
virker det som om livløse objekter som varer og penger samt ikke-produktivt bytte gir
liv (Bloch 2001). For å opprettholde denne illusjonen av at markedet produserer for
seg selv gjennom en symbolsk dividering av mennesker må penger tilegnes en
spesiell kraft, fetisjisme. Hvis man bringer penger inn i den private sfære vil
todelingen utfordres, og kapitalismens ideologiske basis kollapse (Bloch 2001).

Fetisjeringen av penger har gitt opphav til et ambivalent forhold til penger i vesten
som innebærer både forherligelse og fordømmelse. På en side assosieres penger med
mobilitet og frihet, noe som gjør en person mindre fastlåst i sosiale relasjoner (jf
liberal økonomisk teori). Dette synet reflekteres hos mikrokredittbevegelsen.
Kreditten har tilsynelatende en produktiv kraft i seg selv, som det ikke er nødvendig å
forklare ytterligere. Formler som mikrokreditt = fattigdomsreduksjon vitner om dette.
Mange hevder også at låntagere gjennom lånet vil oppleve økt forhandlingskraft,
selvtillitt og frihet (se bl.a. Wiggen 2005, Yunus og Jolis 2003, Gulli 1998, Christen
et.al.1995). På den andre side symboliserer penger en sfære av økonomiske relasjoner
som i natur er upersonlige, flyktige, umoralske og kalkulerende. Dette perspektivet
har ofte vært fremtredende i antropologiske fremstillinger av økonomi, gjennom en
tendens til å dikotomisere gave- og markedsøkonomi. Siden penger regnes som
upersonlig har disiplinen en tendens til å idealisere og romantisere gavebytte, som
konstrueres som en anti-tese til den økonomiske sfære og markedsbytte (Bloch og
Parry 2001).

Både forherligelse og en fordømmelse av penger er etnosentriske betraktninger.
Penger har ingen egenskaper i seg selv (Bloch og Parry 2001). Det som er universelt
for samfunn er derimot at det foregår langsiktige bytter (som er knyttet til den
kosmiske og sosiale reproduksjonen av grupper, deres overlevelse over tid) og
kortsiktige bytter (relatert til produksjon for individuelle hushold, det personlige)
(Bloch og Parry 2001). I tråd med dette gjør Bloch (2001) et sentralt metodisk poeng

gaskar. Det er ikke penger som er det

Det som organiserer symbolisme og

produksjon/reproduksjon er slektskap og forfedre, symbolisert gjennom deres vektlegging av graver. Når man så fordømmer lønnsarbeid er ikke dette fordi penger er umoralsk, men fordi dine plikter som arbeider kommer i konflikt med dine plikter til slekt og forfedre (Bloch 2001). Alle samfunn må lage en ideologisk plass hvor man kan akseptere ervervelse som et legitimt og til og med beundringsverdig mål. Denne aktiviteten må derimot begrenses til en separat sfære som er i kontakt med, men underordnet, en sfære hvor man beskjeftiger seg med den langsiktige reproduksjonen av samfunnet. Det er uunngåelig at det eksisterer en slik sfære fordi opprettholdelsen av samfunnet (den langsiktige sfæren) er både pragmatisk og konseptuelt avhengig av individuelle kortsiktige handlinger utført i ervervsøyemed (Bloch og Parry 2001). Innenfor dette teoretiske rammeverket kan man forene substansielle og formale tilnærminger til studiet av økonomi: samfunnet består av enkeltindivider, og det er biologiske og økonomiske handlinger utført av disse individene som reproducerer den samfunnsmessige ordenen. Først etter at jeg innså at penger var moralsk nøytralt, og ikke i seg selv bærere av noen kraft, ble det mulig å utvikle data av mine observasjoner blant Matagalpas fattige. Det økonomiske feltet måtte utvides til å inneholde mer enn penger og økonomiske menn.

3.1.2 En utvidelse av det økonomiske felt

öEconomic relations rest on moral foundationö hevder Firth (1951:144). Et moralsk fellesskap som alle forholder seg til og som gir mening, kan tjene som en inngangsportal til å forstå økonomi (Bloch og Parry 2001). For å forklare empiriske bytter er det nødvendig å overskride dikotomien markedshandel og gaveøkonomi.

Resiprositet

Marcel Mauss klassiske essay *Gaven* tjener som en god introduksjon til resiprositet:

öDe grunnleggende ideene i *Gaven* er enkle. En ytelse (gave, tjeneste) må møtes med en gjenytelse, med mindre mottakeren skal havne i en skamfull og uverdigg posisjon vis-à-vis giveren. Når han ikke gir gjenytelsen umiddelbart (og det er ofte

elsen), stifter man en diffus gjeld til giveren som før
ing av gaver skaper på denne og andre måter sosiale

forpliktelser og varige bånd mellom partene. Det finnes ingen gratis gaver.ö (Hylland
Eriksens etterord i Mauss 1995[1925]:227)

Sentralt i *Gaven* står tre plikter: plikten til å gi, plikten til å motta og plikten til å gjengjelde (Mauss 1995[1925]:29). Å unnlate å etterleve pliktene, til tross for deres tilsynelatende frivillige karakter, er en fornektelse av samfunnet. De tre pliktene danner dermed det normative grunnlaget for sosialt samvær og integrasjon. Essayet er et forsøk på å foreta en evolusjonsmessig studie av transaksjoner, hvorav det første er totale prestasjoner (jf Bloch 2001). Slike utvekslinger innebærer langt mer enn en materiell gjenstand eller ytelse, de er uttrykk for hele den sosiale orden. Gavebytte, som kan forekomme mellom individer, er et senere stadium og karakteriseres av en kombinasjon av interesser og moralske forpliktelser. Dette kontrasteres med den moderne industrielle verden hvor man forsøker å skille moralske forpliktelser og økonomiske interesser (Bloch 2001). Flere antropologer har, grunnet essayets evolusjonistiske fremlegning, tolket Mauss dit hen at innstiftelsen av den forretningsmessige kontrakt innebærer et brudd med resiprositetstenkningen (Bloch 2001). Jeg tolker han ikke slik. Siden Mauss så handel og rene gaver som gjensidig definerende må disse nødvendigvis sameksistere, og gaveøkonomi og markedsbytte er dermed ikke gjensidig utelukkende (jf Bloch 2001), noe min empiri vil vise tydelig. I tråd med dette hevder Polanyi (1957) at det eksisterer tre ulike prinsipper for sirkulasjon av materielle ressurser samfunnet:

1. Resiprositet.
2. Omfordeling, hvor ressurser går inn til et administrativt sentrum og blir allokert tilbake til individer. I kapittel fem vil jeg illustrere hvordan hushold og resiprositetsnettverk i Matagalpa er sentrale for omfordeling av ressurser.
3. Markedsbytte.

sjon som sørger for økonomisk stabilitet i
jlf Nielsen 2000). Alle tre sameksisterer i

Matagalpa.

Marianne Liens artikkel om öViking Foodsö og deres valg av selskap til å markedsføre et nytt produkt understreker dette ved å vise hvordan sosiale nettverk også er svært viktig for moderne markedsbytte (Lien 1998). Hun viser samtidig at virkelige menn slett ikke alltid oppfører seg som økonomiske menn, selv i kapitalistiske samfunn. Mikrokredittbevegelsen overskrider selv skillet mellom gaveøkonomi og markedsprinsipper gjennom å utstede lån til solidariske lånegrupper. Solidariske lånegrupper innebærer en ide om en sosial kausjon i form av at hele gruppen blir skadelidende dersom en låntager ikke betaler ned lånet. Resiprositetsrelasjonene mellom låntagerne skal dermed garantere nedbetaling. På samme tid innebærer lånene en foretningmessig kontrakt. Låntagerne underskriver et dokument hvor vedkommende forplikter seg til å nedbetale lånet innen en bestemt tid. Skulle nedbetaling utebli har mange MKP (herunder PDM) juridiske rettigheter og kan blant annet stevne *socias* for retten.

Kapital

Med *Distinksjonen* retter Bourdieu (2005) fokus mot hvordan ulike former for kapital blir vektlagt i ulike felt innenfor samfunnet. Det bistandspolitiske og økonomiske paradigme karakteriseres av deres vektlegging av finansiell kapital. For å forstå og forklare lokale økonomiske praksiser må kapitalbegrepet utvides. Nkurunziza og Rakodis (2005) inndeling av fattiges kapital er nyttig å tenke med. Disse fem kapitaltypene er utviklet for å enklere kunne evaluere de ressurser fattige hushold besitter. De representerer naturligvis en forenkling av virkeligheten, men illustrerer at finansiell kapital kun er en liten del av et husholds totale kapital.

1. Human kapital. Herunder regnes kunnskap, evner, tilgang til/kontroll over arbeid og helse.
2. Sosial kapital. Relasjoner basert på tillit, resiprositet, bytte, ulike former for uformelle sikkerhetsnett.

naturlige ressurser som trær, land, biodiversitet
(og rurale områder).

4. Fysisk kapital. Herunder regnes grunnleggende infrastruktur og ting som transport, husvære, tilgang på vann og sanitet, energi og kommunikasjon.
5. Finansiell kapital. I form av oppsparte midler av ulike former og inntekter av ulike typer.

Fattigdom innebærer ofte en mangel på flere former for kapital, og er ikke synonymt med manglende finansiell kapital. Det kan derfor ikke antas at strategier for å oppnå fattigdomsreduksjon alltid vil rette seg inn mot å maksimere finansiell kapital i form av å øke inntekter.

Confianza

Sosial kapital er spesielt viktig for å forstå lokal økonomisk praksis. Det emiske begrepet *confianza* oppsummerer din sosiale kapital. Direkte oversatt betyr det tillit, fortrolighet og pålitelighet. Begrepet må sees i sammenheng med resiprositet:

Confianza is a Latin American native category that denotes mutual readiness to engage in reciprocal exchange. It represents a measure of the effective *social* distance that separates two potential or actual partners in exchange, and of the *social* relation in which it is embedded (Lomnitz 1977:4).

Confianza er basert på en persons subjektive og personlige evaluering av statusen til en resiprositetsrelasjon. En vellykket resiprositetsutveksling øker *confianza* for fremtidige utvekslinger, og det er dermed mulig å akkumulere *confianza*. Sahlins argumenterer for at det er en tendens i tradisjonelle samfunn til at resiprositet er sektoralt organisert i henhold til sosial og geografisk nærhet, og at det samme muligens gjelder for moral (Sahlins 2004:199). Jeg mener at denne observasjonen også kan være relevant for mindre øtradisjonelle samfunn som Matagalpa. Det antas at forhold mellom foreldre (især mor) og barn, søsken og medlemmer av samme hushold er preget av resiprositet, og *confianza* er derfor implisitt og ikke nødvendig å akkumulere. *Confianza* innebærer å gjøre seg opp en mening om en person som et moralsk vesen. Manglende *confianza* innenfor forhold som

grafisk nærhet årsaksforklares med moralske

ömi hermana es bien floja, le gusta beber. No
quiero visitarla.ö ösøsteren min er bra lat, hun bare drikker. Jeg vil ikke besøke
hende.ö

Normer er typisk relative og situasjonelle snarere enn absolutte og universelle (jf Sahlins 2004) i Matagalpa, og avhenger i stor grad av forholdet mellom individer som er involvert i bytter. Forhandling om situasjoner og relasjoner er en viktig del av lokalt sosialt liv. Georg Simmel beskrev samfunnet som konstant friksjon mellom ulike individ og mellom individ og samfunn. Handling er ikke styrt av felles verdier, og samfunnet er mulig fordi vi stadig forhandler om verdier. Det er altså gjennom konflikt og forhandling at vi oppnår integrasjon (Coser og Merton 1977).

Resiprositetsrelasjoner er åpne for tolkning, og mange møter mellom PDM og *socias* tar form av en type forhandling om hvilke verdier som skal ha forrang. Slike forhandlinger foregår ikke alltid mellom likeverdige parter. Modeller som öThe Economic Manö antar at individer tar rasjonelle valg basert på et ønske om maksimere visse verdier. Dette tåkelegger det faktum at kunnskap og muligheter er ulikt fordelt i et samfunn.

Rasjonalitet og produksjon

Flere antropologiske og sosiologiske tilnærminger til studier av fattige forsøker å skissere andre former for rasjonalitet enn den kapitalistiske. Den kapitalistiske rasjonalitet tar utgangspunkt i individet og antar at individet vil handle for å tilfredsstille egne interesser. *Socias* strukturerte derimot sine økonomiske liv rundt husholdet. Studier av husholdsproduksjon og peasants kan belyse det økonomiske livet til *socias*. Chayanov fremholder at husholdsbasert produksjonstilpassning følger en annen logikk enn den kapitalistiske (Chayanov et.al. 1966). I korte trekk viser han at husholdsbaserte produksjonsenheter avpasser arbeidsinnsats etter behov. Mens man i under en kapitalistisk modell vil fortsette å produsere til produksjonskostnadene møter prisen på varen, vil hushold veie nytten av produksjonen (öprisenö) opp mot slitet (öproduksjonskostnadeneö) ved å produsere (Chayanov et al. 1966). Den sentrale variabelen er arbeidskraft. I kapitalistisk

ad, mens det for en husholdsbasert

res på kroppen. Lipton (1982) argumenterer for at det er en feilslutning at jordbrukere handler for å maksimere profitt. Han mener at rasjonaliteten som underligger peasants produksjon er å maksimere minimumsprofitt, eller minimere maksimum tap (Lipton 1982). Sahlins (2004) bygger på Chayanov når han legger frem sine teorier om at det foregår underproduksjon i samfunn hvor økonomien er organisert av slektskap og husholdsgrupper. Han kaller dette *öthe domestic mode of production* (heretter DMP). DMP kjennetegnes av at økonomien har et begrenset formål: husholdets overlevelse. Kapitalismens logikk går som følger: penger, vare, mer penger. Penger og arbeidskraft investeres her for å gi høyest mulig avkastning på den investerte kapitalen, og målet er derfor ubegrenset (Sahlins 2004:84). I DMP produseres derimot ting for deres bruksverdi og for å bytte til seg gjenstander med samme bruksverdi, og logikken går som følger: vare, penger, bedre vare. Byttet foregår først og fremst med tanke på konsum, ikke akkumulering. Dette gir irregulært arbeid siden de økonomiske mål er kvalitative (Sahlins 2004:84). DMP er dermed ikke rettet inn mot å produsere overskudd, og levestandarden kan ikke endres uten å stille spørsmål ved eksisterende familieorganisasjon. Teoriene har klare begrensninger. Blant annet forutsetter Chayanovs modell at jord er ubegrenset, mens *socias* muligheter til å benytte sin arbeidskraft er begrenset (se kapittel fire og fem). Liptons definisjon av det økonomiske felt og hva som utgjør økonomiske determinatorer er for smal, og DMP antar generelle motivasjoner for mennesker. Alle teoriene tar for lite høyde for agens. *Socias* flest ønsker inntektsøkning, men ikke for enhver pris. Teoriene retter fokus mot at det økonomiske felt rommer mer enn former for kapital og resiprokale relasjoner. Fysisk slit og ubehag, hensyn til sikkerhet og familie- og husholdsstruktur er viktige elementer i *socias* økonomiske hverdag.

Mål og makt

Bourdieu tar utgangspunkt i at det er den økonomisk marginale situasjonen som justerer individers drømmer og mål. Gjennom sin analyse av algeriske innflyttere til byen viser han at deres drømmer justeres etter den virkeligheten og plassen i den sosiale ordenen de inntar i storbyen (Bourdieu 1962). Den økonomiske usikkerheten og vanskeligheten med å finne arbeid, de objektive mulighetene, gjør de nærmest ute

en for sosial forandring. Fattigdommen er så total
er på problemet, aksepterer sin lidelse og
marginale situasjon som uunngåelig, og forklarer situasjonen med egen
utilstrekkelighet (Jenkins 2002:28). Bourdieus analyse danner en kontrast til
kapitalismen hvor ønsker og mål er ubegrensede, mens det kun er midler som setter
begrensinger, og illustrerer viktigheten av å fokusere på *sociasø* oppfatning av egne
muligheter. *Socias* er ikke passive representanter for en fattigdomskultur som hindrer
akkumulasjon og empirien vil vise at de iverksetter en mengde strategier for å
redusere egen fattigdom. Deres liv utspiller seg imidlertid innenfor større
maktstrukturer. Teoretiske og metodiske tilnæringer som fokuserer på aktører og
agens har en tendens til å legge for lite fokus på maktrelasjoner. Wolf argumenterer
for at antropologer må fokusere mer på strukturell makt. Med dette mener han *öpower*
to deploy and allocate social labour. [í] Structural power shapes the social field of
action so as to render some kinds of behaviour possible, while making others less
possible or impossible.ö (Wolfe 1994: 219). *Socias* er økonomisk marginaliserte, og
denne posisjonen medfører at visse valg er mer sannsynlige enn andre.

3.2 Det antropologiske studiet av utvikling

Antropologiske studier av utvikling deles vanligvis i *ödevelopment anthropology*ö
som forsøker å evaluere, gi råd og informere utviklingsplanleggere om hvordan de
kan gjøre det bedre (Ferguson:10), og *öAnthropology of development*ö som forsøker
å analysere utvikling som en kulturell, økonomisk og/eller politisk prosess (Grillo
1997). Den sistnevnte kritiserer da gjerne forutsetningene for utvikling eller ideen om
utvikling i seg selv. Et overveldende flertall av studier og evalueringer av
mikrokreditt, både antropologiske og andre, er av den førstnevnte typen. Jeg skriver
innenfor *öanthropology of development*,ö da jeg utforsker hvordan et kredittprogram
sosiale praksis opprettholder representasjoner av policy og suksess (jf Mosse 2005),
og kritiserer de ideer om utvikling og fattigdom som mikrokreditt bygger på.
Etnografi spiller en viktig rolle i studiet av bistandsprosjekter gjennom å fremme mer
realistiske bilder av fattigdom som er forankret lokalt. Dette er viktig for å utfordre

generelle predikative modeller av typen öThe bygger på. Antropologiens metoder, deltagende observasjon gjennom et langvarig feltarbeid, gjør faget ideelt for å studere samhandling mellom bistandsarbeidere og fattige. Slik kan vi studere hva som skjer når ulike ontologiske praksiser møter hverandre og hva som blir de sannsynlige konsekvenser av slike møter.

3.2.1 Policy og praksis

Policy kan defineres som en handlingsplan som brukt av et individ eller gruppe. Internasjonal økonomisk policy virker som et sett av opplagte sannheter, trukket ut fra faktiske relasjoner som fungerer på egenhånd (Mosse 2005). Dette er basert på et syn på økonomi som noe som eksisterer som en plass som kan undersøkes og kartlegges, en sektor blant andre som kan skilles ut. Mosse (2005) mener at dette er en illusjon: den økonomiske sektor består av komplekse relasjoner og en sammenslåing av mange ulike praksiser. Antropologien overdriver internasjonale utviklingsdiskursers evne til å objektivere og kontrollere mennesker i den tredje verden (Mosse 2005:13). Utviklingsdiskurser er ikke allmektige, og *international policy regimes do not simply arrive, but are produced by intermediary actors, frontline workers [í] who translate global policy into their own ambitions, interests and values* (Mosse 2005:20). Utvikling kan ikke tolkes som utførelsen av policy, fordi policy må oversettes til det institusjonelle språket til stat, donor, NGO og andre agenter involvert, og igjen blir oversatt tilbake til rasjonaliserende global policy. Resultatet er at internasjonal bistands hegemoniske aspekt alltid er begrenset av praksisøautonomi fra policy (Mosse 2005). Det foregår en feedbackprosess mellom praksis, policy og det videre bistandspolitiske klimaet (jf Mosse 2005). Etnografi kan rekonfigurere skala ved å ta utgangspunkt i hvordan policy implementeres lokalt, altså faktisk praksis, og følge denne tilbake til policy.

Implementeringen foregår alltid av agenter med egen agenda. I tråd med dette argumenterer Arce og Long (1992) for et mer aktørorientert maktbegrep, en tilnærming som fokuserer på de ulike sosiale konstruksjonene av övirkeligheten.ö

yser av samhandling mellom ulike aktører, møter og ressurser møtes ansikt til ansikt (Arce og Long

1992). De tar utgangspunkt i Roberto og hans rolle som bindeledd og oversetter mellom administrasjon og peasants i et jordbruksprosjekt i Mexico. Roberto mislykkes i å oversette mellom de ulike virkelighetsforståelsene, og hans forsøk på å overkomme skillet endte med å forsterke gapet mellom de to kunnskapssystemene. Min kollega Rosa og jeg befant oss i tilsvarende posisjon som Roberto, og mye av vårt arbeid gikk ut på å oversette mellom lokal økonomisk praksis og PDMs ideer om praksis. Selv om Rosa og jeg er aktører med egen agenda er vi avhengige av å knytte lokale begivenheter til en global logikk. Global policy produserer ikke den ordenen den beskriver, men den har reelle effektene i form av å kanalisere legitimitet og sette rammeverket evalueringer blir foretatt innenfor (Mosse 2005:24). Et aktørorientert maktperspektiv må derfor forenes med innsikter fra en diskursiv analyse av ideer om utvikling.

3.2.2 Definisjons- og representasjonsmakt

I *Discipline and punishment* (1975) illustrerer Foucault hvordan makt og kunnskap er nært forbundet gjennom å diskutere fremveksten av kriminologi som vitenskap i det nittende århundre. Dette muliggjorde doktorers makt over avvikere (Oksala 2008:48). Den sosiale og politiske konteksten til vitenskaplig kunnskap påvirker innholdet i kunnskapen, og reglene som regulerer vitenskapelig praksis er alltid knyttet til maktrelasjonene i samfunnet. Vitenskap er en sosial praksis som virker som makt (Oksala 2008). Jeg vil benytte hans teorier på mikrokredittdiskursen og diskutere hvordan ideer om policy og fattigdom innebærer maktutøvelse. I neste kapittel vil dette knyttes opp mot det bistandspolitiske klimaet og de rammene kunnskap om utvikling produseres innenfor. Fenomen formes av de disipliner som har erobret en rett til å snakke om dem (jf Foucault 1975), og utvikling og herunder *öfattigdom* er derfor skapt av apparatet som skal løse dem (Nustad 2003). Mange antropologiske analyser behandler derfor internasjonal policy som det etnografiske objektet i seg selv (Mosse 2005), og analyserer utvikling som kulturell imperialisme (se blant annet Ferguson 1994, Escobar 1995, Nustad 2003).

utviklingsprosjekt mislykkede fordi dette er den mest utbytende, kapitalistiske systemet (Nustad 2003). Privat umoral ledet (kapitalistiske interesser) ledet derfor til offentlig umoral (kapitalistisk samfunn) (Carrier og Miller 1999). Gjennom marxistiske analyser av produksjonsmåte kunne forholdet mellom antropologenes studieobjekt, mikroprosesser som slektskap og hushold, knyttes opp til makroprosesser (Carrier og Miller 1999). Institusjoner som Verdensbanken, NAFTA og WTO arbeider for at stater skal tilpasses strukturelt til det frie markedet (Carrier og Miller 1999), som strukturtilpassningsprogrammene implementert i Nicaragua på 90-tallet vitner om. Slike analyser baserer seg på samme feilslutning som mikrokredittbevegelsen: de antar at policy styrer praksis. Effekt og intensjon av bistandsprosjekter kan ikke sidestilles på denne måten, og det er nødvendig å se på de faktiske effektene av bistandsprosjekter gjennom et fokus på praksis. I *The anti-politics machine* (1994) beskriver Ferguson hvordan utviklingsprosjekt har uintenderte effekter som er med på å forklare deres overlevelse selv om de i utgangspunktet er mislykkede selv etter egne standarder. Denne situasjonen oppstår fordi utviklingsprosjekt opererer innenfor strukturelle begrensninger. For å kunne gripe inn og endre utvikling, må fattigdom defineres på en slik måte at det kan gjøres styrbart og løses med de redskaper man har til rådighet (Nustad 2003, Ferguson 1994). Utviklingsorganisasjoner forneker at de sosiale prosessene de forsøker å påvirke er basert på abstraksjoner, dvs. forenklinger nødvendige for å gi den sosiale virkeligheten en slik form at man kan gripe inn og styre den (Ferguson 1994). Ferguson definerer ikke fattigdom som noe i seg selv, men som et symptom på manglende makt (Ferguson 1994:11). I tråd med dette vil jeg hevde at manglende finansiell kapital er et symptom på fattigdom, ikke definisjonen av det. Gjennom å definere fattigdom som en mangel ved enkelte mennesker og enkelte områder, fjernes fokuset fra fattigdommens relasjonelle aspekt, og nødvendigheten av dyptgripende samfunnsmessige og strukturelle endringer. Slik avpolitiseres fattigdom (Ferguson 1994).

Ideer om utvikling, fattigdom og mikrokreditt har makteffekter fordi alternative forestillinger blir fortrenget. Nustad (2003) viser hvordan ideen om utviklingshjelp har

nlende forestilling om forholdet mellom fattige og
har tatt opp i seg kritikk på en slik måte at de
grunnleggende antagelsene ikke rokkes ved (en kort historisering av utviklingshjelp finnes i kapittel fire). Når utviklingspolitikken feiler har man ikke stilt spørsmålsteget ved nytten av utviklingshjelp, men søkt å forbedre eksisterende ideer om policy. De grunnleggende antagelsene innebærer et syn på utviklingsproblemer som noe som er internt generert av kondisjoner i et land eller en region. Fattigdommen blir dermed patologisert (Nustad 2003). Siden Vesten baserer seg på en lineær tidsforståelse oppstår det en benekting av samtidighet, en temporal segregering (Nustad 2003). Utviklingsland defineres som å være i en annen tid, et annet sted på en lineær utviklingsskala. Under en debatt¹² vedrørende presentasjonen av St.meld.nr.13 (2008-2009)¹³ ytret Kristin Clemet følgende kommentar: «fattige land er fattige fordi de ikke har blitt rike ennå» uten å møte innsigelser fra miljø- og utviklingsminister Erik Solheim. Slik fjernes ethvert relasjonelt aspekt mellom rike og fattige stater og utvikling som diskurs med forankring i verdensomspennende institusjoner [] med på å opprettholde og normalisere fattigdom (Nustad 2003:44). Nustad (2003) mener derfor at vi må gi slipp på forestillingen om at verdens problemer kan løses gjennom vedtak i internasjonale organisasjoner eller nasjonale regjeringer, og gi slipp på de store ideer som mikrokreditt. Vi trenger representasjoner som tar grupper vi tidligere har talt på vegne for på alvor, og bilder som viser sammenhengen mellom fattigdom og rikdom (Nustad 2003). Kunnskap orientert mot generelle predikative modeller eller universelle løsninger og prinsipper fjerner mangfoldet (Mosse 2005). «Anthropology of development» har derfor en viktig oppgave i å presentere mer realistiske bilder av fattigdom.

¹² Onsdagsdebatten 25.02.09. Storsalen, Det Norske Studentersamfund. Foruten Erik Solheim som presenterte innholdet i stortingsmeldingen besto panelet av Stein Tønnesson, Marte Gerhardsen, Lars Haltbrekken og Kristin Clemet (direktør i tankesmia Civita og styreleder i Norfun).

¹³ St.meld.nr.13 (2008-2009): Klima, konflikt og kapital: Norsk utviklingspolitikk i et endret handlingsrom.

Introduksjon til den økonomiske rasjonalitet som underligger mikrokredittbevegelsen. I dagens utviklingsdiskurs likestilles fattigdom med mangel på finansiell kapital. Løsningen på fattigdom er derfor lån. Modeller som *The Economic Man* antar generelle motivasjoner for mennesker (maksimering av finansiell kapital) og at valg er mulige og frie. Slik sannsynliggjøres det at låntagere vil oppleve inntektsøkning som en følge av lånet. Mikrokreditt er dermed en formalistisk ide som postulerer at samme policy kan innføres i alle økonomiske system. Policy dikterer imidlertid ikke praksis, og både PDMs ansatte og *socias* har egne agendaer. Gjennom kredittprogrammet møtes to ulike ontologiske praksiser: mikrokredittbevegelsen og lokal forståelse av økonomi. For å forstå *socias* økonomiske hverdag er det nødvendig å utvide det økonomiske feltet med andre former for kapital enn den finansielle. Sosial kapital er spesielt viktig, og resiprositet er et organiserende prinsipp i den lokale økonomien. Fattigdom innebærer ikke bare manglende finansiell kapital, og strategier for å lette fattigdom kan derfor være rettet mot å maksimere andre former for kapital enn inntekt. Antropologien har en viktig rolle i å analysere og undersøke konsekvensene av møter mellom ulike ontologiske praksiser. Slik kan man fremme bilder av fattigdom som er forankret i lokale virkeligheter og utfordre generelle modeller og universalløsninger som mikrokreditt. Bistandsarbeider som Rosa og jeg spiller sentrale roller i å oversette mellom de to ulike praksisene. Det foregår en feedbackprosess mellom praksis, policy og det bistandspolitiske klimaet. Lokale agenter er avhengige av å formulere sine prosjekt innenfor en bredere bistandsdiskurs for å sikre legitimitet og fortsatt støtte. I neste kapittel vil jeg historisere bistandsdiskursen og diskutere hvilke bilder av fattigdom og utvikling mikrokredittbevegelsen fremholder.

Før jeg kan diskutere effektene av PDMs kredittprogram er det nødvendig med en presentasjon av feltet. Dette innebærer både de geografiske, diskursive og økonomiske felt PDMs kredittprogram opererer innenfor og forholder seg til. Jeg vil gi en introduksjon til det bistandspolitiske klimaet, den internasjonale mikrokredittbevegelsen og feedbackeffekten mellom dem. PDM må forholde seg til det bistandspolitiske klimaet som kanaliserer legitimitet, støtte og danner rammene for evalueringskriterier. Samtidig må PDM forholde seg til den lokale virkeligheten: Nicaragua, Matagalpa. Gjennom en historisering av de politiske og økonomiske lokale vilkår vil jeg vise hvorfor Nicaragua tilbyr ideelle forhold for å praktisere mikrokreditt til selvsysselsetting.

4.1 Det bistandspolitiske klimaet

Mikrokredittbevegelsen er både et produkt av, og har tilbakevirkende kraft på, en bredere utviklingspolitisk diskurs. En kort historisering av bistandspolitikk fra de siste femti år vil være nyttig for å forstå de ideer som underligger mikrokreditt. Under moderniseringsparadigmet skulle fattigdommens problem løses ved overføringer av kjerneelementer i vestlige demokratier som eliter, nasjonalstater, teknologi og demokrati (Nustad 2003). De samme elementer som hadde gjort vestlige demokratier rike skulle dermed kunne implementeres overalt, uten å ta hensyn til forbindelser mellom land. Vestlige land fikk status som eksperter som måtte hjelpe fattige. Avhengighetsteoretikerne kritiserte disse premissene for utvikling med logosentrisme: begrepspar som utviklet/underutviklet ble ordnet hierarkisk. Definisjonen av utviklet er positiv, det har meningsinnhold, mens underutviklet er negativt definert. Det fremstår dermed som naturlig at det vil bevege seg mot det første (jf Nustad 2003). Gjennom å se for seg en lineær evolusjonsskala der alle land befant seg benektet man samtidighet og det oppstod en temporal segregering (Nustad 2003): *öUnderdevelopmet was now the other side of development,ö* (Carrier og Miller 1999:33) og marxistisk inspirert teori rettet fokus mot underutvikling som en

Fattigdom ble forklart med dyader: relasjoner
glå en del av verdiene som ble produsert av den
andre. Disse eksisterte ikke bare mellom stater, men også innad i utviklingslandene.
Nasjonale eliter i utviklingsland var en del av disse dyadene, og man måtte dermed
skille mellom elite/stat og folket som skulle hjelpes. Mangel på utvikling ble forklart
ved elitenes manglende omsorg for befolkningen, og mottagerne av bistand ble
definert som öfolketö snarere enn staten (Nustad 2003). Fordi mange av
avhengighetsteoretikerne feilet i forsøket på å omdefinere hva som var rammene
rundt en utviklingsprosess (nasjonalstaten), åpnet det for en patologisering av fattige
land (Nustad 2003). Patologieringen konstruerer utviklingsproblemer som internt
generert av kondisjoner i et land eller en region, og fjerner ethvert relasjonelt aspekt
ved fattigdom (Nustad 2003).

Etter kommunismens kollaps ble internasjonal bistand underbygget av en nyliberal
tillitt til markedsbytte. Utviklingsmål ble fremstilt som å etablere vilkår for
suksessfull deltagelse i (produksjon) for verdensmarkedet (Mosse 2005:4) Med
nyliberalismens fremvekst på 80-tallet ble troen på staters evner til å løse store
samfunnsoppgaver gjennom direkte styre svekket, mens troen på markedets evne til å
regulere seg selv ble styrket (Nustad 2003:98). Dette ledet til en todelt strategi utover
på 80-tallet hvor man utsatte mottakerstaten for strenge krav i forhold til hvordan den
skulle legge opp sin innenrikspolitik som blant annet kom til uttrykk gjennom
strukturtilpassningsprogrammene. Disse hadde som fokus å bevare det kapitalistiske
økonomiske systemet og bestod av avtaler om ulike makroøkonomiske tiltak og
strukturelle reformer (Nustad 2003). Den andre strategien er utvikling bestemt av
folket selv, og stadig mer av utviklingshjelpen ble kanalisert gjennom ikke-statlige
organisasjoner. Som Nustad (2003) påpeker er dette et sirkulært argument. Utvikling
er nødvendigvis knyttet til en ide om en elite, som fra sitt eleverte standpunkt kan
peke ut mangler og veien videre (jf Cowen og Shenton 1996). Siden eliten må bringe
frem utviklingen og styre prosessen kan det ikke eksistere noen folkelig utvikling. Når
mottagerstaten er forkastet som rettleder betyr det i praksis at det er giverne som bli
utviklingens formyndere (Nustad 2003). Dette var ikke en rolle bistandsgivere ønsket
å ha, og en ny aktør kom på banen: de universelle verdiene, i form av

gjorde en tilsynelatende nøytral skala som alle land
er i realiteten oppstått i en spesifikk immanent
utviklingsprosess: hos de som nå bestemmer hva som er universelt (Nustad 2003). Siden menneskerettighetene oppstod i en spesifikk historisk kontekst, kan de ikke brukes til å forklare underutvikling, og ingen faktisk industrialisering eller moderniseringsprosess har startet med en ny ide om menneskerettigheter eller likestilling (jf Nustad 2003). Dermed videreføres patologiseringen med menneskerettighetene, årsaken til fattigdommen genereres internt i de fattige landene ved at de ikke følger menneskerettighetene.

Økende bevis for markedets feilbarlighet på 90-tallet utfordret den nyliberale visjon (Mosse 2005), og utviklingshjelp som løsning på fattigdomsproblematikk ble i økende grad utfordret (Nustad 2003, Gulli 1998). Nye teorier ble tatt i bruk for å forklare og styre markedets problemer, öthe new institutional economicsö. Disse har sitt opphav i neoklassiske modeller over rasjonelle valg (jf öThe Economic Manö) og retter seg mot institusjonelle begrensninger på individuell oppførsel (Mosse 2005:5). Dagens internasjonale utviklingspolicy karakteriseres av en sammenslåing av ideer om neoliberal reform, demokratisering og fattigdomsreduksjon (Mosse 2005:1), innenfor konteksten av universelle verdier/rettigheter (Nustad 2003). Donorklimaet preges av støtte til neoliberal reform og vektlegger det universelle over det kontekstuelle (Mosse 2005).

4.2 Den globale mikrokredittbevegelsen

Mikrokreditt har blitt løftet frem som et svar på problemer knyttet til tradisjonell bistand (se blant annet Wiggen 2005, Otero 1999), og skiller seg fra tidligere utviklingshjelp ved å inkorporere finans i tillegg til bistand. Ved å benytte teknikker som har sitt opphav innen finans kan mikrokreditt lett overvåkes, og man kan bevisføre at donasjoner anvendes til lån, altså kommer öfolketö til gode. Slik unngår man korrupsjon og ineffektivitet som preget tradisjonell bistand (Wiggen 2005, Gulli 1998). Mens tradisjonell bistand tok form av en gave som virket umyndiggjørende og passiviserende (Mosse 2005, Eyben 2005), tar mikrokreditt form av en kontrakt som

om tilgang på kapital (jf Otero 1999).

redøkonomi og fetisjeringen av penger er tydelig representert innen mikrokredittbevegelsen og det bistandspolitiske klimaet. Jeg vil gjennom oppgaven argumentere for at mikrokreditt slett ikke innebærer et brudd med tanker som underligger utviklingshjelp, eller en radikal ny ide. Tvert om innebærer mikrokreditt en kontinuasjon av patologiseringsprosessen Nustad (2003) beskriver. Den pågående feedbackeffekten mellom praksis, policy, mikrokredittbevegelsen og det bistandspolitiske klimaet medfører at mikrokreditt blir nok en monopoliserende forestilling som fortrenger mer realistiske bilder av fattigdom. Denne prosessen er med på å sikre at PDMs kredittprogram består til tross for at deltakerne ikke oppnår inntektsøkning. For å forstå denne prosessen er det nødvendig med en introduksjon til den globale mikrokredittbevegelsen og dens ideer om policy.

4.2.1 Intensjonen bak mikrokreditt

Det er ingen mangel på innlegg som knytter mikrokreditt til fattigdomsreduksjon. ÖVarig fred kan ikkje skapast utan at store folkegrupper finn vegar til å bryta ut av fattigdom. Mikrokreditt er ein slik veg.ö¹⁴ heter det når Den Norske Nobelkomite annonserer Yunus og Grameen bank som vinnere av Nobels Fredspris i 2006. Lederen for UNDP, Mark Malloch Brown, begrunnet lanseringen året for mikrokreditt med følgende ord:

ömicrofinance is helping to transform the lives of millions of people ó most of whom are women-- helping to build businesses, create jobs and lift millions of people, men, women and children, out of povertyí microfinance has a vital and central role to play in achieving the Millennium Development Goals, particularly the overarching aim of halving poverty and hunger in our world by 2015.ö¹⁵

¹⁴ http://nobelpeaceprize.org/nb_NO/laureates/laureates-2006/announce-2006/, hentet ut 10.04.09.

¹⁵ http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whyayear_highlights.asp#launch, hentet ut 22.04.09.

et presenters for allmennheten og potensielle mikrofinansieringsinstitusjoner. Mikrofinansiering, at its core, combats poverty (Otero 1999:10). Utsagn som de ovennevnte sidestiller effekt med intensjon. Hvorvidt mikrofinansiering faktisk medfører fattigdomsreduksjon må undersøkes empirisk, og bør i alle tilfeller diskuteres.

4.2.2 Ideer om policy

Diskurser representerer ikke helhetlige enheter (jf Grillo 1997), og det hersker uenighet om hva som er den beste veien for å nå intensjonen om fattigdomsreduksjon. Det er to rammeverk som underligger mikrofinansiering: utvikling og finans (Otero 1999). Uenighet om policy dreier seg i stor grad om å finne den ideelle balanse mellom disse. Litt forenklet kan vi dele mikrofinansieringsbevegelsen i to fraksjoner etter deres ideer om hva fattigdom innebærer og hvordan det best kan reduseres.

Bærekraftige finansielle institusjoner

Policy går ut på å skape stabile bærekraftige finansielle institusjoner. Tilhengere påpeker at siden 80 prosent av verdens befolkning ikke har tilgang til kreditt fra formelle institusjoner (Rosenberg 1994, Christen et al. 1995), vil MKP som er avhengige av donasjoner kun kunne møte en svært liten del av fattiges behov for kreditt. Finansielt bærekraftige MKP representerer derfor den eneste muligheten for å tilby finansielle tjenester til alle verdens fattige (Robinson 1998, Gulli 1998). Gulli (1998) påpeker at den virkelige intensjonen med mikrofinansiering under finansiell tilnæringsparadigmet er institusjonsbygging, snarere enn fattigdomsreduksjon. Tilnærmingen operer med en forutsetning om at alle verdens fattige har behov for lån, og MKP må dekke alle utgifter forbundet med drift samt eventuell inflasjon gjennom renter eller avgifter. For å oppnå finansielt bærekraftige MKP må kostnaden for hvert enkelt lån som gies være lav, noe som innebærer en standardisering av de finansielle produktene. Denne typen MKP tilbyr derfor stort sett kun lån, og ingen andre tjenester. Siden kostnadene per utstedt lån synker med antallet lån totalt er det ønskelig med flest mulig låntagere (Islam 2007, Gulli 1998). MKP bør derfor satse på å tilby lån til mennesker som tjener lite, men ikke begrense seg til de aller fattigste

at jo flere låntagere ett MKP har, jo lavere av de fattigste (Gulli 1998). Men siden store, selvfinansiert MKP har langt flere låntagere, vil de også nå ut til flere fattige enn mindre MKP (Gulli 1998, Robinson 1998, Rosenberg 1994). Tilhengere av den institusjonelle tilnærmingen argumenterer ofte for at de fattige har tilstrekkelig kunnskap til å benytte og investere lånene sine i produktive foretak. Da de fattige har en bedre forståelse av sin sosioøkonomiske virkelighet enn kredittprogrammet kan de nyttegjøre seg lånet bedre uten dennes involvering (Shekh 2006:193). Tilnærmingen vektlegger dermed bygging av finansielt bærekraftige institusjoner og høyest mulig antall låntagere som nedbetaler lån som ideelt for å oppnå fattigdomsreduksjon.

Fattigdomstilnærming

Fattigdomstilnærmingen referer til ulike ideer om policy som forenes i en felles tro på at mikrokredittinstitusjoner må tilpasse sin praksis etter fattiges behov. Tilhengere fremholder at fattigdom er et komplekst problem som ikke bare kan tilskrives mangel på kapital (se bl.a. Christen et al. 1995, Shekh 2003, Islam 2007), og MKP må derfor tilby andre tjenester enn standardiserte låneprodukter for å oppnå fattigdomsreduksjon. Islam (2007) påpeker at mikrokreditt alene ikke vil hjelpe de ekstremt fattige til å øke sin produktivitet, siden en eventuell kreditt vil benyttes til å dekke akutte behov nødvendige for overlevelse. Fattige låntagere trenger hjelp og oppfølging for å kunne nyttegjøre seg lånene sine, og mikrofinansinstitusjonen må derfor tilby teknisk assistanse og fleksible finansielle produkter spesielt tilpasset målgruppen (Islam 2007). Denne typen tjenester vil koste en mikrofinansinstitusjon mer enn et lite utvalg standardiserte låneprodukter. Enkelte hevder at dette er mulig gjennom selvfinansierende institusjoner (se bl.a. Islam 2007), men majoriteten fremholder at donasjoner og subsidier er nødvendige for å holde renten lav nok til at tjenestene skal være tilgjengelige for de fattigste (Jain og Moore 2003, Gulli 1998). Størrelsen på MKP er irrelevant, for å ha en reel effekt må MKP være rettet inn mot fattige mennesker og deres behov. Det eksisterer ikke donorfund tilstrekkelige til å nå alle verdens mennesker som ikke har tilgang på kreditt, men som Gulli (1998)

4.2.3 Feedbackeffekten

På 70 og 80-tallet var fattigdomstilnærmingen utbredt og de fleste MKP fokuserte på å tilby integrerte pakker av kreditt og opplæring (Shekh 2006:186). Mikrokreditt på 90- og 00-tallet handler i større grad om å bygge selvfinansierende finansielle institusjoner (se bl.a. Islam 2007, Jain og Moore 2003, Gulli 1998). Shekh (2006) setter det økte fokuset på kostnadseffektivitet og institusjonell økonomisk bærekraft i sammenheng med neoliberalismens fremvekst. Jeg vil rette fokus mot feedbackeffekten mellom det bistandspolitiske klimaet og mikrokredittbevegelsen. Det er ikke slik at mikrokredittbevegelsen automatisk retter seg etter endringer i det bistandspolitiske klimaet. Jeg har allerede diskutert policys begrensninger og slått fast at jeg vil ha et aktørbasert maktperspektiv. Det er vanskelig å tenke seg en perfekt symbiose mellom neoliberalisme og MKP over hele verden. Forklaringsmodeller som i for stor grad lokaliserer makt hos internasjonale ideer om policy overser forståelser og praksis utviklet lokalt (jf Mosse 2005). Lokale aktører har imidlertid egen interesse av å skrive sine prosjekter inn i en global logikk som kanaliserer legitimitet og finansiering (jf Mosse 2005, Annist 2005). Mikrokreditt har vært svært populært de siste to tiår, og tilfanget av MKP har økt enormt (Shekh 2006, Gulli 1998). Til tross for fokuset på å oppnå økonomisk bærekraft er de fleste MKP avhengige av subsidier. Jain og Moore (2003) anslår at uten subsidier ville kun om lag fem prosent av verdens MKP bestå. MKP opplever dermed at de i større grad må konkurrere knappe bistandsmidler (Shekh 2006). Når donorfokuset ble endret mot neoliberalreform skrev mikrokredittpraktikanter inn sine prosjekter i denne logikken for å sikre fortsatt støtte. I en konkurransesituasjon med manglende tiltro til tradisjonell bistand ble det viktig å kunne fremlegge bevis for at MKP bidro til fattigdomsreduksjon.

nye ressurser på å forsøke å utvikle pålitelige måleverktøy for fattigdomsreduksjon, men det er fremdeles omstridt i hvilken grad dette er mulig. Debatten reflekterer øvrige uenigheter mellom de to ideene om tilnærming. Flere debattanter har innvendt at det nær sagt er umulig å vurdere hvilken effekt et MKP har hatt på deltakerne (se blant annet Islam 2007 og Shekh 2006). Det er vanskelig å få presise svar fra låntagere som ikke fører husholdsbudsjett og kanskje ikke husker den bestemte informasjonen man trenger. Videre kan deltagere være uvillige til å gi sensitiv informasjon, eller de kan forme svarene etter hva de tror vil gi fordeler i deres videre samarbeid med et MKP (Shekh 2006). Å evaluere subjektive og private oppfattninger som hvorvidt deltakelse i et mikrokredittprogram har gitt høyere selvtilitt eller større forhandlingsmakt er svært vanskelig. Slike innvendinger kommer ofte fra grupperingen rundt fattigdomstilnærmingen. Mot dette fremholder mange tilhengere av finansiell tilnærming at det er mulig å måle effektene av MKP gjennom å se på de institusjonelle prestasjoner, og at det er nettopp dette som gir mikrokreditt en fordel fremfor tradisjonell bistand (se blant annet Wiggen 2005, Gulli 1998). Elementer som antall utstedte lån, tilbakebetalingsprosent og kostnad per utstedt lån er enkelt å måle og krever færre ressurser enn mer kvalitativt anlagte evalueringer. MKP kan dermed holde kostnadene nede samtidig som de gjennomfører evalueringer som tallfester deres prestasjoner og legitimerer videre drift og subsidier. Mikrokredittbevegelsen har dermed omfavnet evalueringskriterier som er utviklet av og for kommersielle finansinstitusjoner for å sikre videre legitimitet. Disse måler i hovedsak institusjonelle prestasjoner som antall utstedte lån, tilbakebetalingsrate og kostnader per lån (Gulli 1998). MKP som ikke kan bevisføre og tallfeste sine prestasjoner får problemer med å tiltrekke seg donorer og subsidier (Shekh 2006, Jain og Moore 2003).

Fattigdomsdefinisjon

öThe new institutional economicsö fokuserer på rasjonelle valg og på fattigdom som et utslag av institusjonelle begrensninger på individuell oppførsel (Mosse 2005). Mikrokreditt presenteres som en løsning på et sentralt institusjonelt problem: mangel på kreditt. Donorklimaet vektlegger også universelle rettigheter, og Grameen Bank

ån burde være en menneskerettighet (jf Yunus og som korresponderer med den finansielle

tilnærming er den som er best egnet til å tiltrekke seg donorstøtte innenfor dagens donorklima. Fattigdom defineres som mangel på finansiell kapital hos et enkeltindivid, og løsningen er derfor å tilføre finansiell kapital. Fattigdomsreduksjon likestilles med inntektsøkning. Siden mennesker i essens er nyttemaksimerende vil låntageren kunne nyttegjøre seg lånene for å øke sine inntekter.

+Superkreditten+

Mikrokreditt blir forklart og legitimert med praksiser som appellerer til det politiske donorklimaet (Jain og Moore 2003), men som ikke nødvendigvis har vært blant de mest sentrale for deres drift. Slik blir fortsatt støtte til mikrokreditt relegitimisert under det nye bistandsparadigmet. Dette har gitt opphav til ideen om ösuperkredittenö som skal nå ut til de fattigste, redusere deres fattigdom og samtidig være selvfinansierende. öSuperkredittenö inneholder elementer fra de ulike ideene om policy innenfor mikrokredittbevegelsen. For å legitimeres som bistandsredskap må mikrokreditt assosieres med fattigdomsreduksjon, et verktøy spesielt rettet inn mot å hjelpe de fattige. Evalueringsverktøyet som benyttes for å måle denne fattigdomsreduksjonen er imidlertid utformet av og for kommersielle finansielle institusjoner og kun egnet til å måle institusjonell drift. Å skape tallmateriale som legitimerer fortsatt drift er helt nødvendig for de fleste MKP, og det er dette, snarere enn fattigdomsreduksjon, policy er rettet inn mot. Prosessen er ikke ulik den Kalland (1993) beskriver i en artikkel om hvaler og totemisering: egenskaper ved ulike hvalarter slås sammen til en ösuperhvalö som tjener som et totemdyr for dyrevernsalliansen og anti-hvalfiskekampanjen. öSuperkredittenö skal redusere fattigdom samtidig som den er selvfinansierende eller til og med profitabel (i tilfellet kommersielle MKP). öSuperkredittenö har blitt mikrokredittbevegelsens totemdyr. Den er utviklet i symbiose med ønsker og krav til bistand under dagens bistandsteoretiske paradigme, og sikrer derfor bevegelsen fortsatt legitimitet og støtte. öSuperkredittenö knytter fattigdomsreduksjon opp mot institusjonelle prestasjoner, og fattigdomslette kan derfor måles gjennom enkle og billige evalueringsverktøy som forhindrer ineffektivitet og korrupsjon. Mikrokredittbevegelsen merker i dag

Siden finansielt bærekraftige institusjoner
ere fattigdom, har MKP som ikke når dette målet
et legitimeringsproblem (Shekh 2006). Idealet om at MKP skal være
selvfinansierende etter få år har ført til at donorer ikke er villige til å subsidiere
kredittprogram over en lengre periode (Jain og Moore 2003, Gulli 1998). Subsidierte
MKP opplever i dag sterkt press fra donorer og vestlige finansielle institusjoner om å
være kostnadseffektive og jobbe mot institusjonell økonomisk bærekraftighet (Jain og
Moore 2003). Et økende antall MKP ser seg i dag om etter andre
finansieringsmetoder, og mange ikke-statlige organisasjoner går over til å bli formelle
finansielle kredittutstedere (Gulli 1998). Jeg vil vise effektene dette har på hvordan
mikrokreditt implementeres lokalt i Matagalpa.

Mikrokreditt som makt

Gjennom ösuperkreditteö sprees bildet av fattigdom som et individs mangel på
finansiell kapital. Underutvikling i et land eller område forklares ved manglende
finansielle institusjoner som tilbyr kreditt til fattige. Mål og middel blandes sammen
ved at manglende finansiell kapital både forklarer underutvikling og samtidig er
målet for utviklingen. Gjennom å definere fattigdom som mangel på finansiell kapital
ved en enkeltperson eller et område fortreges mer komplekse fremstillinger av hva
fattigdom er og hvordan det oppstår. Relasjonen mellom rikdom og fattigdom fjernes.
Slik fortsetter patologiseringen av fattigdom (jf Nustad 2003). Donorklimaet setter
rammene for evalueringskriterier som anvendes av mikrokredittbevegelsen. Disse er i
dag rettet inn mot måling av institusjonelle prestasjoner som antall lån utbetalt,
kostnad per lån og tilbakebetalingsprosent. Gjennom disse evalueringskriteriene får
mikrokreditt kun tilbakemelding på elementer ved sin drift som de kan korrigere
gjennom endringer i policy. Gjennom å gjenoppfinne seg selv og pakke inn
mikrokreditt i en ny og forbedret policy mobiliserer mikrokredittbevegelsen stadig
nye bistandsressurser. Det er derfor viktig at öanthropology of developmentö stiller
spørsmålstejn ved rådende representasjoner og grunnleggende kategorier i bistand.
Diskursive analyser må da forenes med beskrivelser av hva som skjer når policy
implementeres lokalt.

Jeg vil her introdusere det geografiske bakteppet for feltarbeidet. Mange antropologer har argumentert for nødvendigheten av å sette antropologiske analyser av samfunn i Latin-Amerika inn i en videre historisk kontekst (Steward 1956, Wolf 1966, Mintz 1973 m.fl.). Antropologer har en tendens til å fokusere på det etnografiske presens (jf Hastrup 1995:10-13), i den forstand at vi produserer stillbilder av samfunn som eksisterer utenfor tiden og historien. For å ha politisk gjennomslagskraft må antropologien sette begivenheter inn i større historiske kontekster. Fattigdom i Matagalpa er et resultat av historiske og sosiale prosesser som utspiller seg både i og utenfor Nicaragua. En analyse av alle disse prosessene er ett ambisiøst prosjekt som jeg ikke har noe håp om å kunne gjennomføre her. Imidlertid vil jeg peke på noen sentrale elementer i områdets historie som forklarer hvorfor Matagalpa er en ideell lokalitet for å praktisere mikrokreditt. Historiseringen synliggjør også at fattigdom ikke er patologisk for Nicaragua eller Matagalpa, og at soicas liv utspiller seg innenfor større maktstrukturer.

4.3.1 Nicaraguas politiske og økonomiske historie

Poeten og feministen Adrienne Rich skrev etter et besøk i Nicaragua: *öa place on a map is also a place in history* (Rich 1985). Nicaragua har en lang og turbulent politisk historie. Etter spansk kolonialisering¹⁶ oppnådde Nicaragua selvstendighet i 1838. Perioden etter dette var preget av borgerkrig og amerikansk involvering. U.S. Marines okkuperte Nicaragua fra 1912 til 1925. Under okkupasjonen ble det installert en rekke konservative presidenter, men ingen var i stand til å styre uten amerikansk hjelp (Lancaster 1992). Da amerikanske myndigheter ikke var i stand til å finne en sterk nok konservativ regjering, tvang de i 1927 konservative og liberale partiledere til å akseptere en ny avtale om styre av landet. En liberal general nektet imidlertid å

¹⁶ Nicaraguas atlanterhavskyst har en ganske annen historie. Spanjolene greide ikke å kolonialisere området grunnet hard lokal motstand, men britene var suksessfulle i 1655. Atlanterhavskysten er i dag delt i to autonome regioner; Atlantic North (RAAN) og Atlantic South (RAAS).

den utenlandske okkupasjonen og dens tilhengere.
ino.

Sandino er fremdeles et husholdsnavn og en stor inspirasjon for mange matagalpinere. I perioden 1927 til 1933 førte Sandino og hans hær av bønder og arbeidere en geriljakrig mot det konservative regimet. Etter en lang kamp trakk USA seg tilbake i 1933, og overlot makten til den nicaraguanske Nasjonalgarden under ledelse av Anastasio Somoza García. Nasjonalgarden var organisert, trent og utstyrt av amerikanske myndigheter (Lancaster 1992). Somoza kunngjorde seg selv som president etter et militærkupp i 1934, og beordret henrettelsen av Sandino. Det amerikanskstøttede Somozadynastiet styrte Nicaragua i de etterfølgende 40 år, og akkumulerte gjennom korrupsjon en personlig formue på over \$ 500 millioner samt eiendomsrett over enorme landareal (Lancaster 1992). Nicaragua opplevde økonomisk vekst i perioden, men grunnet elitisme og korrupsjon så ikke den jevne innbygger mye til dette, og Nicaragua opparbeidet seg en enorm utlandsgjeld under Somozaregimene (Lundgren 2000, Lancaster 1992). I 1978 beordret Somoza-regimet drapet på redaktøren for en av landets største aviser, Chamorro. Dette utløste en bølge av misnøye og var en viktig medvirkende årsak til revolusjonen i 1979. FSLN (Frente Sandinista de Liberación Nacional) hentet sitt navn fra Sandino og ledet motstanden mot Somozas regime og amerikansk dominans. Da Somoza flyktet landet i 1979 opprettet FSLN en midlertidig regjering. FSLN var på en og samme tid nasjonalistiske, sosialistiske og kristne, og ønsket radikal sosial forandring, blant annet gjennom omfordeling av rikdom og nasjonalisering av privat eiendom (Lancaster 1992). FSLN nasjonaliserte i denne perioden bankvesenet, og fremmet landsbybanker for å gi ruralt fattige tilgang på banktjenester (van Dijck et.al. 2003).

Reagan-administrasjonen anså dannelsen av et sandinistisk styre som en potensiell trussel, og besluttet å organisere og støtte det som var igjen av Nasjonalgarden. Gjennom hele 80-tallet foregikk det en krig mellom sandinistene og de kontrarevolusjonære som mottok økonomisk og militær støtte fra amerikanske myndigheter (Babb 2001). Sandinistene mottok støtte fra europeiske stater, især de østlige (Lundgren 2000). Krigen hadde enorme implikasjoner for nicaraguansk

nasjonale budsjettet gikk til krigføring, og økonomien ble svekket av landets økonomiske problemer og handelsembargoen fra USA medførte store tap. Sandiniststyret trykket mer penger for å takle den økonomiske krisen, noe som førte til en inflasjonsrate som toppet seg på 35000 prosent i 1988 (Lancaster 1992). Tilgjengelig arbeidskraft ble mobilisert i borgerkrigen, og landområder ble ikke dyrket av mangel på arbeidskraft. Bruttonasjonalproduktet per innbygger var halvert i forhold til hva det lå på før krigen (Lancaster 1992). I tillegg til de 30 000 som døde under revolusjonen rømte flere hundre tusen landet som en følge av de dårlige kårerne på 80-tallet. Under krigen innførte det sandinistiske regimet pressesensur og det ble rapportert om mange brudd på menneskerettighetene (se blant annet Lundgren 2000, Lancaster 1992). Mange tidligere revolusjonære ble desillusjonert med sandinistene etter ett tiår med krig, fattigdom og overgrep.

Da Nicaraguas andre demokratiske valg siden revolusjonen ble avholdt i 1990 tapte sandinistene til fordel for Violetta Chamorro. Chamorro, den drepte avisredaktørens kone, representerte opposisjonspartiet UNO (Unión Nacional Opositora), en høyrerettet koalisjon av borgerlige partier. Nicaragua mistet dermed sin appell som ett sosialistisk eksperiment, og støtten fra utlandet ble kraftig redusert (Lundgren 2000). På samme tid var neoliberalismens internasjonale popularitet økende, og Chamorro og hennes regjering hadde neoliberalistiske aspirasjoner. De startet privatisering av statlige foretak, reduserte offentlig sektor og startet dreiningen mot en mer markedsliberal økonomi (Lundgren 2000, Lancaster 1992). Det skal nevnes at regjeringen ikke hadde mange valgmuligheter. Grunnet stor statlig gjeld og avhengighet av bistand måtte nicaraguanske myndigheter gå med på strukturalteringsprogrammene Verdensbanken og internasjonale organisasjoner satt som krav for å yte assistanse (van Dijck et.al. 2003, Spalding 1994). Som et ledd i denne prosessen ble den økonomiske sektoren liberalisert og nasjonal kontroll over styringsrenten fjernet (van Dijck et.al. 2003). I 1991 ble det åpnet for å etablere private banker, og landsbybankene ble avviklet.

Resultatet av endringene iverksatt under Chamorro og de to etterfølgende liberale presidentene ble utbredt arbeidsledighet i alle sektorer (Lundgren 2000). Grunnet lav

øidsledighet vokste Nicaraguas uformelle ullet (van Dijck et.al. 2003). FSLN vant valget i 2006, og Daniel Ortega overtok igjen presidentembetet. Inflasjonen regnes nå som under kontroll, og gikk ned fra 16,7 prosent i 2007 til rett under 14 prosent i 2008.¹⁷ Nicaragua forsøker nå å bygge opp økonomien etter flere tiår med krig og vanstyre. Landet har den andre laveste BNP per innbygger på den vestlige halvkule,¹⁸ og Utenriksdepartementet anslår at 46 prosent av landets 5.6 millioner innbyggere lever under ekstrem fattigdom.¹⁹

4.3.2 Matagalpa: byen i fjellene.

Matagalpa er Nicaraguas femte største by, og en av de kommersielt mest aktive. Matagalpas offisielle sentrum består av to hovedgater, Calle de los Bancos (bankgaten) og Calle Central (hovedgaten). I og rundt disse hovedgatene ligger det hovedsakelig murhus. Det er her i sentrum de mer velstående innbyggerne er bosatt, familier som ofte har bodd i byen i mange generasjoner. Matagalpa hadde i 1992 rundt 95000 innbyggere (Espinoza og Lobato 2005), og Nicaraguanske myndigheter beregner dagens innbyggertall til å være 121 500²⁰. Det er stor og til dels ukontrollert tilflytning til byen fra de rurale distriktene (Espinoza og Lobato 2005). Gjennom mitt opphold kunne jeg observere hvordan byen strakk seg oppover fjellssidene. Hele nabolag av provisoriske sink og plasthus vokste frem og erstattet krattskog Matagalpa befinner seg i Nicaraguas nordlige høyland, 682 meter over havet. Byens relative utjengelighet førte til at spanjolenes erobring av Nicaragua i 1522 var lite merkbar (Espinoza og Lobato 2005). Matagalpa bestod stort sett av ulike indianske bosetninger frem til midten av 1800-tallet, da europeiske immigranter kom for å

¹⁷ <http://www.landsider.no/land/nicaragua/fakta/okonomi/okonomi.htm>, hentet ut 20.04.09.

¹⁸ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/nu.html#Econ> hentet ut 19.04.09.

¹⁹ <http://www.landsider.no/land/nicaragua/fakta/okonomi/okonomi.htm>, hentet ut 20.04.09.

²⁰ <http://www.manfut.org/matagalpa/matagalpa.html> hentet ut 18.04.09.

Kaffeproduksjon

Kaffeproduksjon har vært en innbringende virksomhet, og fra 1880-årene og utover ble store deler av landområdene i og rundt Matagalpa privatisert. Myndighetene solgte land (som tidligere ble kontrollert av ulike indianske grupperinger) billig til landbrukere som ville drive med kveg eller kaffedyrkning for eksport. Mellom 1895 og 1911 mistet Matagalpas indianske bosetninger mer enn 15 tusen manzanas²¹ dyrkbar mark (Espinoza og Lobato 2005:109). Matagalpas indianere forsøkte uten hell å forsvare sitt territorium og måte å leve på (Dore 2006:2), men ble frem til midten av 1920-tallet ofte tvunget til å forsyne kaffeplantasjene med arbeidskraft (Espinoza og Lobato 2005:115). Å dyrke kaffe krever mye startkapital, og man må vente 2-3 år på den første innhøstningen. Mange mindre produsenter har i nedgangstider og perioder med lav kaffepris blitt tvunget til å selge kaffe og landområder før de kan høste kaffen. Slik vokste kaffeplantasjene og eierskap smalet seg på færre hender. I 1957 stod 500 av de vel 100000 kaffeprodusenter i Nicaragua for 64,2 % av produksjonen (Paige 1996). Slik fikk Nicaragua et ruralt proletariat, en klasse med landløse arbeidere (Dore 2006), som er knyttet til de større godsene. Etter 1985 distribuerte det sandinistiske styret en del land tilbake til rurale bønder. Mange har imidlertid solgt jordområdene de da fikk, og står igjen som landløse (Dore 2006). Landløse rurale arbeidere fra distriktene utgjør majoriteten av innflytterne til Matagalpa.

Kaffe dyrkes i første rekke for eksport, og kaffeproduksjonen knytter Matagalpa opp mot det internasjonale markedet. Under kaffekrisen i 2001-2 falt råvareprisen på kaffe dramatisk, og mange småbønder ble tvunget til å selge unna jord og flytte inn til Matagalpa eller emigrere. Lokalt økonomisk liv er i stor grad knyttet opp mot områdets kaffeproduksjon. Hvert år strømmer massevis av arbeidere inn til byen for å

²¹ Manzana er den lokale enheten for måling av areal. 1 manzana tilsvarer 0,672 hektar (Espinoza og Lobato 2005).

ber til februar, en hektisk periode for Matagalpa. Prisene øker kraftig og både den formelle og uformelle økonomien blomstrer. Etterspørselen etter arbeidskraft er også svært sesongbetont. Selv om kun et fåtall av *socias* var direkte involvert i kaffeproduksjon, var deres økonomi i stor grad knyttet opp mot kaffeproduksjonen, og mange husket med gru kaffekrisen. Som innehaveren av en liten matbod uttrykte det: *ötrabajamos trabajamos trabajamos ahora, para los meses con sueño,ö övi jobber jobber jobber jobber nå [månedene når kaffen høstes], for de søvnige månedene som kommer.ö*

Klasse og kapital

Kaffedyrking har lagt grunnlaget for maktrelasjoner som er gjeldende i dag. Det eksisterer absolutt en overklasse i Matagalpa. Denne består av familier som ofte har tjent seg rike på kaffeproduksjon og som eier større landeiendommer utenfor byen. Selv om mange av disse familiene opplevde å miste store landeiendommer under sandinistregimet, besitter mange av de rikelig med kapital både i form av penger, kontakter og innflytelse. Det kaffeproduserende aristokratiet er hovedsakelig av tysk, britisk og nordamerikansk avstamning (Lundgren 2000). Lancaster (1988) hevder at byens historie med europeisk immigrasjon gjør seg gjeldende gjennom en overfokusering på hudfarge. Selv om ikke forholdet mellom hudfarge og økonomisk klassetilhørighet er absolutt, er korrelasjonen på ingen måte tilfeldig (Lancaster 1988). Det er en tendens til at overklassen referer til medlemmer av de lavere klassene med nedsettende navn som *önegrosö* og *öindiosö* og at de tillegger dem negative egenskaper som latskap, dumhet, dårlig hygiene etc. (Lancaster 1988: 223-224). Klasses skillet gjenspeiles i Matagalpas geografiske utstrekning. Jo lengre ut fra det velstående sentrum man kommer, jo fattigere blir husene og jo lavere og mørkere blir innbyggerne. Olav Eggebø (2004) skriver i sin masteroppgave om nicaraguansk migrasjon at hvithet fungerer som en type sosial kapital, og at klassifisering etter hudfarge fungerer som et middel til å forklare og reprodusere sosial ulikhet. Mine informanter var svært opptatt av hudfarge, og det er liten tvil om at hvithet var en ønsket og ettertraktet kvalitet. På markedet kunne man finne en rekke kosmetikkprodukter som lovet å gjøre huden lysere, og mange var forsiktige med sol fordi det gjorde dem for mørke. Betegnelsene *chela* og *chelita* refererer til personer

kt som en hedersbetegnelse og kjælenavn av mine

inntekt og hudfarge var svært klar blant *socias*.

Med få unntak var det slik at høyden økte og hudfargen ble lysere blant *socias* som hadde høyere inntekter. Disse hadde stort sett større foretak og større lån. I løpet av feltarbeidet opplevde jeg at en kvinne ble nektet å gå inn i en av byens dyrere butikker som en følge av sitt utseende. Sikkerhetsvakten hevdet at hun var en fattig indianer som ikke hadde noe der å gjøre.

Diskriminering på bakgrunn av utseende og fremtoning forekommer hyppig, og matagalpinere flest er svært opptatt av dette. Mange går heller uten mat enn i gamle, slitte klær slo en *socia* fast.

Felipe, en ung spansklærer, forteller at han en gang ble kjent med en tysk gutt som kom til Matagalpa for å arbeide for en bistandsorganisasjon. Men han mistet bagasjen sin på flyet, med alle klær og sko og alt. Så når han kom frem til Matagalpa gikk han bare rett inn på supermarkedet og kjøpte seg nye klær. Og når jeg møtte ham neste dag, vet du hva han hadde på seg? Felipe lener seg fremover, krokbøyd av latter, og ser forventingsfullt på meg. Plastsandaler, de til 10 pesos vet du, og sånne billige t-skjorter og shorts som de selger i bodene utenfor. Hahaha, tenk deg en utlending som går rundt med de fæle plastsandalene! Jeg forstod ikke poenget med en gang, og måtte be Felipe forklare hvorfor han synes dette var så morsomt. Det er jo ingen som vil bruke de stygge klærne der, har man penger så kjøper man noe annet forklarte han hoderystende.

Mange informanter hadde billige klær og plastsandaler til hjemmebruk, men ville aldri gå utenfor huset iført dette. Selv en liten tur til butikken i nabolaget krevde at man skiftet til skikkelige sko. Klær og personlig fremtoning er sentrale markører som brukes til å fastsette klassetilhørighet, og indiansk utseende og dårlige klær og/eller sko blir i aller høyeste grad assosiert med urban fattigdom. Urban fattigdom assosieres igjen med negative egenskaper latskap, dumhet, alkoholisme, kriminalitet og uærlighet (jf Lancaster 1988), og kan begrense dine muligheter til fri ferdsel og arbeid og til å oppnå *confianza*relasjoner med andre.

Markedsliv og selvsyssetting

Matagalpa våkner tidlig. Fra seks om morgenen yrer de tre sentrale markeder, Mercado sur, Mercado Guanuca og Mercado Campesino med liv. I tillegg til markedene finnes det en rekke butikker og boder i hovedgatene. Det er enorm spennvidde i pris og typen varer som tilbyes. Enkelte butikker importerer varer fra utlandet, og har prisnivå som ligger svært høyt. Vegg i vegg med butikker som selger klesplagg til flere hundre dollar finner man små brukthandler eller gateselgere som selger plagg til 10-20 Córdoba²² (heretter NIO). Det er en enorm variasjon i varer som tilbyes og individers forbruk. Markedene og gatene i sentrum yrer med gateselgere i sine karakteristiske hvite forklær som tilbyr alt fra undertøy og leker til grønnsaker og ferdige måltider. Mange av disse er blant PDMs *socias*, og flesteparten har klare indianske trekk. De representerer Nicaraguas blomstrende uformelle økonomi. Markedene er preget av en massevis av nærmest identiske boder med samme vareutvalg og samme prisnivå. Bodene er i drift fra tidlig morgen til sen ettermiddag, og drives ofte som et samarbeidsprosjekt mellom flere familie- og husholdningsmedlemmer. Dagene er lange, og det oppstår ofte et nært fellesskap mellom innehavere av boder i nærheten av hverandre.

Nesten alle *socias* hadde barn, og mange hadde av den grunn ikke mulighet til å ta på seg lønnsarbeid eller selge varer på markedet på daglig basis. *öNo puedo salir 12 horas diario, me van a robar,ö* öjeg kan ikke forlate hjemmet 12 timer om dagen, de kommer til å rane megö uttrykte en kvinne hjemhørende i Guanuca, en fattig barrio nord for sentrum. Mange kvinner gav uttrykk for motvilje mot å forlate hjemmet grunnet barnepass, husholdsoppgaver og utrygghet. Mange *socias* driver et lite foretak ut fra hjemmet. Dette innebærer ofte salg av ulike former for matvarer som tortillas, enchiladas eller ulike typer brød og bakevarer.

²² 1 NOK tilsvarer ca 3,8 nicaraguanske Córdoba (NIO). Dette var gjeldende vekslingskurs under mitt feltarbeid (2007).

Arbeidsledigheten i Nicaragua var anslått til 3,9 prosent i 2008. Antallet undersysselsatte anslåes til 46,5 prosent.²³ Mange av disse arbeider i den uformelle økonomiske sektoren. Blant *socias* tilknyttet PDM var det et fåtall som hadde lønnsarbeid. Flesteparten hadde lite skolegang og yrkesfaglig kunnskap. Et lite fåtall hadde lært et yrke gjennom familie eller bekjente og virket som blant annet som syersker, frisører og skomakere. Disse hadde typisk en del høyere inntekt enn de som virker innenfor yrker hvor det ikke var nødvendig med noen yrkesfaglig kompetanse, men var svært utsatte i økonomisk dårlige perioder. Ufaglært arbeidskraft har ekstremt dårlige vilkår i Matagalpa. For skrive- og lesekyndige er det mulig å få arbeid i en butikk eller som serveringspersonell ved en restaurant. Dette innebærer arbeidsdager på opptil tolv timer, seks dager i uken, og betaler svært dårlig. I tillegg til et varmt måltid mottok flesteparten av mine informanter mellom 50 og 70 NIO om dagen for slikt arbeid. Det finnes også enkelte industrijobber, gjerne innenfor tekstilbransjen, utenfor Matagalpa. Lønningene her ligger høyere, men reisevei og total arbeidstid er lengre, og representerer ikke en reell mulighet for *socias* med ansvar for barn.

Nicaragua har 32,5 prosent analfabeter,²⁴ og deres muligheter for å finne lønnsarbeid er ennå mer begrenset. Jenter og unge kvinner forsøker ofte å skaffe seg jobb som vaskehjelp eller husholderske for de mer velstående familiene i sentrum.

Husholdningsarbeidet er tungt og tidkrevende. Jeg bodde over fem måneder i en husholdning på fem personer, som etter lokal standard er svært liten. Håndvasking av tøy (selv blant middelklassen er det kun et mindretall som har vaskemaskin), vask av hus, innkjøp og matlagning for min husholdning representerte en fulltidsjobb. Nesten daglig så jeg unge jenter gå fra dør til dør for å forespørre den slags arbeid.

Betalingen de mottar er svært dårlig. Utover kost og eventuell losji tjener de sjelden

²³ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/nu.html#Econ>, hentet ut 10.04.2009

²⁴ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/nu.html#People>, hentet ut 10.04.2009

Menn søker ofte arbeid innenfor bygge- eller
ligger noe høyere.

Bistand og pengeoverføringer

Bistand utgjør en betydelig del av Nicaraguansk økonomi. Orozco anslår at den samlede mengden bidrag fra bistandsorganisasjoner utgjorde i underkant av 600 mill. dollar i 1998 (Orozco 2002). En betydelig bistandsindustri har vokst frem i Matagalpa, og mange av byens mer velstående innbyggere arbeider innenfor denne sektoren. Bistandsbransjen er sammen med turistindustrien de mest ettertraktede arbeidsplasser blant mine yngre venner og bekjente. Begge bransjer betaler relativt godt og ofte i dollar fremfor NIO. Flere av PDMs *socias* hadde vært involvert i ulike typer bistandsprosjekter tidligere, og en del hadde tidligere tatt opp mikrokreditt. Selv for de uten direkte involvering i turist- og bistandsbransjen er den viktig i form av at den bringer mer penger inn til byen, hvilket resulterer i mer handel, også innenfor den uformelle økonomien. Pengeoverføringer fra emigranter utgjorde i 2004 litt over ti prosent av Nicaraguas BNP (Acosta et.al. 2007). Rundt halvparten av PDMs *socias* fikk mer eller mindre regelmessige pengeoverføringer fra utlandet, og enkelte hushold levde utelukkende av dette.

4.4 Mikrokreditt i Nicaragua

Mikrokreditt var lite utbredt i Nicaragua før regjeringsskiftet i 1990, men hadde en eksplosjonsartet vekst på 90- og 00-tallet. Med strukturtilpassningsprogrammene ble landets økonomiske sektor liberalisert. Landsbybanker ble nedlagt, arbeidsledigheten økte, og antallet selvsysselsatte i den uformelle økonomien økte kraftig. Grunnet liberaliseringen har mikrokredittsektoren hatt få restriksjoner og overvåkningsorgan (van Dijck et.al. 2003), og det finnes per i dag ingen fullstendig oversikt over alle tilbydere av mikrokreditt i landet. Asomif (La Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas) ble opprettet i 1998, og har som mål å representere

ragua.²⁵ Per 2007 hevder de at antall personer som
²⁶ Dette er en kraftig oppgang fra anslaget om
rundt 200 000 gjort i 2002 (Nusselder et.al. 2003:4). Til tross for at kvinner utgjør
61,5 prosent av låntagerne, er bare 44,4 prosent av total utlånssum gitt til kvinner,²⁷
hvilket indikerer at menn tar opp høyere lån og driver større foretak enn kvinner.
Nicaragua er i dag et av landene i verden med høyest antall norske
mikrokredittprosjekter (Wiggen 2005).

Tre typer mikrofinansinstitusjoner opererer i Nicaragua: de regulerte institusjonene
som kommersielle banker, kooperativer som driver med sparing og kreditt og de
uregulerte. De sistnevnte består hovedsakelig av ikke-statlige organisasjoner, og
utgjør et klart flertall av kredittprogrammene i Matagalpa. Svært mange ikke-statlige
organisasjoner som driver ulike former for bistands- og humanitært arbeid var
representert i Nicaragua før mikrokredittboomen (Nusselder et.al. 2003), og flere av
disse starter opp og legger ned MKP i tillegg til annen drift (jf Islam 2007). PDM er
en slik ikke-statlig organisasjon, og kredittprogrammet deres var bare året gammelt i
2007. Formelle banker og ulike former for roterende fund har status som juridiske
personer, noe som innebærer at de har mulighet til å ta opp lån, og at de ikke baserer
seg på donasjoner. Disse må derfor kreve rente som dekker deres udriftskostnader
samt inflasjon, og dersom de er en kommersiell institusjon, gir profitt.

Bistandsorganisasjonenes kredittprogram er stort sett finansiert av donasjoner og
subsider som hos PDM. I 2003 fantes det nesten tre hundre mikrofinansinstitusjoner i
Nicaragua (Nusselder et. al. 2003:14), og Matagalpa har sammen med Managua den
høyeste konsentrasjonen av MKP i landet (van Dijck et al. 2003). For låntagere er det
en jungel å orientere seg om alle de ulike tilbyderne av lån. Noen spesialiserer seg på
kreditt for å starte et foretak, andre på kreditt til jordbruksprosjekter og atter andre til
kvinner eller unge mennesker. Felles for de fleste er at de i liten grad har kapasitet til

²⁵ Deres oversikt er imidlertid ikke fullstendig. Gjennom feltarbeidet fikk jeg kjennskap til flere tilbydere av mikrokreditt som ikke er representert gjennom organisasjonen.

²⁶ <http://www.asomif.org/10.0.html>, hentet ut 25. April 2009.

²⁷ <http://www.asomif.org/10.0.html>, hentet ut 25. April 2009.

kostnadskrevende, og vanskelig i en bransje som bidseffektivitet. Potensielle låntagere er derfor i stor grad overlatt til å orientere seg selv. Jeg opplevde selv under feltarbeidet hvor vanskelig det kunne være å innhente informasjon om ulike MKP og deres betingelser.

Mikrokredittmarkedet i Matagalpa preges av stor konkurranse om begrensede bistandsmidler. Under mitt feltarbeid overvar jeg flere regionale møter med representanter for ulike kredittprogrammer. Et gjennomgangstema på disse møtene var hvordan man skulle øke andelen klienter som betalte ned lånene sine:

öMasse penger forsvinner fordi klienter ikke nedbetaler lånene sine. Dette er et stort problem og har gitt området dårlig rykte. Mange bidragsytere kommer til å inndra støtten hvis situasjonen ikke bedrer seg [í] Funksjonen med disse møtene er å finne ut hvordan vi kan øke tilbakebetalingsratenö (Sitat hentet fra første møte i Comité de credito 03.07.07.)

Sitatet illustrerer at en høy tilbakebetalingsrate er sentralt for å oppnå legitimitet og fortsatt støtte i Matagalpas kredittmarked.

Oppsummering

Det eksisterer en feedbackeffekt mellom det bistandspolitiske klimaet og den internasjonale mikrokredittbevegelsen. Dagens bistandspolitiske klima preges av ideer om neoliberal reform, demokratisering og fattigdomsreduksjon og fokuserer på institusjonelle begrensninger på individuell oppførsel. De fleste MKP er avhengige av bistandsmidler, og derfor opptatte av å sikre fortsatt legitimitet og støtte gjennom å fremme elementer som appellerer til det bistandspolitiske klimaet. Elementer som har sitt opphav innenfor ulike former for mikrokreditt har blitt slått sammen til ideen om ösuperkreditten.ö Denne skal være i stand til å nå de fattigste og redusere deres fattigdom samtidig som den er selvfinansiert og fattigdomsreduksjonen enkelt og billig kan måles. Dette merkes i Nicaragua hvor mikrokredittsektoren preges av hard konkurranse over knappe bistandsmidler og et fokus på høye tilbakebetalingsrater for å sikre videre legitimitet og støtte. öSuperkredittenö fremmer et bilde av fattigdom som et resultat av mangel på finansiell kapital hos et individ eller manglende finansielle institusjoner i et område, og er derfor med på å fortrenge mer komplekse bilder av hva fattigdom er, hvorfor det har oppstått, og hva som kan gjøres for å

av Nicaragua og Matagalpa viser at fattigdom
å sees i sammenheng med større historiske og
sosiale prosesser både i og utenfor landet. Det økonomiske livet i Matagalpa preges
av kaffeproduksjon, urbanisering og en stor uformell økonomisk sektor, elementer
som *socias* i liten grad har kontroll over. *Socias* er imidlertid aktive agenter som
gjennom en rekke strategier forsøker å redusere egen fattigdom. Det neste kapitlet
er en gjennomgang av disse.

Før vi kan forstå hvordan *socias* nyttegjør seg lån og hvordan PDMs kredittprogram fungerer må vi først forstå hva det innebærer å være fattig. Det eksisterer ulike grader av fattigdom i Matagalpa, og de mest marginaliserte er ikke representert gjennom PDMs kredittprogram. Det kan diskuteres i hvilken grad de er økonomisk aktive, deres strategier for overlevelse innebærer blant annet tigging, ulike former for kriminell virksomhet eller sanking av søppel. Mange har ikke fast bosted, og ingen har fast arbeid eller et foretak. Jeg har i liten grad forutsetninger for å utale meg på deres vegne, og vil presisere at disse beskrivelsene ikke nødvendigvis er gjeldende for dem. Det eksisterer imidlertid en stor klasse av økonomisk marginaliserte som er selvsyssele satt innenfor den uformelle økonomiske sektoren. Mange av disse, inkludert de fleste *socias*, referer til seg selv som fattige, og dette kapittelet handler om deres økonomiske hverdag.

Kapittelet vil synliggjøre at fattigdom ikke defineres av penger eller er ensbetydende med manglende finansiell kapital. Det har vært et viktig metodisk poeng å ikke på forhånd definere fattigdom, men la begrepet springe ut av lokal forståelse av hva det innebærer å være fattig. For fattigfolk i Matagalpa innebærer fattigdom først og fremst innebærer en følelse av utrygghet, utsatthet, utilstrekkelighet og liten kontroll over egne liv. Som en matagalpinsk venn uttrykte det: *öen tu pais tienen el gobierno para cuidarles, nos pobres tenemos unos a los otrosö*; öi ditt land har dere staten som tar vare på dere, vi fattige har bare hverandre ö Å ta vare på ö er et begrep som viser at mennesker har mer enn finansielle behov. Det innebærer en følelse av trygghet, forutsigbarhet og omsorg. Fattige iverksetter et mangfold av strategier for å oppnå denne følelsen, og kapittelet er en gjennomgang av disse. Diversifisering, fleksibilitet, hushold og resiprositet er stikkord for å forstå strukturerende prinsipp i det lokale sosiale liv. Det er ikke penger, men trygghet, som er det organiserende prinsipp for økonomisk liv blant Matagalpas fattige.

Lomnitz beskriver fattigfolk i Mexico som jegere og sankere i den urbane slummen, uten kontroll over mange av de sentrale økonomiske og økologiske faktorene som determinerer deres overlevelse (Lomnitz 1977:90). Selv om *socias* er aktive agenter i eget liv eksisterer det begrensninger på deres muligheter til å øke sine inntekter. Mange av disse er faktorer som i stor grad er utenfor deres kontroll. Økologisk sett er Matagalpa et utsatt område. Nicaragua er ekstremt utsatt for jordskjelv, vulkaner, jordras og orkaner,²⁸ blant annet rammet orkanen Mitch Matagalpa i 1998, og ødela store deler av infrastrukturen. Under mitt opphold på knappe året var byen utsatt for flere stormer og orkanen Felix. I kjølvannet av orkanen gikk Río Grande over sine bredder, og mer enn 270 hus i Matagalpa ble vasket bort.²⁹ Slumområdene i nærheten av elven ble hardest rammet og flere *socias* fikk store skader på hus og inventar. En elektrisk kortslutning førte til at store deler av Mercado Guanuca brant ned i oktober 2007. Brannen ødela verdier for mer enn fire millioner NIO³⁰ og flere *socias* mistet alt inventaret i foretakene sine.

Det lokale økonomiske liv er i stor grad knyttet opp mot eksporten av kaffe. Siden økonomien er så lite diversifisert er fall i kaffepriser skjebnesvangert for lokal økonomi. Kaffekrisen i 2001-2 var et eksempel på dette. Kaffeproduksjon har også vært en medvirkende faktor til fremveksten av Nicaraguas rurale proletariat, som i dag strømmer inn til Matagalpa på jakt etter en ny måte å leve på. Mange nykommere har ikke råd til leie og bosetter seg i midlertidige bosetninger på okkupert territorium. Nye barrios vokser frem og preges i av stor til- og fraflytting, arbeidsløshet, alkoholisme og kriminalitet. Siden arbeidsmarkedet er begrenset ender mange innflyttere opp som selvsysselsatte innen den uformelle økonomien. En stor andel av byens befolkning livnærer seg på ulike typer av småhandel, og presset på markedet er

²⁸ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/nu.html>, hentet ut 04.04.09.

²⁹ http://www.usaid.gov/press/releases/2007/pr071023_1.html, hentet ut 05.04.09.

³⁰ <http://www.laprensa.com.ni/archivo/2007/octubre/05/noticias/sucesos/219405.shtml>, hentet ut 05.04.09.

begrensede innenfor den uformelle økonomien, d. Det lokale økonomiske liv preges av mange fattige på jakt etter strategier for å komme seg ut av fattigdom, og entreprenører som lanserer nye strategier (som ikke er svært kapitalkrevende) blir umiddelbart kopiert. Den uformelle økonomien eksisterer av og på siden av kaffeproduksjonen, hvilket gir den en syklisk natur. Under kaffeinnhøstningen eksploderer den uformelle økonomien i et vell av boder, gateselgere og tjenesteyting. Resten av året er det stort sett kjøp og salg av basisvarer som blir foretatt innenfor den uformelle økonomien. Majoriteten av fattigfolk i Matagalpa besitter ingen eller liten naturlig kapital, og er avhengige av å kjøpe eller bytte til seg mat hele året. Økonomisk overlevelse i en marginal situasjon må derfor innebære strategier for investering av overskudd, for å sikre seg i perioder med liten eller ingen inntekt. Kapittelet er en introduksjon til de vanligste strategiene som benyttes.

5.2 Husholdet som hjem og økonomisk enhet

Husholdet er det organiserende prinsipp i Matagalpa. Alle mine venner og bekjente levde i en husholdning som bestod av flere enn dem selv. Det var vanlig å foreta økonomiske beslutninger med tanke på husholdets og ikke individets beste. Min kollega Rosa kan tjene som et kort eksempel på denne mentaliteten. Hun er 23 år, og nest eldst av tretten søsken. I tillegg til fulltidsstillingen hos PDM følger hun jussforelesninger ved UNAN.³¹ Med lønnen forsørger hun to studerende søsken og bidrar betydelig til foreldrenes husholdning. Da jeg spurte om ikke hennes søsken også kunne ta seg arbeid ved siden av studiene fikk jeg følgende svar: *¿y que van a hacer? ¿Limpiar ropa sucia o trabajar en un supermercado? No, no vale la pena. Mejor trabajo para todos ahora. ¿Og hva skal de gjøre? Vaske klær eller stå i en butikk? ¿snøftet hun foraktelig, ¿Nei, det er ikke verdt strevet. Det er bedre at jeg jobber for oss alle nå, ¿slo Rosa fast. Innad i husholdet foregår det en jevn strøm av utveksling som kjennetegnes av det Sahlins (2004) beskriver som generalisert*

³¹ Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN), Nicaraguas nasjonale autonome universitet.

oppretholdes av vedvarende sosiale relasjoner. I det materielle, og langvarig, enveis bevegelse av ytelser er mulig (Sahlins 2004).

5.2.1 Husholdets struktur

Husholdet må sees separat fra familie, selv om familierelasjoner ofte danner utgangspunktet for hushold. Familien defineres ut fra slektskap mens husholdet er et begrep som først og fremst defineres ut fra lokalitet (Gudeman 1978). Husholdsøkonomien i Nicaragua blir svært ofte administrert av kvinner (Poncela og Steiger 1996). Grunnenheten består gjerne av en mor og hennes barn, mens menn og deres eventuelle barn flytter inn og ut. Husholdet har ofte tette resiprokale bånd til morens familie, men kan være patri- eller matrifokale avhengig av tilgjengelig boplass og andre forhold. Det er en tendens til at kvinner, i større grad enn menn, ønsker å bosette seg nær egen familie, og husholdets struktur bestemmes primært av sosiale relasjoner mellom kvinner. Kvinner tilbringer stort sett mer tid i hjemmet, og dermed sammen med hverandre. Slekt regnes imidlertid billateralt, og barn får både fars (hvis kjent) og mors etternavn. Jeg vil argumentere for at å dele boenhet ikke er en tilfredsstillende definisjon av det matagalpinske husholdet, da de er svært dynamiske og fleksible. Innen mange hushold har ett eller flere medlemmer emigrert til andre byer eller land. Mange av disse er fremdeles en del av husholdet. Emigranter bidrar ofte betydelig til husholdets overlevelse gjennom pengeoverføringer, og mange returnerer for igjen å bo med husholdet. For mange er emigrasjon en strategi nettopp for å bevare husholdet i ett samfunn med få arbeidsmuligheter og lave inntekter (jf Eggebø 2004). Flexibiliteten i det matagalpinske hushold gjør det ideelt som organiserende prinsipp i en marginal økonomisk situasjon, og samtidig vanskelig å klassifisere. Jeg nøyer meg derfor med å slå fast at hushold som regel, men ikke alltid, består av medlemmer (hvorav minst en kvinne) av biologisk slekt med eventuelle ektefeller og samboere, som bor sammen over lengre perioder og deler på husholdsutgifter og oppdragelse av barn. Morsrollen er tett knyttet opp til forpliktelser i husholdet, og husholdet er ensbetydende med en voksen kvinne og hennes omsorg. Å sørge for at alle husholdets medlemmer får tilstrekkelig mat og har

en (jf Babb 2001), og eventuelle ektefeller eller del av inntekten sin til kvinner med dette formålet. Kvinner forventes, og oppfordres til, å først og fremst ivareta familieplikter (Babb 2001). Arbeid er positivt fordi det gjør kvinner i bedre stand til å sørge for en familie gjennom å generere inntekt, men kan bli negativt sanksjonert dersom det går utover familieforpliktelser. Familieforpliktelser inkluderer å tilberede måltider, holde huset i stand og vaske og reparere klær. Dette er svært tidkrevende, og vanskelig å kombinere med langvarig arbeid utenfor hjemmet. Det er vanlig å referere til hushold ved å bruke navnet på det kvinnelige öoverhodetö, og jeg vil gjøre det samme gjennom min oppgave.

5.2.2 Husholdet som senter for omfordeling

De ulike formene for kapital husholdsmedlemmer besitter samles for å benyttes til husholdets, og ikke individets, beste. Husholdet fungerer som et senter for omfordeling: medlemmenes ressurser og kapital går inn til husholdet som allokterer de tilbake til medlemmene og husholdets övrige forpliktelser. Det regnes som en selvfølge at et individ vil benytte sin kapital til husholdets beste, og dele sine ressurser. Dette er et absolutt moralsk krav, og å utfordre det vil i praksis bety å avvise samfunnet og familien (i tilfellet med slektskapsbaserte hushold). Enkelte informanter forsökte seg imidlertid på ulike kreative strategier for å monopolisere ressurser. Jeg hadde for eksempel en avtale om *almuerzo*³² med en ung socio, og møtte ham på torget med en pose enchiladas. Jeg foreslo at vi skulle gå innom kosmetikkboden til Juana (også *socia* i PDM), hans mor, og spise dem der. Han svarte bekreftende på dette, men satte seg allikevel ned og startet å spise en enchilada. Siden jeg håpet å få snakke med dem begge i lunsjen gjentok jeg forespörselen. öNo, no, comemos aqui primero. Allá de repente quedamos sin nadaö, öNei, nei, vi spiser her først. Der sitter vi plutselig igjen uten noeö konkluderte han. Det er ikke tilfeldig at det var en mannlig bekjent som ytret dette. Når jeg overvar samlinger med flere

³² Almuerzo oversettes med lunsj. Almuerzo er dagens störste måltid og inntaes mellom 12 og 14. I dette tidsrommet er det vanlig at de fleste butikker og kontorer er stengt. En sirene som kan höres over store deler av byen lyder hver dag klokken 12 og markerer at det er tid for almuerzo.

et måltid ville menn og noen unge jenter spise
tiltidet hjem for å dele det med øvrige
husholdsmedlemmer. Selv om informanter, med varierende hell, forsøkte å
tilbakeholde ressurser er det viktig å presisere at jeg aldri så noen direkte utfordre
idealet om generalisert resiprositet innenfor husholdet, ved å nekte å dele (en kjent
ressurs) med andre husholdsmedlemmer.

Gjennom to empiriske eksempler vil jeg illustrere hvordan den husholdsbaserte
økonomien fungerer og hvilken kapital husholdene besitter. Husholdningenes ulike
sosioøkonomiske status må sees i sammenheng med områdets historie. Jeg hadde selv
gleden av å bo i Jamileths hushold i fem måneder. Dette husholdet tilhører den nedre
middelklasse, og er representativt for mer velstående *socias*.

Foruten Jamileth består husholdet av ektefellen Jose, og deres to sønner Hector og Juan. De bor i et relativt lite murhus med to små soverom som ligger et stykke utenfor sentrum i barrio Guanuca. Huset var tidligere et stort hus, men har nå blitt opp i to boenheter. I huset ved siden av bor Jamileths foreldre og hennes nevø. Begge husene har innlagt vann og strøm, kokeplater av gass og kjøleskap. Jamileth arbeider for en kvinneorganisasjon i sentrum. Jose har ingen fast jobb, men tar ulike strøjobber for familien. Hans søsken eier et par butikker i sentrum og moren har en gård et stykke utenfor byen med kyr. Jose har erfaring med dyr og hjelper ofte til med kvegdriften. Han mottar ikke lønn for dette arbeidet, men tar ofte med melk eller andre produkter fra gården hjem. Tidvis jobber han også i butikkene til søsknene. For dette får han lønn, men butikkarbeid er dårlig betalt. Familiens to sønner, Juan og Hector, er henholdsvis 16 og 21 år. Juan går fremdeles på *secundaria*³³, og planlegger å begynne på universitetet neste semester. Hector tar tidvis på seg enkelte strøjobber han får via familie eller venner. Husholdets inntekter distribueres av Jamileth. Etter eget utsagn er det hennes ansvar som mor å sørge for at alle husholdets medlemmer har tilstrekkelig med mat og klær, samt at huset ser presentabelt ut. Det er også hun eller hennes relasjoner som bringer inn hovedinntektene til husholdet. Hun er den eneste i familien som har en fast inntekt, og det er gjennom hennes familie bor de gratis. Når Jose tjener penger vil han typisk bruke de på å kjøpe en del ting de trenger til husholdet. Resten av inntekten benytter han til personlig bruk. Hector vil også fra tid til annen bidra til husholdet med å kjøpe mat eller andre forbruksvarer, men det forventes ikke at han skal bidra

³³ Utdanning er gratis og obligatorisk for alle nicaraguanske barn opp til 12 år (Primaria) selv om dette ikke håndheves hardt. Secundaria varer fem år, normalt fra 12 til 17 år, og er ikke obligatorisk, men nødvendig for universitetsutdanning. Selv om utdanning er gratis er skoleuniform obligatorisk både i Primaria og Secundaria og må kjøpes av elevenes familier. Flere *socias* med barnrike familier gav uttrykk for at dette var en stor utgift som det var vanskelig å møte. For mer informasjon om skolevesenet i Nicaragua se <http://www.mined.gob.ni/>.

selv. Dersom Hector eller Juan trenger penger

Jamileths hushold er svært rikt på human kapital. De er i den privilegerte posisjon å ha et hushold bestående av tre produsenter og kun en konsument, en sjeldenhet blant Matagalpas barnerike hushold, og i deres nåværende syklus er de svært rike på human kapital. Det er også tydelig at husholdet besitter en betydelig sosial kapital. Jamileths far drev tidligere med kvegdrift, og hadde en stor ranch noen mil utenfor Matagalpa. Under det sandinistiske regime måtte han gi bort store deler av jordområdene og resten er i dag solgt. Ikke desto mindre er dette svært definerende for familiens økonomiske situasjon. Under kvegdriftsperioden kjøpte han husene Jamileth og søsteren nå bor i, og gjennom hans sosiale kontakter får Jose og Hector ofte arbeid. Gjennom kvegdrift og eksport fikk han kontakter i utlandet, og to av hans barn har fått hjelp av disse kontaktene til å emigrere til USA. Jamileth har fast inntekt, en uvurderlig fast kilde til finansiell kapital. Husholdet får derimot deler av inntektene sine fra slektninger som geografisk befinner seg andre steder, men som likevel må sies å være svært viktige for husholdets opprettholdelse.

Jamileth og hennes familie mottok regelmessig pengeoverføringer fra utlandet. Broren til Jamileth bor i Miami og sender hver måned penger hjem til Jamileths foreldre. Foreldrene er eldre og disse overføringene er deres eneste inntektskilde. De distribuerer deler av overføringene videre til Jamileth og hennes søster Maira som også bor i Nicaragua. Jamileth har en annen søster som bor i Virginia. Hun sender også penger og gaver, men da stort sett direkte til Jamileth. Pengeoverføringer utgjør en betydelig del av husholdets inntekter. Jamileth arbeider for en organisasjon som driver med bistand til fattige kvinner og mottar støtte fra utenlandske organisasjoner og stater. Derfor får hun betalt i dollar, og hun tjener mer enn hun kunne forvente dersom hun hadde arbeidet et sted som ikke mottar bistandsmidler. Tidvis leier også Jamileth ut rommet Hector og Juan sover i. De flytter da inn hos besteforeldrene ved siden av, eller ut i stuen. Rommet blir stort sett leid ut til utenlandske bistandsarbeidere eller turister.

Rundt halvparten av mine informanter fikk mer eller mindre regelmessige pengeoverføringer fra utlandet. I de fleste tilfellene var det et familiemedlem som hadde emigrert eller som jobbet midlertidig i utlandet som sendte penger hjem til familien. Husholdet er helt avhengig av utenlandsk kapital for å opprettholde den nåværende situasjonen, både gjennom jobben til Jamileth og overføringer fra emigrerte familiemedlemmer. Husholdets inntekter er svært varierende, og livet

sparsommelige tider. Imidlertid besitter jeg finansiell kapital, og betegner ikke seg selv som fattige. Jeg vil komplettere bildet med å beskrive husholdet til Maria Jose, representativt for de mest kapitalsvake låntagerne.

Maria Jose flyttet til Matagalpa for fem år siden sammen med datteren og ektemannen. Før dette bodde hun på en gård på landsbygda rundt 5 mil fra Matagalpa, og livnærte seg av å dyrke kaffe. Under kaffekrisen ble det nødvendig å selge gården, og paret flyttet så til Matagalpa. Senere kom Maria Joses niese for å bo med dem. Huset de bor i er en midlertidig konstruksjon av tre, blikk og plast. Det består av to adskilte rom og har to senger. Det har ikke vann eller gassovn, og de lager mat på en vedfyrt innretning. Husholdet betaler en lokal bande for å tyvkoble seg på elektrisitetsnettverket, og de har derfor en lyspære og et gammelt svart-hvitt tv. Maria Jose lever av å lage og selge tortillas.³⁴ Ektemannen Gulliermo er nå gammel, og har intet fast arbeid. Tidvis vil han forsøke å ta strøjobber, men dette blir vanskeligere og vanskeligere pga alderen. Datteren Josina har to barn som hun har ansvaret for. Barnefaren emigrerte til Costa Rica for et år siden. Han har funnet arbeid der, og sender fra tid til annen litt penger til Josina. Josina jobber en dag eller to i uken med å vaske klær som folk bringer til huset, og har også litt kosmetikkprodukter som hun selger til naboer og kjente. Flora er kusinen Josina, og datteren til Maria Joses søster. Hun arbeider som husholderske for en familie som bor i sentrum. Betalingen er dårlig, men kosten er inkludert. Husholdet aler også opp kyllinger for salg, som det er barnas oppgave å passe. Ved høytider eller festivaler vil ofte Josina eller Maria Jose lage *nacatamales*³⁵ som de selger hjemmefra eller fra en bod på gaten. Fra tid til annen sender Maria Joses søster ulike matvarer til husholdningen.

Husholdets humane kapital er liten i dets nåværende syklus med ett eldre par og flere små barn. Maria Jose er i stand til å arbeide, men kan ikke ta på seg tyngre arbeidsoppgaver. Hun er analfabet, og har ingen spesielle yrkesfaglige kvalifikasjoner. Hennes muligheter til å finne arbeid er tilnærmet ikke-eksisterende. Som så mange andre i hennes situasjon har hun valgt å starte et lite foretak, salg av tortillas. Josina og Ana er arbeidsdyktige, men Josina har to barn hun har ansvaret for og derfor begrenset arbeidsmulighet. Ana ble sendt til Matagalpa for å finne arbeid, og øker husholdet med en produsent. Husholdet til Maria Jose består i utgangspunktet av seks konsumenter og tre produsenter (Maria Jose, Flora og Josina).

³⁴ Små lefser laget av maismel. Utgjør en del av den daglige dietten til de fleste innbyggerne i Matagalpa.

³⁵ Tradisjonell rett bestående av maisderivat, ris og kylling- eller svinekjøtt. Spises ofte ved merke- og høytidsdager.

reste blir stadig færre, og hun betrodde meg at
inne i Costa Rica. Jeg har derfor ikke regnet han

som del av husholdet. Husholdet har dermed adskillig lavere human kapital enn husholdet til Jamileth, og betegner seg selv som svært fattige.

Hushold har ulike forløp, men antallet konsumenter og produsenter vil endres ettersom nye husholdsmedlemmer kommer til og faller fra. Dette gir husholdene en syklisk natur. Jamileths hushold er inne i en svært fordelsaktig syklus med mange produsenter og få konsumenter. Dette danner en kontrast til Maria Joses hushold, som for øyeblikket har svært få produsenter. Denne situasjonen vil antagelig endre seg når Josinas barn blir eldre og husholdet har færre arbeidsdyktige medlemmer.

Lønnstakere som har vært yrkesaktive i 30 år mottar pensjon etter fylte 60 år, men arbeid innenfor den uformelle økonomien gir ingen opptjente pensjonsrettigheter (Delgadillo 1998), og de fleste *socias* kan derfor ikke regne med at pensjon vil forsørge dem i høy alder. Det er sentralt å sikre at husholdets behov vil bli møtt også i perioder hvor det har få produsenter som en følge av høy alder, mange barn eller sykdom.

5.3 Resiprositetsnettverk

Resiprositetsnettverk fungerer, i litt mindre grad enn hushold, også som senter for omfordeling av kapital. Mellom medlemmene i resiprositetsnettverk foregår det en konstant utveksling av ulike former for varer og tjenester. Bygging av stabile resiprositetsnettverk sprer risiko og øker tryggheten for medlemmene. De er sentrale for å sikre at husholdets behov vil bli møtt i alle sykluser og ved alle eventualiteter. Hvert individ inngår i egosentriske nettverk, som består av dyadiske bytterelasjoner med andre individer. Parallelt med dette inngår også hushold i eksosentriske nettverk (begrep hentet fra Lomnitz 1977), hyppige bytter preget av generalisert resiprositet mellom ulike hushold. Nettverkene kan korrespondere med Bloch og Parrys (2001) skille mellom langsiktige og kortsiktige bytter. Gjennom egosentriske nettverk foretaes ofte mer kortsiktige bytter. Disse nettverkene har en større plass i menns sosiale liv enn kvinners. De eksosentriske nettverkene er i større grad knyttet til mer

egosentriske nettverk kan de eksosentriske
menter av markedsbytte, resiprositet og
redistribusjon sammenfaller imidlertid ofte i empiriske bytter innenfor begge typer
nettverk.

5.3.1 De eksosentriske nettverks struktur

Strukturen på de eksosentriske nettverkene varierer, men de består typisk av fra to til fem hushold. Disse kan være formelt konstituerte som en storfamilie, eller de kan eksistere mellom en gruppe slektninger, naboer og/eller venner. Lomnitzø(1977) beskriver den sosiale organisasjon i en mexicansk slum, en verden som har mange likhetstrekk med mine informanter ferdes i. Hun trekker opp fire faktorer som avgjør hyppigheten av bytter og utveksling i en resiprokal relasjon:

1. Formell sosial distanse. Det eksisterer moralske kategorier for hva slags resiprositetsforhold som skal gjelde mellom ulike formelle sosiale kategorier (slik som for eksempel mellom mor og barn).
2. Geografisk distanse. Regelen her er at jo nærmere man befinner seg, jo sterkere er graden av resiprositet. Moderne former for kommunikasjon som e-post, telefon, pengeoverføringer etc. kan til en viss grad veie opp for geografisk distanse, men dette er ikke nødvendigvis tilgjengelig for de fattige.
3. Økonomisk distanse. Lomnitz baserer seg her på Blaus teorier om asymmetriske maktforhold i bytterelasjoner (se Blau 1964:112-3). Resiprositetsnettverk er basert på likhet i behov, og når en av deltagerne besitter betydelig flere ressurser enn andre vil det oppstå en maktubalanse som fører til at nettverket splittes opp.
4. Psykososial distanse. Denne kategorien korresponderer med det emiske begrepet *confianza* (se kapittel tre). *Confianza* implies a mutual desire and disposition to initiate or maintain a relationship of reciprocal exchange. Thus *confianza* presupposes simultaneously a certain amount of familiarity (*social*

sical proximity), and compatibility of needs
(Lutz 1977:134).

Jo kortere distansen er, jo sterkere er resiprositetsrelasjonen. Jeg vil anvende disse prisnippene for å se på distansen innenfor Jamileth og Maria Joses resiprositetsnettverk. Husholdet til Jamileth inngår i to eksosentrisk resiprositetsnettverk. Husholdene til Jamileths foreldre og hennes søster bosatt i Nicaragua danner et nettverk (som også til en viss grad inkluderer husholdene til broren og søsteren bosatt i USA). Det andre består av husholdene til søsteren, moren og broren til Jose. Dette innebærer at de stadig utveksler mat, låner penger av hverandre, spiser hos hverandre og ofte arbeider sammen. Nettverkene karakteriseres av stadige bytter som preges av generalisert resiprositet. Barna står fritt til å gå inn i hvilket som helst av husholdene innen nettverket, og overnatter ofte borte. Dette sannsynliggjør reproduksjon av lignende resiprositetsnettverk i neste generasjon. Resiprositetsnettverkene til Jamileths hushold er familiebasert, og har eksistert i mer enn tyve år. De familiebaserte nettverk er ofte mer stabile enn de som har større formell sosial distanse. Jamileth og hennes foreldre er naboer, mens familien til Juan bor noen få kvartaler unna. Distansen mellom husholdene som inngår i nettverkene er kort i forhold til alle fire faktorer.

Maria Joses eksosentrisk nettverk består av naboene på venstre side samt et annet hushold i samme gate. Ingen innenfor nettverket er i slekt med andre hushold i nærmiljøet og alle er innflyttere til Matagalpa. Maria Jose og nabokona kjenner hverandre fra landsbygden hvor de vokste opp. Den økonomiske og geografiske distansen mellom husholdene er svært liten. Imidlertid er de ikke i slekt med hverandre, så den formelle sosiale distansen er stor. Dette har også implikasjoner for den psykososiale distansen, *confianza*. *Confianza* antas mellom nær slekt, det motsatte må bevises gjennom å unndra seg resiprositetsforhold. Mellom andre må *confianza* bygges opp, en prosess som krever tid. På spørsmål om hvorfor ikke hun pleiet like nære relasjoner med naboene på høyre side trakk Maria Jose på skuldrene og sa at hun ikke kjente de like godt: *Conocía Lucrecia y sus hijos, no conozco la nueva familia. El esposo le gusta beber.* *Ö* Jeg kjente Lucrecia og sønnene hennes, jeg

mannen liker å drikke, ö legger hun til med en
gere inngått i Maria Joses resiprositetsnettverk,
men flyttet etter at Lucrecias sønn fikk arbeid i Sebaco. Maria Jose er skeptisk til å
inngå i resiprositetsrelasjoner med den nye familien fordi hun mener ektefellen er
glad i å drikke, en egenskap som ikke innbyr til *confianza*.

Maria Joses resiprositetsnettverk har ikke eksistert like lenge som Jamileths, og dette
samt stor formell sosial distanse fører til mindre *confianza*. Flere faktorer gjør det
vanskelig for Maria Jose å skape stabile resiprositetsnettverk. Hun har ingen slekt i
området, og den geografiske nærheten er usikker og kan raskt endres som i tilfellet
med Lucrecia. Barrio Francisco Moreno #2, hvor Maria Jose er hjemhørende, preges
av mange midlertidige bosetninger. Husene her er ofte provisoriske og konstruert av
blikk, tre og plast. De kan rives ned og settes opp andre steder ved behov. De færreste
i barrioen eier jorden de er bosatt på, og myndighetene har flere ganger anmodet
flytting. Til sammenligning har medlemmer av Jamileths familie vært bosatt i samme
hus i snart førti år. Maria Joses nettverk er dermed mindre stabilt, og vil høyst
sannsynlig ikke reproduseres ut over hennes generasjon. Dette indikerer at jo kortere
distansen er mellom de fire faktorene (særlig en og fire), jo mer langvarige er byttene
som foregår innenfor resiprositetsnettverket. Når resiprositetsnettverkene forsterkes
med familierelasjoner blir de svært stabile og kan reproduseres over generasjoner.
Matagalpinere foretrekker å inngå i resiprositetsnettverk med nær familie dersom
dette er mulig, men siden majoriteten av de urbant fattige er innflyttere er ikke dette
alltid en mulighet. Dette betyr ikke at resiprositetsnettverk er mindre viktig for
hushold som Maria Joses, snarere tvert i mot. Hennes økonomiske posisjon er
marginal, og resiprositetsnettverket representerer en viktig sikkerhet. Tiden og
kreftene hun legger ned i å opprettholde det bærer vitne om dette. Siden formelle
sosiale kategorier ikke forsterker hennes nettverk, må *confianza* bygges og
vedlikeholdes, den generaliserte resiprositeten må skapes.

og vedlikehold

Innad i nettverkene foregår det en konstant sirkulasjon av mat, penger, tjenester, arbeid og informasjon. Som hushold fungerer nettverk til en viss grad som sentre for omfordeling, og nettverkene er ofte en inngangsport for å få tilgang på ulike former for kapital. Da Domitilia, en eldre *socia*, kjøpte seg et kjøleskap fikk for eksempel hennes resiprositetsnettverk anledning til å benytte dette. Gjenstander som blendere, verktøy, kokekar og møbler sirkulerer rundt i nettverkene. PDMs lånegrupper blir ofte dannet på bakgrunn av eksisterende resiprositetsnettverk. Lånegruppene kan også være sentrale for å danne nye nettverk. Penger lånes ut hyppig, og *socias* betaler ofte avdrag for andre gruppemedlemmer. Det er stort sett gjennom resiprositetsnettverket Jose og Hector rekrutteres til arbeid. Gjennom perioden jeg bodde i husholdet arbeidet de i butikken til søsknene til Jose, og på et byggeprosjekt Jamileths far kjente til. I tre måneder lånte de jord fra gården til moren til Jose og dyrket bønner der. Resiprositetsnettverkene er sentrale for å få tilgang på kapital som individuelle hushold mangler.

Nettverk vedlikeholdes kontinuerlig. Et husholds forbruk er i stor grad rettet inn mot å vedlikeholde og skape resiprositetsrelasjoner og nettverk. Jamileth og Jose handler for eksempel alle matvarer i butikken til Joses bror, på tross av at denne ligger i en annen barrio langt unna huset. Alle klær handler de i butikken til Joses søster. De får ikke rabatt, men Jamileth forklarer praksisen med at *öno dé mi dinero a otros, mejor se queda con la familia*, öjeg vil ikke gi pengene mine til andre, det er bedre hvis de forblir i familien.ö Jeg ble selv en del av Jamileths resiprositetsnettverk, hvilket medførte restriksjoner på hvor jeg kunne handle. Etter innkjøp ble jeg umiddelbart forhørt om hvor jeg hadde handlet og hvor mye jeg hadde betalt. Jamileth synes det var svært frustrerende dersom jeg hadde betalt mer enn nødvendig, eller handlet klær eller matvarer av andre enn familiemedlemmer. Jeg ble benyttet både for å opprettholde deres eksisterende nettverk, og beskyttet mot å betale for mye. Lokal kjøpekraft brukes i stor grad til å bygge opp og vedlikeholde resiprositetsnettverk og *confianza*. Maria Joses tortillakunder bestod av et utvalg naboer, bekjente og

menighet som henne selv. Relasjonen mellom
og også for forbruksmotiverte kjøp.

Lomnitz tolker resiprositetsnettverk som noe som primært skapes og vedlikeholdes av økonomiske behov. Den grunnleggende usikkerheten ved en marginal eksistens blir kompensert for gjennom å generere mekanismer for økonomisk solidaritet, og resiprositetsnettverk fungerer som en mekanisme for å oppnå økonomisk sikkerhet (Lomnitz 1977:158). Tolkningen er relevant også for Matagalpas resiprositetsnettverk, som opplever avskalling i bunn og topp. Hushold som opplever en inntektsøkning vil ofte unndra seg resiprositetsnettverk, og ofte flytte til mer velstående områder (hvor de høyst sannsynelig skaper nye resiprositetsnettverk). Likeledes eksisterte det en kategori av hushold som ble ekskludert fra resiprositetsnettverk grunnet manglende *confianza* (jf Maria Joses naboer).

5.4 Andre former for investering

5.4.1 Akkumulering av kontanter

I en syklisk økonomi med mange hushold uten faste inntekter er sparing og investering til dårligere tider en sentral del av det økonomiske livet. Kun et fåtall av PDMs *socias* hadde oppsparte midler, og mange gav uttrykk for at de regnet kontanter for usikkert. «El dinero se comen,» öpengene spises,» de går bort i det daglige forbruket, sier en ung *socia*. Lancaster (1992) poengterer at Nicaragua har opplevd perioder med ekstrem inflasjon på 80-tallet. Det å spare kontanter betydde at man mistet muligheten til å benytte seg av pengenes fulle verdi. Inflasjonen er langt bedre i dag, men mange *socias* gav uttrykk for at de regnet økonomien for svært usikker. Dette gjør penger dårlig egnet for langsiktig lagring av verdi. De fleste *socias* var økonomiske overhoder for sine hushold, og med denne rollen følger forpliktelser ovenfor de andre husholdsmedlemmenes velferd og de resiprositetsnettverk husholdet inngår i. Det blir svært negativt sanksjonert å ha og spare penger når andre av husholdets eller resiprositetsnettverkets medlemmer har behov som må stilles, og i fattige hushold er det alltid behov som må gå utilfredsstilt.

ropa para la escuela, mi marido quiere carne, un do ahorrar?ö, öDet er alltid noe, datteren min trenger ny skoleuniform, mannen min vil ha kjøtt, en venninne har behov for å låne penger, hvordan kan jeg spare penger?ö spør en *socia*. Nettverkene er små og tette og det er godt kjent hvor mye man kan tjene på ulike foretak og hvem som gjør det bra. Forsøk på å tilbakeholde verdier vil raskt bli avslørt. Blant de *socias* som sparte kontanter var det vanlig å ha en sparegris. Mercado Guanuca har en egen seksjon dedikert til sparegriser, hule keramiske figurer som må knuses for å få tilgang på pengene. Det at pengene gjøres fysisk utilgjengelige når de puttes på sparegrisen er et viktig element. Det er dermed ingen som kan se pengene eller mengden. Kontantene spares nesten alltid opp mot noe konkret, som öun techo nuevo, antes el viejo se caigaö, öet nytt tak, før det gamle faller i hodet på ossö som en *socia* uttrykt det. Akkumulering av kontanter uten en konkret årsak aksepteres i større grad innenfor mer kapitalsterke nettverk. Jamileth hadde for eksempel en sparekonto hvor hun gjorde innskudd og uttak alt etter husholdets økonomiske situasjon.

5.4.2 Diversifisering av inntektskilder

Et klart flertall av *socias* hadde mer enn en inntektskilde. Tendensen var slik at de med lavest inntekt hadde flest inntektskilder, mens de med høyere inntekt hadde færre. Dette kom av at de i den høyere inntektgruppen gjerne hadde en fast jobb eller ett stort foretak som genererte faste og høye inntekter. öNos sentimos mas seguros con mas negociosö, öVi føler oss tryggere når vi har flere prosjekterö sier en *socia*. öSi uno no sirve, tengo otroö, öhvis et ikke fungerer har jeg et annetö utfyller en annen. Ofte er det nødvendig med mer enn en inntektskilde for å overleve fra dag til dag, da aktivitetene hver for seg genererer lave inntekter. For eksempel selger Maria Jose tortilla til 1 NIO per stykket. Produksjonskostnadene per tortilla ligger på ca 0,6 NIO. Gjennomsnittelig salg per dag ligger på 120 tortillas, hvilket genererer en inntekt på 48 NIO per arbeidsdag. Maria Jose steker opp tortillas etter behov, som ligger på rundt 120 tortillas per dag. Det finnes to andre tortillamakere i umiddelbar nærhet, og hennes muligheter for å utvide foretaket er begrenset. Inntektene det generer er langt fra tilstrekkelig for å dekke husholdningens behov. Snarere enn å

fattige å investere eventuell kapital i foretak. Det som muliggjør verdilagring og enkelt

konvertering tilbake til penger. Dette forklarer hvorfor det er så mange selgere og ikke tjenestetilbydere innen Matagalpas uformelle økonomi. Mange starter nye foretak for å gjøre husholdets inntekter mindre sårbare og mer fleksible. Jeg opplevde flere ganger at *socias* la ned foretaksdrift og solgte unna hele vareopplaget dersom det oppstod behov innen husholdet. Mange *socias* lette stadig etter nye foretak som kunne øke deres inntekter, og la ned og startet opp nye foretak fortløpende. Dersom en fikk suksess, ble hun snart kopiert av en rekke andre som så en mulighet til å øke sine inntekter.

Oppsummering

Fattigfolk i Matagalpa befinner seg i en svært marginal økonomisk posisjon med liten mulighet til å kontrollere elementer som er sentrale for deres overlevelse. Internasjonal handel, naturkatastrofer, økende urbanisering og et ustabil lokalt marked er blant de elementer som har innvirkning på deres økonomiske hverdag. For fattigfolk i Matagalpa innebærer fattigdom først og fremst en følelse av utrygghet, utsatthet og utilstrekkelighet. Særlig er dette tilfellet for kvinner som forventes å sørge for husholdets sentrale behov. Den marginale økonomiske situasjonen medfører at det er vanskelig for enkeltpersoner og hushold å sikre at behov møtes over en lengre periode. Situasjonen imøtekommes med ulike strategier. Opprettelsen og vedlikehold av resiproke nettverk er sentralt. Hushold og nettverk omfordeler kapital og øker sikkerheten og husholdets stabilitet. Elementer av markedsbytte, resiprositet og omfordeling er tilstede i empiriske bytter innenfor nettverkene. Mange *socias* hadde liten tiltro til penger som verdilager, noe som må settes i sammenheng med en ustabil nasjonal økonomi, husholdets og nettverkets behov og tilhørighet i kriminelt belastede områder. Investering i sosiale relasjoner og foretak regnes av mange som sikrere og mer stabilt enn sparing av kontanter. Majoriteten av fattige hushold har mange ulike inntektskilder og søker aktivt å diversifisere inntekter. Det er essensielt at foretak er fleksible slik at man lett kan få tilgang på ressursene som er investert i det. Dette fører til at det er et mangfold av selgere av ulike produkter på markedet.

Gjennom PDMs kredittprogram møtes ulike former for praksis. Jeg vil først skissere PDMs policy og hvordan prosessen med å ta opp et lån fungerer. Rasjonaliteten som underligger policy vektlegger finansiell kapital som det avgjørende kriteriet for hvem som kan nyttegjøre seg et lån. Situasjonsanalyser av faktisk samhandling mellom *socias* og PDM for illustrerer hvordan praksis avviker fra policy. Praksis bygger i stor grad på lokale sosiale praksiser. Rosa og jeg vektlegger sosial kapital som det viktigste kriteriet for hvem som får tilkjent et lån, og skaper resiprositetsrelasjoner for å sikre tilbakebetaling. Siden PDMs byråkrati ikke anerkjenner våre subjektive evalueringer oversetter vi rutinemessig sosial kapital til finansiell kapital. Siden oversettelsene forblir skjulte er vår praksis med på å underbygge policys logikk, selv om vi ikke styres av dens rasjonalitet.

6.1 PDMs policy

PDM er en ikke-statlig organisasjon som i flere år har arbeidet for å bedre kvinners sosiale, økonomiske og politiske situasjon i Nicaragua. Tiltakene deres innebærer blant annet opplæring, helsetilbud, fremming av kvinnelige ledere og kvinnelig representasjon i politiske fora. Det er ingen koordinasjon av disse tiltakene med mikrokredittprogrammet, og de færreste *socias* kjente til PDMs øvrige tilbud. Organisasjonen er avhengig av støtte fra internasjonale bistandsorganisasjoner for å sikre videre drift av alle program. De ansatte har bakgrunn, utdanning og erfaring fra finans, jordbruk, juss og administrasjon og er nesten utelukkende lokale. PDM har flere utlånskontor i omkringliggende byer, men kontoret i Matagalpa utsteder flest lån. I 2007 håndterte kontoret i overkant av 50 lånegrupper som hver bestod av mellom tre og åtte medlemmer. Utlånskontoret er lite og nedslitt, det eneste interiøret er et skrivebord, noen plaststoler og en tavle full av illustrasjoner og tall som benyttes for å forklare låneprosessen. Kontoret ligger inne i et lukket gårdsrom og er derfor svært privat. Nesten all kontakt mellom *socias* og PDM finner sted på dette kontoret. Det er her *socias* går for å søke om lån eller betalingsutsettelse, for å hente lån og ved

betaling av avdrag som finner sted ved
na, og når ansatte besøker låntageres hus og
foretak. Kontoret er normalt åpent mandag til torsdag, og interesserte kan når som
helst komme innom og forhøre seg. Det var kun Rosa og jeg som arbeidet på
utlånskontoret. Vi behandlet i snitt mellom 4 og 8 gjenlån og en eller to nye grupper
hver uke i tillegg til innkrevning av utestående lån og oppfølging av lånegrupper.
PDMs policy er i kontinuerlig endring etter erfaringer med soicas og krav fra donorer.
Jeg vil her synliggjøre at kredittprogrammet i første rekke er rettet inn mot å skape de
resultater som er nødvendige for å sikre fortsatt støtte fra donorer.

6.1.1 Å ta opp et lån

Kredittprogrammet er i utgangspunktet åpne for alle som ønsker det. Det eksisterer
enkelte formelle krav til lånesøkere. For det første må de selv forme solidariske
lånegrupper som skal bestå av mellom 4 og 8 medlemmer hvorav alle kjenner
hverandre og har tillitt til hverandre. Medlemmene av gruppen skal alle oppfylle
følgende krav:

- Cedula³⁶ (alle må ha legitimasjon)
- Negocios propios (et eget foretak)
- Vecinos de barrio o negocio (bo eller arbeide i nærheten av hverandre)
- No familiares (ingen nære slektninger)
- Solo un ambulante (kun en gateselger)
- Responsables (ansvarlige)
- Buena paga (gode betalere)

³⁶ Alle nicaraguanske statsborgere kan få utstedt cedula, et nasjonalt identitetsbevis, ved å ta kontakt med lokale myndigheter og presentere identifikasjonspapir. Dersom man ikke har det er det tilstrekkelig med to vitner (med cedula) som bekrefter din identitet. Se <http://www.cse.gob.ni/index.php?s=49> for mer informasjon.

lige og gode betalere innebærer at de kan bli
ner ut at en person tidligere har hatt problemer
med nedbetaling av andre lån. Kravet om kopi av lys- eller vannregning er ikke
absolutt, og majoriteten av *socias* kunne ikke vise dette da de ikke hadde innlagt vann
eller strøm hjemme. Jeg vil illustrere hvordan prosessen ved å ta opp et lån vanligvis
foregår ved bruk av empiriske eksempler fra lånegruppen *Esperanza*. Gruppen har
ikke tatt opp lån gjennom PDM tidligere og verken Rosa eller jeg har tidligere
kjennskap til kvinnene. Underveis vil jeg forklare PDMs lånebetingelser.

Louisa og Ana kommer innom kontoret en tirsdags formiddag for å høre om hvilke
typer lån vi har her. Louisa er i slutten av tyveårene, snakker raskt og gestikulerer
heftig. Ana er merkbart mer reservert og noe eldre enn Louisa. Jeg inviterer de inn
til en prat, og Louisa forteller at hun har hørt om PDM gjennom en nabo som
tidligere hadde lån i organisasjonen. Jeg gjennomgår de betingelsene vi stiller til
lånetagerne, men Louisa er tydelig mer interessert i å høre om hvor store lån de kan
få, hvor høy renten er og hvor raskt de kan få lånet. Louisa kjenner to andre kvinner
som også vil ha lån, og vi avtaler at alle fire skal komme tilbake neste for middag.
Påfølgende dag mottar Rosa og jeg de fire kvinnene som skal utgjøre den
solidariske lånegruppen. Jeg forhører meg om foretakene deres. Louisa eier et lite
bakeri som leverer brød til ulike restauranter i området. Ana reiser rundt og selger
kosmetikk i rurale områder, mens Rosario og Flora selger undertøy og litt kosmetikk
fra faste boder i handlegaten i sentrum. Jeg gjennomgår hele låneprosessen med
kvinnene. «Har dere noen spørsmål, er alt klart?» spør jeg til sist. Kvinnene nikker
ivrig at de har forstått låneprosessen og jeg spør Ana hvor mye rente hun må betale
hvis hun får innvilget et lån på 1000 NIO og skal betale det ned over 10 uker.
«Ehmō hmō [hun kikker på summene som står skrevet på tavlen]ō ..daō .blir det 60
pesos hver mandagō .ehmō +, stotrer hun, tydelig nervøs over å bli spurt. 60 NIO er
det man skal betale i rente totalt for hele perioden, men Ana tror at renten for lånet
totalt vil være 600 NIO, en enorm forskjell. «Selv med denne renten ville du altså ta
opp dette lånet Doña Ana?» spør jeg bekymret. Vi går gjennom hele prosessen en
gang til, og til slutt er jeg helt sikker på at alle forstår hvor mye de skal betale og når
det skal gjøres.

Ved første gangs lån er minimumsbeløpet fem hundre NIO og største er tre tusen NIO
per person i gruppen. *Socias* som har tatt opp flere suksessfulle lån kan imidlertid få
høyere lån, opp mot seks tusen NIO per person. For hver nye lånerunde kan
lånebehandler heve lånebeløpet med opp til femti prosent (forutsatt at alle avdragene
har blitt betalt i tide) dersom låntager har kapasitet til det. Ideen er at lånetager skal
gå gradene opp mot et høyere og høyere lån etter at de har bevist at de kan takle de
mindre lånene. PDM opererer ikke med en prosentrente, men har et fast rentebeløp
som betales i henhold til summen man låner. Ved et lån på fem hundre NIO betaler

lån.³⁷ Det ukentlige avdraget blir dermed på over ti uker betaler man seksti NIO i rente osv. I tillegg må hver låntager betale to prosent av den tilkjente lånesummen i papirkostnader. Tilbakebetaling skal alltid skje i løpet av ti uker den første gangen en gruppe tar opp et lån. Når gruppen etter hvert får låne større summer, kan de også få innvilget lengre tilbakebetalingstid, i første rekke 12, 14 eller 16 uker. Tilbakebetaling skjer på hovedkontoret i Matagalpa. Gruppene velger selv en representant som ukentlig kommer med avdragene til alle gruppemedlemmene, og samler inn kvitteringene på nedbetalte avdrag. Kvitteringene må vises frem neste gang gruppen søker om nye lån. Innbetaling skjer hver mandag mellom åtte og tolv på formiddagen. Betaler man etter dette vil kvitteringen få et rødt stempel.

Etter denne gjennomgangen gjenstår det å besøke alle kvinnenenes hjem og deres foretak for å foreta en kredittvurdering av hver enkelt lånsøker. Vi starter med Ana. Hun bor i et nedslitt murhus sammen med sine fire barn. «Sett Dere her, så henter jeg varene mine» sier hun, og parkerer oss i en gammel slitt sofa foran en knøttliten tv med hvert vårt vannglass. Vi ser gjennom noen store flasker med body lotion som hun deler opp og selger i mindre kvanta, et par flasker parfyme og litt sminkesaker. Vi stiller en rekke spørsmål om kjøp og salg av varer og husholdets øvrige inntekter. «Har du noe vi kan bruke som sikkerhet for lånet ditt?» Ana svarer ivrig: «Jeg har et stort kjøleskap!» Hun viser oss gjennom tøyremene som markerer overgangen fra stue til kjøkken. «Se her, nå skal jeg bare plugge det i, så får dere se at det virker» forklarer Ana. Kjøleskapet er stort, relativt nytt og fullstendig tomt. «Og den ovnen der borte, den kan vi vel også sette opp her som sikkerhet?» spør Rosa bydende.

PDMs kredittprogram hadde i 2007 vært i drift i et år uten at de har stilt noen krav til sikkerhet fra *socias*. Kort tid etter at jeg startet å arbeide der fikk vi imidlertid et nytt dokument som låntagerne skulle undertegne og som gav oss rett til å kreve inn objekter satt som kausjon for lånet. Dette var aldri et formelt krav på linje med de andre jeg har skissert ovenfor, og Marlene, lederen for kredittprogrammet, aksepterte flere *socias* som ikke hadde noe de kunne sette opp som garanti. Når jeg bad om en begrunnelse for endringen i policy fikk jeg følgende svar fra Marlene, öla problema con los pobres es que no podemos hacer amenazasö, öproblemet med de fattige er at vi ikke kan true med noe.ö Kausjonen var tenkt som et pressmiddel til å motivere

³⁷ Den årlige renten utgjør dermed 31,2 prosent.

e sine. I følge Rosa var det også et godt redskap
ne hadde, og dermed avgjøre hvorvidt de burde bli
møtt med *confianza* eller ikke.

Etter å ha besøkt de fire kvinnenes hjem og foretak foretar Rosa og jeg en analyse av foretakene for slik å regne ut deres inntekter og betalingskapasitet. På bakgrunn av den økonomiske analysen anbefaler vi hvor mye kvinnene kan låne. Louisa og Rosario ønsker å låne tre tusen NIO, Ana to tusen og Flora tusen. Rosa anbefal er at de får låne noe mindre enn dette da hun er redd for at de ikke skal makte å betale tilbake et større beløp. Hun stoler ikke på deres egen vurdering av betalingsevne. Den etterfølgende fredagen overlever er vi dette til Marlene, og hun godkjenner våre anbefalinger. Påfølgende mandag møtes vi igjen på kontoret og de fire kvinnene får utlevert lånet og hver sin nedbetalingsplan. Louisa velges som ansvarlig for å levere avdragene hver mandag på hovedkontoret.

Hver fredag har vi møte i kredittkomiteen. Her overleverer lånebehandlerne ved de tre lånekontorene alle sakspapirer og beregninger til Marlene. Ingen lån kan utbetales før hun har godkjent dem. Dette gjør hun utelukkende på bakgrunn av vår økonomiske analyse. Så lenge våre anbefalinger ikke er i strid med PDMs lånemetodologi godkjenner nesten alltid Marlene våre anbefalinger. Hun, og resten av administrasjonen med unntak av kassereren, har selv ingen kontakt med *socias* og må derfor basere avgjørelsene sine utelukkende på den informasjon lånebehandlerne gir dem. Hver mandag utbetaler vi lån til *socias* på utlånskontoret. Hele prosessen fra en gruppe søker til de får utbetalt lånet tar under en uke.

6.1.2 Intendert effekt og metodologi

Når jeg først startet mitt arbeid fikk jeg en grundig innføring i PDMs policy. Policy inkluderer de effektene kredittprogrammet tar sikte på å oppnå og metodologien som skal benyttes for å oppnå dette. Foruten de formelle kravene til lånegrupper skissert ovenfor slår metodologien fast hvor mye ulike lånekunder kan låne og hvordan de skal behandles dersom de ikke betaler i tide. Dersom en gruppe får to røde stempler eller mer i løpet av en lånesyklus (har betalt to eller flere avdrag for sent) skal lånesummen ved neste lånesyklus settes ned inntil femti prosent i forhold til foregående syklus. En lånegruppe som betaler i tide skal bevege seg mot større og større lån med lengre nedbetalingstid, hvorpå de tilslutt skal kunne ta opp individuelle lån. Dette er illustrert på utlånskontoret i form av en plansje med en trapp, hvor hvert

Det er ingen klare regler for hvor mye lånesummen kan være dersom gruppen ikke har noen røde stempler kan vi anbefale at lånesummen settes opp inntil femti prosent av foregående lånesum. Metodologien slår fast at ingen *socia* skal få høyere lån enn seksti prosent av hennes totale betalingskapasitet. Betalingskapasiteten regnes ut ved at vi fører på alle husholdets og foretakets inntekter. Deretter trekker vi fra driftsutgifter og utgifter til husholdet. *Socias* skal heller ikke få høyere lån enn hva de har i varebeholdning. Disse kravene skal forhindre at *socias* får større lån enn de kan håndtere. Kravet om at *socias* må ha et eget foretak før de kan søke eksisterer ifølge Marlene for å forsikre seg om at de kun gir lån til låntagere som vil investere i noe produktivt som genererer inntekt.

PDMs metodologi, i likhet med formelle krav, var konstant oppe til vurdering, og under mitt feltarbeid ble flere endringer vedtatt av Marlene. Endringene var først og fremst en respons på at for få *socias* nedbetalte lånene sine. Lånegruppen La Fortaleza bestod av tre søsken og deres tante. Under låneperioden døde moren til søsknene, og ekstrautgiftene som fulgte til begravelse og gravsted innebar at gruppen ikke var i stand til å betale ned lånet. Etter denne erfaringen sluttet PDM å akseptere nære familiemedlemmer i samme gruppe, og søsken må nå forme separate grupper dersom de ønsker lån. *Socias* er slik med på å forme PDMs policy. Kravene om at *socias* ikke fikk tilkjent lån høyere enn seksti prosent av betalingskapasitet eller inventar, at gruppene ikke kan inkludere mer enn en ambulerende selger og å forespørre kausjon var alle endringer som oppstod etter at PDM hadde gjort seg konkrete erfaringer med *socias* som ikke betalte. Metodologien endres utelukkende som en respons på institusjonelle behov, og ikke etter de behov *socias* måtte ha. Mange *socias* ønsket å inngå i lånegrupper med familiemedlemmer, og uttrykte stor frustrasjon over at dette ikke var mulig. *öDicen öforme un grupo con gente que conoce y que son responsablesö pero tengo mas *confianza* en la familiaö, öDere sier öform en gruppe av mennesker du kjenner og som er ansvarlige, men det er familie jeg stoler mest påö uttrykte en *socia*. Flere *socias* forespurte mer fleksible tidspunkt for nedbetaling av lån, og kom med konkrete forslag om at betaling kunne mottaes hele mandagen og ikke bare fire timer på formiddagen. PDM viste ingen fleksibilitet i*

84

imøtekomme disse ønskene. Metodologien bærer ideell policy som vil forhindre at *socias* ikke er i stand til å nedbetale lånene sine. Da PDM opererer under krav til kostnadseffektivitet må dette gjøres uten særlige kostnader. Derfor består endringene typisk i å innføre begrensinger i hvem som kan ta opp lån, for å ekskludere de som kanskje ikke ville gjøre opp for seg, og å kreve ulike former for kausjon for å kunne motivere til tilbakebetaling. Da jeg innvendte at økte krav til potensielle låntageres inntekter, foretak og kausjon ville føre til at de fattigste ble ekskludert fra å ta opp mikrokreditt, ble jeg møtt med følgende respons av Marlene ösi, asi es. No hay otro modo. Si no pagan, no hay programa de créditoö, öJa, men sånn er det. Hvis de ikke betaler finnes det ikke lengre noe kredittprogram.ö Metodologiens rasjonalitet legger vekt på finansiell kapital, og fremholder dette som den mest avgjørende faktoren for å sikre nedbetaling.

Fokuset på tilbakebetaling må settes i sammenheng med det bistandspolitiske klimaet. Matagalpas MKP blir stadig flere og konkurrerer om knappe bistandsmidler. Høye tilbakebetalingsrater er viktig for å sikre fortsatt legitimitet og støtte. I september 2007 fikk Rosa og jeg instruks om at tilbakebetalingsraten var for lav. På tidspunktet lå den på rundt 90 prosent. Marlene gav beskjed om at den så snart som mulig måtte heves. Dette hadde sammenheng med et møte som fant sted i november mellom administrasjonen og en ny potensiell donor. Marlene ønsket å presentere høye tilbakebetalingsrater for å sikre legitimitet og ytterligere støtte. Det er naturlig nok ikke bare donorer og administrasjon som har interesse av høye tilbakebetalingsrate. De ansatte i PDM har personlig interesse av å sikre sin arbeidsplass og lønn. Lånebehandlere blir lønnet etter et bonussystem som avhenger av 1: antall nye klienter, 2: antall grupper totalt og 3: hvor stor prosentandel av gruppene som er i gjeld. Alle har en fast månedslønn på \$ 180 uavhengig av dette, men kan få opptil \$ 200 i bonus hver måned basert på variablene ovenfor. Slik sikrer PDM at de ansattes interesser skal sammenfalle med institusjonens. Rosa blir i praksis lønnet etter hvor gode resultater kontoret i Matagalpa presenterer. Empirien vil vise hvordan Rosa aktivt grep inn for å sikre høye tilbakebetalingsrater. Ved et

ter flere mislykkede forsøk på å kreve inn

6.2 Praksis

I faktiske møter mellom PDM og *socias* ble metodologien rutinemessig fraveket. Både Rosa og jeg hadde egne agendaer. Disse sammenfalt til en viss grad med PDMs agenda; vi hadde også personlig interesse av å sikre kredittprogrammets videre drift gjennom å oppnå høye tilbakebetalingsrater, og hjelpe fattige mennesker til å oppnå fattigdomsreduksjon. Imidlertid var vi uenige med PDMs administrasjon i hva som var beste praksis for å oppnå dette. I vår samhandling med *socias* baserte vi oss i stor grad på Rosas kjennskap til eksisterende sosial organisasjon og lokalkjennskap.

6.2.1 Betydningen av *confianza*

Den mest avgjørende faktoren for hvem som faktisk fikk lån kan sammenfattes i et ord: *confianza*. Bistandsarbeidere fremholdt ofte *confianza* som den faktoren de la mest vekt på ved utbetaling av lån. En lånebehandler formulerte det slikt: *ölo más importante en el credito es la calidad moral de la persona, porque nosotros trabajamos con personas que no nos dan ningún tipo de garantía y son los mejores clientes que tenemos [...] La confianza es lo más importante.ö* ödet viktigste er personens moralske kvalitet, vi arbeider med personer som ikke gir oss noen som helst form for garanti og de er de beste klientene vi har [í] *Confianza* er det viktigste.ö Et empirisk eksempel fra behandlingen av gruppen *Genesis* kaster mer lys over betydningen av *confianza*.

Roselyn kommer innom kontoret en formiddag. +Hei Roselyn, det var lenge siden! Er alt bra med deg?+Min kollega Rosa kjenner Roselyn fra et kortvarig tidligere samarbeid med PDM, og hilser varmt på henne. Roselyn forklarer at hun har desperat behov for et lån, men ikke har funnet noen kvinner som vil inngå i en solidarisk lånegruppe med henne. +Hmõ .jeg tror jeg har en løsning. Kan du komme tilbake mandag kl ti?+svarer Rosa etter en kort tenkepause. Mandag returnerer Roselyn og Rosa introduserer henne for to middelaldrende kvinner. De har tidligere vært i kontakt med oss for å søke om lån, men ble avvist med beskjed om å finne to ytterligere kvinner til gruppen. Rosa lanserer forslaget om at de tre nå skal forme en gruppe sammen, og kvinnene sier seg enige. Jeg forklarer som vanlig låneprosessen, og kravene vi stiller til låntagerne. Etter en stund brytter Roselyn inn:

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

r ikke noe foretak lengre. Jeg måtte slutte å selge
nin. Men nå er jeg gravid igjen og mannen min
har leist ut utandret for a jobbe. Jeg har ikke hørt noe fra ham på flere måneder og
jeg trenger penger til barnet som kommer [hun gestikulerer til en fremtredende kul
på den ellers tynne kroppen]. Nå har jeg ingenting, ingen penger og ingen
kosmetikk å selge+Jeg veksler blick med Rosa, som nikker kort, og fortsetter å fylle
ut søknadspapirene som normalt. Jeg ferdigstiller søknadspapirene for en av de
eldre kvinnene, Eufemia, som driver med loddsalg. Jeg regner ut at hun tjener under
femti NIO om dagen på dette sal get. Utgiftene hennes ligger på det samme og hun
ikke har intet inventar.

Gruppen bryter med svært mange av kravene som metodologien stiller til potensielle
socias. Deres eksisterende inntekter er for lave til at laveste lånesum (500 NIO) utgjør
mindre enn seksti prosent av betalingskapasitet og har lite eller intet inventar. Det er
Rosa som har formet gruppen som består av tre kvinner som ikke kjenner hverandre.
To av dem er ambulerende selgere og en av dem har ikke engang et eksisterende
foretak.

Neste dag ferdigstiller jeg gruppens lånesøknad til kredittkomiteen. Jeg fører opp at
Roselyn har et inventar på tusen NIO og at hun selger kosmetikk for 120 NIO dagli g.
Det er nok til at hun oppfyller metodologiens krav til å få et lån på tusen NIO. Jeg
justerer også opp inntekten til Eufemia fra 50 til 130 NIO per dag, og fører opp
inventar for 2000 NIO. Jeg lufter min bekymring for justeringene med Rosa: +Hva
tror du skjer hvis ikke de betaler tilbake?+Jeg har tillitt til Roselyn!+slår Rosa fast,
+hun har arbeidet med PDM før hun fikk sitt første barn. Hun har erfaring som
kosmetikk selger og er veldig arbeidsvillig.+Etter en kort pause legger hun til
+Eufemia er forresten søsteren til Reyna i *Amor y Paz* [annen soli darisk lånegruppe
som har tatt opp flere lån uten tilbakebetalingsproblemer]. Det er så morsomt, de er
jo prikk like! Jeg er sikker på at hun kommer til å gjøre det like bra som søsteren.+

Dersom jeg ikke hadde endret tallene i lånesøknaden ville gruppen fått avslag på sin
lånesøknad. I det påfølgende kredittmøtet måtte vi argumentere hardt for å få
godkjent gruppen med bare tre medlemmer. Marlene godkjente tilslutt gruppen etter
at Rosa iherdig hadde forsikret henne om at hun personlig kjente alle
gruppemedlemmene og var overbevist om at de var til å stole på. Marlene aksepterer
dermed også *confianza* som en avgjørende faktor for hvem som blir tilkjent lån.
Imidlertid vektelegger hun det langt mindre enn Rosa. Hadde ikke gruppen
(tilsynelatende) møtt alle andre formelle krav ville de blitt avvist. Eksempelet
illustrerer hvordan Rosa og jeg baserer oss på subjektive evalueringskriterier som
confianza. Våre personlige evalueringer blir oversatt til PDMs formelle krav gjennom

ventar. Slik skaper vi inntrykk av at metodologien
d policy uten å la oss styre av dens rasjonalitet.

Confianza er ikke bare en medvirkende årsak til at klienter får lån, det kan også være den avgjørende faktoren for at lånsøkere ikke blir akseptert som *soicas*.

Jeg sitter alene på kontoret en morgen da Elena kommer innom og forklarer at hun ønsker å søke lån hos PDM. Jeg gir henne en introduksjon til låneprogrammet og kravene vi stiller til låntagerne. Elena sier at hun allerede har en gruppe med fire kvinner som oppfyller alle disse kravene. Jeg noterer hennes navn og adresse slik Rosa har anmodet meg om å gjøre dersom jeg snakker med nye lånesøkere, og ber henne ringe eller komme innom senere for å avtale et møte. Senere samme dag er vi ute for å besøke *Gracias a Dios* som bor i samme område som Elena. Rosa spør om gruppe medlemmene kjenner Elena. +Jeg kjenner henne ikke så veldig godt, men jeg har hørt at hun hatt flere lån hos andre organisasjoner, +sier en eldre *socia*. Straks etter legger hun til +men ikke si at jeg har sagt det. ++Jeg vet at Doña Mercedes [også låntager hos PDM, men i en annen gruppe] kjenner henne, +sier en annen. Senere ringer Rosa Mercedes som kan fortelle at hun også har hørt at Elena har hatt flere lån hos andre MKP. +Denne kvinnen får aldri lån hos oss, +slår Rosa fast etter telefonsamtalen. +Jeg har ingen tillitt til henne, hun har jo lån over hele byen! +Men vi kan jo ikke være sikre på at det er slik, vi har jo bare hørt rykter fra to kvinner som bor i nabolaget +innvender jeg, som synes Elena virket svært tillitsverdig under vårt korte møte. +Men de er bra personer og gode betalere, jeg stoler på dem! +sier Rosa. +Dersom Elena ringer eller kommer innom kontoret når jeg ikke er her, må du fortelle henne at vi ikke har tid til å behandle noen nye lånesøknad denne uken eller neste, så blir hun nok lei av å forsøke. +I de etterfølgende ukene forsøker Elena flere ganger å avtale en tid for å ta opp et lån, men blir hver gang avvist med begrunnelsen at vi ikke har kapasitet til å forme noen nye grupper for øyeblikket.

Rosas *confianza* til andre *socias* gav henne mistillit til Elena. Hun ble avvist som *socia* utelukkende på grunn av dette. Som lånebehandlere for PDM besitter Rosa og jeg betydelig makt i forhold til å avgjøre hvem som får delta i kredittprogrammet. At Rosa ikke vil avvise Elena med å fortelle hva vi har hørt, samt at den ene låntageren ber om at vi ikke forteller det hun har sagt til Elena, vitner om at dette er et sensitivt tema. Å bli møtt med uten *confianza* oppleves svært støtende og negativt for lånsøkere og *socias*:

Gruppen *Nuevo Amanecer* kommer innom utlånskontoret for å hente lånene sine. Dette er deres første lån. Rosa starter utbetalingen med å for telle at alle gruppe medlemmene hadde fått mindre lån enn hva de hadde forespurt. Dette provoserer Irina, en av de yngre gruppe medlemmene. +Hvorfor får vi ikke det vi spurte om? Det er jo det beløpet vi trenger. Hva skal Maria [annet gruppe medlem]

er tre tusen for å kjøpe nok varer til butikken
ore lån må man bygge opp tillitt over tid ved å
vise seg som en god og punktlig tilbakebetaler. «Så dere stoler med andre ord ikke
på oss?» spør Irina skarpt, «jeg vil ikke jobbe med en organisasjon som ikke har tiltro
til meg» fortsetter hun. «Du står fritt til å trekke deg fra gruppen hvis ikke du er
fornøyd med ordningen» repliserer Rosa. «Ja, jeg går. Jeg tar opp lån i en annen
organisasjon hvor jeg blir møtt med *confianza*» sier Irina og marsjerer ut av kontor et.

Confianza innebærer en vurdering av moralske kvaliteter i tillegg til relasjonen
mellom personene. Følelsen av å ikke bli møtt med *confianza* var så ubehagelig og
provoserende for Irina at hun valgte å avslutte samarbeidet med PDM og ikke hente
ut lånet til tross for timene hun hadde brukt på søknadsprosessen.

6.2.2 Hvordan sikres nedbetaling av lån

PDMs metodologi søker å sikre nedbetaling av lån gjennom å begrense hvem som
kan få lån (for å sikre at *socias* har tilstrekkelig finansiell kapital til å møte
nedbetalinger), diktere hva lånepengene skal brukes til (for å sikre inntektsøkning og
ytterligere finansiell kapital) og med bruk av ulike garantiordninger (for å kunne true
socias som ikke vil betale). Gjennom empiriske eksempler på sosial praksis vil jeg
argumentere for at det er helt andre prosesser som sikrer og motiverer tilbakebetaling,
hvorav det viktigste er graden av *confianza* mellom *socia* og långiver. Ingunn
Thomassen (2006) har skrevet masteroppgave i sosialantropologi om mikrokreditt fra
El Alto i Bolivia. Hun argumenterer for at låntagerne gjennom møter og samtaler med
representanter for kredittprogrammet blir innsosialisert i plikten til å gi, motta og gi
gjenytelse. Dette gjøres gjennom bruk av sanksjoner og belønninger. Låntagerne vet
at dersom de ikke betaler ned lånet kan dette få negative konsekvenser i forhold til
dem selv og andre medlemmer av deres hushold og/eller familie (Thomassen 2006). I
tråd med dette hevder hun at kredittprogrammets høye tilbakebetalingsrater ikke
nødvendigvis kan tolkes som at programmet fungerer etter intensjonene, men også
må sees som uttrykk for gjenytelsesvilje og takknemlighet fra låntagerne (Thomassen
2006). Jeg mener prosessen må analyseres andre veien. Rosa og jeg baserer vår
praksis på eksisterende sosiale relasjoner og lokal kunnskap og praksis. Det er ikke vi
som innsosialiserer *socias*, men lokal praksis som legger føringer på vår
fremgangsmåte.

m resiprositet står sterkt i nære relasjoner. Å skape en resiprositetsrelasjon mellom *socias* og utlåner er i utgangspunktet vanskelig fordi den geografiske, økonomiske og formelle sosiale distansen ofte er svært stor. Det er derfor nødvendig å arbeide desto hardere for å akkumulere *confianza*, for slik å sikre tilbakebetaling. Et empirisk eksempel kan belyse hvordan dette gjøres.

De fire middelaldrende kvinnene som utgjør gruppen *Nuevo Horizonte* kommer inn på kontoret. De setter seg på plaststolene langs veggen og kikker ned i fanget mens de venter på at Rosa skal bli ferdig med papirarbeidet hun holder på med. «Ja» sier Rosa endelig, «så var det dere da. Dere vet jo at dere betalte inn to avdrag for sent forrige lånesyklus, hvorfor ble det slik?» Ingen i gruppen svarer, alle kikker nervøst ned i fanget eller på skoene sine. Til slutt sier koordinatoren, Maria Elena, «den ene dagen var sønnen min syk så jeg måtte passe ham» «Ja, det er riktig, han hadde høy feber» samtykker et annet grupped medlem med lav stemme. «Så hvorfor kunne ikke du ha gått istedenfor Maria Elena da?» spør Rosa. «Nei, jeg måtte jo passe butikken min. Jeg kan ikke gå fra den uten at noen andre er der, noen kan jo stjele alle varene mine» svarer kvinnen. «Ja vel» Rosa gir seg med dette, men vi ser gjennom tonefall at hun ikke er fornøyd med svaret. Rosa tar en lang pause hvor hun blar i notatene sine, mumler litt for seg selv og noterer på lånesøknaden. Grupped medlemmene sitter i mellomtiden med hendene knytt i fanget og skorter nervøst på hverandre, tydelig ukomfortable med situasjonen og svært spente på utfallet. Selv jeg, som vet hva utfall et blir, sitter på nåler. «Ja, jeg skal gi dere en sjanse til,» sier Rosa endelig, «dere skal få et nytt lån, og jeg skal ikke sette ned lånesummene deres fra forrige gang selv om metodologien sier at jeg skal gjøre dette. Men det er bare fordi jeg vet at dere er gode arbeidere og betalere, og jeg har stor tillitt til dere. Det kommer til å koste meg [kreve mye av meg] å få godkjent dette i kredittkomiteen. Dere vet at metodologien sier at dere skal få mindre i lån [...] Vær så snill og vis meg denne gangen at dere er tillitten verdig!» ber hun innstendig. «Jeg ligger søvnløs om natten når gode grupper som dere ikke betaler gjelden sin.» Kvinnene retter seg nå opp og møter for første gang blikkene våre. De lener seg frem på stolene, ivrige i å forsikre Rosa om at de skal betale alle avdragene i tide i den neste lånesyklusen. «Du skal få se at vi ikke skuffer deg» sier Maria Elena, «tusen takk for tillitten, vi skal vise deg at du gjorde rett i å stole på oss» De andre kvinnene stemmer også i dyptfølte takk til Rosa for at hun hjelper dem, og alle tar oss i hånden før de går.

Rosa hadde på forhånd fortalt meg at hun hadde besluttet å gi gruppen en sjanse til. Hele scenarioet ble derfor iscenesatt for å understreke alvoret i situasjonen, og for å gi henne en mulighet til å synliggjøre for gruppen hvordan hun kjempet for dem. Et lån innebærer en juridisk forpliktelse, men dette oppleves i liten grad som relevant for de fleste *socias*. Så godt som ingen bad om kopi av avtalen de skrev under på eller spurte om de juridiske konsekvensene av manglende nedbetaling. *Socias* verden

forpliktelser. Rosa vet dette og sørger derfor for henne, gjennom fokuset på hvorledes hun kjemper for å gi gruppene størst mulig lån, og ved å understreke at det er hun personlig som blir skadelidende dersom lånet ikke betales tilbake. Skulle *socias* unnlate å gi gjenyttelse i form av å betale ned lånet i tide vil dette innebære at de avviser de resiproke prinsipp om at en ytelse skal møtes med en gjenyttelse. Dette innebærer å fornekte det organiserende prinsippet for lokalt sosialt liv, og blir i aller høyeste grad moralsk fordømt. *Nuevo Horizonte* var ikke for sene med flere avdrag under mitt feltarbeid.

Å etablere en enighet

Tross betydelig sosial kompetanse lykkes ikke Rosa alltid med å skape en sterk nok forpliktelse til at *socias* betaler ned lånene sine. Som nevnt fikk vi i september beskjed om å øke tilbakebetalingsprosenten. Jeg fikk derfor være med på en stor innkrevningsprosess. PDMs metodologi sier at dersom grupper ikke nedbetaler lån skal vi avlegge dem et besøk for å anmode om betaling. Dersom dette ikke fører frem kan vi komme tilbake med advokat eller melding om at vi vil sette i gang et sivil søksmål for å få tilgang på pengene. Dette er strategier for å true *socias* til å betale, og både Marlene og Rosa bekreftet at PDM aldri hadde gått til sivil søksmål eller hadde til hensikt å gjøre det. For det første vil advokatutgiftene forbundet med et søksmål langt overstige de fleste utestående lån, og man har uansett ingen garanti for at *socias* vil møte opp. Den faktiske innkrevningsprosessen avviker fra metodologien, og baserer seg på Rosas lokalkjennskap og kontakter.

Gruppen *Estrella de Belén* har ikke betalt avdrag på lånet sitt på nesten åtte måneder. Renten har nå akkumulert seg, og det utestående beløpet har økt kraftig i forhold til opprinnelig lånesum. Hovedårsaken til at gruppen har fått gå så lenge uten å betale ned lånet er at vi ikke kjente til hvor gruppemedlemmene bodde. Når de inngikk lånet besøkte Rosa bare foretakene deres, som nå er flyttet. Via en annen lånegruppe fikk vi imidlertid tak i telefonnummeret til kusinen til en *socia* i *Estrella*, mot at vi lovet å ikke fortelle at det var fra henne vi fikk nummeret. Rosa ringer henne, presenterer seg som representant for mobilselskapet Moobi star: +vi trenger adressen til kusinen din, hun har vunnet en premie vi må levere på døren.+ Kusinen opplyser om adressen, men aner uråd straks etter. +Hva var det hun hadde vunnet sa du? Og hvem er det som ringer?+ +Du kan spørre kusinen din senere, nå må vi få levert premien,+ repliserer Rosa før hun legger på og knekker sammen i

henne før kusinen ringer og advarer henne+sier et.

Rosa brukte aktivt sitt nettverk for å hente inn viktig informasjon om kan hjelpe oss til å betale ned gjeld, slik som skyldneres adresser, inntekter etc. Et utstrakt nettverk i Matagalpa og omegn som kan benyttes til informasjonsinnhenting var helt avgjørende for vårt arbeid. Av denne grunn var Rosa svært skeptisk til å gi lån til grupper fra nye områder, fordi hun ikke har tilstrekkelig lokalkjennskap eller nettverk til å avgjøre hvorvidt de nye lånesøkere burde bli møtt med *confianza* eller ikke.

Vi kommer andpustne frem til huset til to av lånetagerne i *Estrella*. Gruppen består av en mor, hennes sønn og datter og en tredje kvinne som er deres kusine.³⁸ Kusinen har kansellert sin del av lånet for flere måneder siden, så vi oppsøker nå huset der moren Elena og datteren Veronica bor. Vi støter på dem på vei ut av huset. Rosa krever at vi går inn for å diskutere lånet. +Vi kan ikke, vi er på vei til en jobb+sier Veronica. Rosa står på sitt, +enten kan vi diskutere det at dere skylder penger her ute på gaten foran alle naboene, eller så kan vi sette oss inn og ta det der+sier hun. Kvinnene blir sinte og irriterte, men ber oss tilslutt komme inn for å ta samtalen der.

Både de to kvinnene og Rosa er klar over at mens de står ute på gaten har hele nabolaget mulighet til å overhøre og observere situasjonen. Flere stimler til for å se hva som utspiller seg. Kvinnene velger derfor å invitere oss inn og heller gå inn i en forhandlingssituasjon. De er tydelig ubekvemme ved at vi (ikledd skjorter med PDMs logo) kommer og besøker dem hjemme.

Situasjonen er ubehagelig, og det er klart at Elena og Veronica betrakter oss som uvelkomne gjester. De tilbyr oss ikke stoler, så Rosa henter demonstrativt to stoler fra plassen utenfor og vi setter oss rett ovenfor dem. Forhandlingene starter. +Hva er det du vil egentlig?+spør Veronica. Hun er tydelig aggressiv, og lite interessert i å snakke med oss. +Jeg vil at dere skal betale ned lånene deres, det er andre som har behov for å låne pengene nå+parerer Rosa. Veronica og Rosa sitter rett ovenfor hverandre. Begge har bein og armer korset og den øverste foten utålmodig vippende. Når Rosa snakker om pengene de skylder demonstrerer kvinnene manglende interesse ved å kikke ut av vinduet. +Vi rikket oss ikke herfra før dere har betalt+slår Rosa fast, og skifter til en mer behagelig sittestilling for å illustrere alvoret i trusselen. Hun får imidlertid ingen respons fra kvinnene, som har begynt å småsnakke seg imellom, og ignorerer oss. Rosa endrer plutselig taktikk. Hun lener

³⁸ Dette lånet ble innvilget før PDM avgjorde å ikke inkludere nære familiemedlemmer i samme solidariske lånegruppe, og ble av Rosa trukket frem som et eksempel på hvorfor det var nødvendig å endre metodologien.

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

d mild og forklarende stemme +husker dere den
i satt på kontoret til PDM? Dere tok opp et lån og
lovet meg å betale det med igjen løpet av ti uker. Jeg hadde store forhåpninger til at
dere skulle gjøre det bra med lånene deres+Elena og Veronica veksler blikk, usikre
på hvordan de skal håndtere Rosas utfall. Rosa presser på, og drar frem
dokumentene kvinnene undertegnet. +Dere husker at dere skrev under og lovte meg
å betale tilbake ikke sant? Jeg husker det veldig godt.+Tilslutt får hun kvinnene til å
innrømme at de skylder penger: +Jada, vi vet at vi har gjeld+medgir Veronica.

Teknikken om å få kvinnene til å innrømme at de har gjeld er god. Mens Elena og
Veronica tidligere bare har vært negativt innstilt til oss og nærmest sett på oss som
inntrengere, har de nå gitt oss en legitim grunn til å være hjemme hos dem. Rosa har
etablert en felles enighet om at kvinnene skylder PDM penger. Denne situasjonen var
første gang jeg overvar en innkrevningsprosess (jeg var derfor kun med som
observatør), og jeg antok, svært etnosentrisk, at kvinnene nå ville betale. Jeg anså det
moralske kravet om å nedbetale gjeld var konstant, og at kvinnene ville etterleve
dette. Veronica og Elena forsøker seg derimot på en annen strategi:

+Vi vet at vi skylder penger, men vi er fattige. Vi kan ikke betale lånet,+sier Veronica.
+PDM er jo en stor og rik organisasjon, dere kan ikke ville ta pengene våre. Som
gode kristne må dere hjelpe oss fattige,+ber Veronica. Rosa er uvillig til å diskutere
dette, og vender tilbake til situasjonen når kvinnene søkte om lånet. +Jeg husker det
godt, dere spurte meg om hjelp til å utvide kjøttsalget deres, og jeg hjalp dere med
et lån. Dette lånet lovet dere å betale tilbake, og det har dere ikke gjort. Dette
skaper store problemer for meg som er ansvarlig for lånene.+

Veronica og Elena forsøker å understreke den store økonomiske distansen mellom
seg selv og PDM og fremme kristne verdier om å hjelpe fattige. Rosa, på sin side,
forsøker å definere relasjonen mellom som preget av nærhet og *confianza*. Siden det
er mindre distanse mellom henne selv og kvinnene, enn mellom PDM og kvinnene,
beskriver hun lånet som en forpliktelse de har til henne personlig. Kvinnene
forhandler her om ulike måter å betrakte situasjonen på. Ingen av partene er beredt til
å fire.

+Vi har ikke en eneste peso, så vi kan ikke betale,+slår Veronica fast. Hvis ikke dere
har kontanter må vi ta noe som er her i huset som betaling,+repliserer Rosa. Hun
reiser seg opp og inspiserer stuen. +Vi kan jo ta dette stere oanlegget, og lekene til
barna,+sier hun, og noterer gjenstandene opp på et ark. +Bare ta den stereo en du,+
sier Veronica, +den fungerer ikke allikevel, den må repareres.+Veronica gjentar flere
ganger at de ikke har noen penger overhodet, og at det er umulig for dem å betale
lånet. Vi blir sittende en stund uten å si noe. +Vi rikker oss ikke før vi får penger,+

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

igjen begynt å snakke seg imellom og ser ikke ut
e har igjen gått i stå. Plutselig senker Rosa
stemmen konspiratorisk og spør: «Og hvem var han du danset med på
maisfestivalen her for noen uker siden?» Veronica blir rød i kinnene og veldig
oppkavet. Hun reiser seg, gestikulerer heftig med armene og hysjer febrilsk på
Rosa. «Ååååå ja,» sier Rosa, «så det var ikke mannen din altså.» Dette leder til mer
hektisk hysjing fra Veronica som kaster nervøse blikk mot døren som leder ut til
soverommene. Rosa senker stemmen konspiratorisk: «Er det mannen din som er
bak der eller er det faren din? Du vet at jeg sitter her til vi finner en løsning på
hvordan dere skal betale ned gjelden. Så hvis ikke du vil snakke om hvem du
danset med er det best vi finner frem til en løsning litt kjapt.» Jeg rødmer av skam
over trusselen og synes situasjonen er helt forferdelig, men Veronica og Elena ser
ikke ut til å være forferdede eller engang overraskede. Etter at Veronica er
overbevist om at Rosa ikke kommer til å si noe mer, ser de tvert imot ut til å more
seg over dette fremstøtet, og stemningen blir mer avslappet.

Jeg oppfattet trusselen om å snakke om Veronicas dansing med en annen mann som
svært upassende og uetisk. Veronica og Elena så derimot ut til å akseptere dette som
en del av en forhandlingssituasjon om når, hvordan og hvor mye av lånet som skal
betales ned. Med denne replikkvekslingen tok forhandlingen en annen retning.

Kvinnene har nå akseptert at Rosa er villig til å gå til ekstreme tiltak for å kreve inn
pengene, og de slutter å hevde at de ikke har penger til å betale lånet. De innser at
Rosa ikke vil godta denne unnskyldningen, og starter isteden å forhandle om summen
som må betales.

«Kan vi ikke betale deler av gjelden, også kan du stryke resten?» foreslår Veronica.
Rosa er imidlertid uvillig til dette, fordi som hun senere fortalte meg: «Litt er bedre
enn ingenting, men denne gruppen, de vet jeg har kapasitet til å betale tilbake alt.»
Rosa vet hvor store inntekter denne gruppen har hatt fra sine tidligere foretak, og at
de mottar regelmessige pengeoverføringer fra utlandet. Veronica gir uttrykk for at
det er svært urettferdig at hun nå må betale mer enn den opprinnelige lånesummen.
Rosa gir en omfattende forklaring på hvordan renten akkumuleres, og de diskuterer
frem og tilbake før Veronica tilslutt gir seg og aksepterer at lånesummen har økt.
Deretter henter hun to hundre NIO som hun gir oss. Rosa starter igjen å snakke om
de har noe de kan selge for å betale ned lånet. «Uansett vil vi kunne komme og
hente tingene deres dersom dere ikke betaler,» hevder Rosa. Dette er en løgn,
forteller hun meg senere, «gruppen har ikke stilt garanti, men dersom de aksepterer
at vi tar tingene deres kan vi gjøre det.» Besøket ender tilslutt med en avtale om at vi
kommer tilbake for å hente stereoanlegget og at de forplikter seg til å betale fem
hundre NIO i uken inntil lånet er nedbetalt.

I dette tilfellet gikk forhandlingene nesten i stå fordi Veronica og Elena ikke ville
betrakte lånet som en personlig forpliktelse de hadde til Rosa. Ved en tilfeldighet, og
takket være hennes lokale kjennskap, satt Rosa på en bit informasjon hun kunne

gang i forhandlingene. Siden Rosa var overbevist om at hun var i stand til å forhandle om lavere summer. Dette er ellers noe vi gjorde i møte med andre *socias* hvor vi hadde reell grunn til å tro at de ikke kunne betale ned hele lånesummen. Rosas antagelser holder stikk, og Veronica og Elena kansellerer hele gjelden over de neste to månedene. Et viktig moment er at verken Veronica eller Elena ble opprørte over måten gjelden ble krevd inn på. I ettertid har de faktisk flere ganger luftet ideen om å ta opp et nytt lån gjennom PDM fordi de trives med å arbeide med Rosa (Rosa presiserte imidlertid ovenfor meg at hun aldri kom til å godkjenne en ny søknad fra denne gruppen). Dette vitner om Rosas betydelige sosiale kompetanse og kjennskap til lokal praksis. Uten et utstrakt nettverk og lokalkjennskap ville ikke Rosa vært i stand til å forhandle seg frem til nedbetaling av lånet. Det var takket være hennes lokalkunnskap og forståelse av lokal praksis at vi var i stand til å halvere prosentandelen skyldnere fra ti til fem prosent på knappe halvannen måned. At vi var i stand til dette indikerer at relasjonen mellom *socia* og lånebehandler er svært viktig for å sikre nedbetaling. Dersom manglende nedbetaling hadde vært en konsekvens av at *socias* ikke hadde råd til å møte nedbetalingen ville ikke vi ha vært i stand til å minske prosentandelen, da dette er faktorer utenfor vår kontroll.

6.3 Oversettelser

6.3.1 Fra subjektive til objektive kriterier

Rosa, og i litt mindre grad jeg, baserer oss på inngående kjennskap til lokal praksis og benytter oss av eksisterende sosiale relasjoner og kategorier for å forsikre oss om at mikrokredittprogrammet har høy tilbakebetalingsrate og låntagere som kan nyttegjøre seg lån. Våre evalueringer er subjektive, personlige og kontekstsensitive. Selv om PDMs administrasjon lytter til våre evalueringer, ville det for eksempel aldri blitt akseptert at vi gav lån til en *socia* uten et eksisterende foretak. Rosa og jeg oversetter dermed vår subjektive evaluering til PDMs formelle krav gjennom å øke inntekter, inventar og føre opp ikke eksisterende foretak på lånesøknaden. Vi har egen interesse av å sikre at PDMs kredittprogram fortsetter sin eksistens, og større tiltro til egne

Vår praksis med å oversette må også tolkes som et som selv mener de har behov for lån. Uten våre oversettelser ville opp mot halvparten av alle *socias* bli ekskludert. Roselyn, den gravide låntageren fra eksempelet ovenfor, er en av dem.

Roselyn og moren hennes flyttet til Matagalpa for litt over tre år siden, og har ingen øvrige slektninger i byen. De har heller ikke mange andre nære kontakter, og Roselyn var ikke i stand til å rekruttere tre andre kvinner til å ta opp et lån sammen med henne. Hun har vokst opp på landsbygda et stykke nord for Matagalpa, er analfabet og har ingen spesielle arbeidsferdigheter. +Jeg selger kosmetikk for det var det moren min gjorde, og hun lærte meg det. Jeg vet ikke hvordan man kan gjøre noe annet. +svarer Roselyn som på mitt spørsmål om yrkesvalget hennes. Roselyns lille sønn bor sammen med kvinnene i et skur av blikk og plast på en okkupert tomt et godt stykke utenfor sentrum. Hun besitter dermed lite naturlig og fysisk kapital i tillegg til tilnærmet ingen finansiell kapital. Hennes sosiale kapital, i form av opparbeidet *confianza* hos Rosa, sikrer henne imidlertid tilgang på finansiell kapital. *Genesis* nedbetaler alle 10 avdrag punktlig. Ved neste møte stråler Roselyn mot oss over den voksende magen. +Jeg investerte de 1000 NIO, bortsett fra litt som jeg måtte bruke på mat, også solgte jeg alle varene mine. Så kjøpte jeg flere ting, og solgte de også. Nå har jeg kjøpt babyklær [hun drar opp klær fra en plastpose for å vise oss], se så fine!+informerer hun oss, mens hun bobler over av entusiasme. Rosa og jeg gir uttrykk for at vi er veldig imponerte, og Roselyn rødmer og smiler stort bak hånden som skjuler de manglende fortennene.

Roselyn betalte også ned neste lån til tide. Hun investerte lånet, fikk overskudd, og benyttet det til reinvestering og til å bedre sin og barnas levestandard. Roselyn representerer i alle henseender en ideell låntager for mikrokredittbevegelsen. For PDM er hun en ideell *socia* som nedbetaler lånet sitt i tide og bidrar til å skape gode målbare resultater som sikrer kredittprogrammets overlevelse. Mens Rosa og jeg vektlegger sosial kapital som det mest avgjørende kriteriet for hvem som får lån, vektlegger PDMs policy finansiell kapital. Siden våre oversettelser må skjules for å sikre Roselyn et lån, legitimerer hennes suksess den samme metodologien som hadde ekskludert henne fra deltagelse i kredittprogrammet. Til grunn for policy ligger en antagelse om at personer med høyere inntekter med større sannsynlighet nedbetaler lån, og at de med lavest finansiell kapital ikke kan nytte seg mikrokreditt. Dette stemmer ikke overens med den empiriske virkeligheten. *Socias* som oppfyller PDMs formelle krav er slett ikke de sikreste betalerne. Gruppen *Estrella de Belén* oppfylte alle PDMs formelle krav på tidspunktet for låneinngåelsen. Denne gruppen var også

det var ikke manglende finansiell kapital som var
d.

6.3.2 Effekter av oversettelser

I november 2007 ble møtet mellom PDMs administrasjon og de potensielle nye donorene avholdt. Den potensielle donoren er en internasjonal organisasjon som støtter ulike utviklings- og nødhjelpsprosjekter i en rekke land. Administrasjonen ønsket ikke at lånebehandlerne skulle være tilstede på møtet³⁹, men Rosa og jeg fikk beskjed om å velge ut tre *socias* som skulle presentere sin erfaring med kredittprogrammet. Marlene fortalte i ettertid hvordan møtet hadde gått: *öDi la charla⁴⁰, y presenté los resultados. Las socias contaron sobre sus experiencias, parecían tan contentas, ¡bien hecho!ö, öjag gav dem praten, og presenterte driftsresultatene. Socias fortalte om sine erfaringer og de virket som de var veldig fornøyde, godt gjort!ö Malene har god grunn til å være fornøyd, for kort tid etterpå fikk vi beskjed om at organisasjonen hadde besluttet å finansiere drift og utvidelse av kredittprogrammet for en periode på tre år. Denne beslutningen tok de på bakgrunn av materialet som ble fremlagt på møtet: en oversikt over PDMs policy, driftskostnader og tilbakebetalingsrate samt *socias*øhistorier. Utsendinger fra organisasjonen besøkte aldri PDMs utlånskontor eller observerte faktisk samhandling mellom *socias* og bistandsarbeidere. PDMs kredittprogram presenteres som en suksess som oppfyller de viktigste kriterier til bistand innenfor dagens donorpolitiske klima. Policy postulerer at fattige *socias*, gjennom å investere lån i egne foretak, skal øke sine inntekter. De høye tilbakebetalingsratene tolkes som bevis for at dette er oppnådd og fortsatt støtte til PDMs kredittprogram legitimeres.*

³⁹ Både Rosa og jeg spurte om vi kunne overvære møtet, men ble avvist. Jeg fikk aldri noe klart svar på hvorfor vi ikke kunne delta, men det kan skyldes at administrasjonen til en viss grad er klar over at policy fravikes og ikke ønsker at dette skal bli kjent. Organisasjonen hadde selv ytret ønske om å treffe noen *socias* for å høre deres erfaringer med PDM, men hadde ifølge Marlene ikke bedt om å snakke med bistandsarbeidere.

⁴⁰ *öLa charlaö* oversettes med passiar eller prat. Brukes av PDMs ansatte om gjennomgangen av PDMs metodologi og retningslinjer som vi gir alle nye *socias*.

og jeg med på å underbygge policys rasjonalitet. Samtidig fremmes en definisjon av fattigdom som mangel på finansiell kapital, og mikrokreditt som det ideelle redskap for å redusere fattigdom ved å øke inntekter. Mer komplekse bilder på hva fattigdom er, og de prosesser som bidrar til fremveksten av en økonomisk marginalisert klasse i Matagalpa, blir fortrent. Mikrokredittprogrammet er dermed med på å normalisere fattigdom (jf Nustad 2003:44) og støtte opp under illusjonen om at policy produserer den ordenen den beskriver (jf Mosse 2005).

Oppsummering

Kapittelet har illustrert at PDMs metodologi er først og fremst rettet inn mot å sikre høye tilbakebetalingsrater, og baserer seg på antagelse om at finansiell kapital er det som sikrer nedbetaling av lån. Rosa og jeg implementerer metodologien. Vi har egne agender, og disse sammenfaller langt på vei med PDMs: sikre at mikrokredittprogrammet består med høye tilbakebetalingsrater og at fattige mennesker med behov får lån. Vi er imidlertid uenige med PDMs metodologi om hvordan dette best kan oppnås. Rosa og jeg baserer oss i stor grad på eksisterende sosiale praksiser blant fattigfolk i Matagalpa. For å sikre nedbetaling av lån bruker vi tid og ressurser på å bygge en personlig relasjon mellom oss selv og *socias*. Vi anser derfor sosial kapital som det viktigste kriteriet for å sikre nedbetaling. Fordi våre subjektive oppfatninger i liten grad anerkjennes av PDMs byråkrati, må disse oversettes til PDMs formaliteter. Sosial kapital blir oversatt til finansiell kapital, og oversettelsene bidrar til å produsere og vedlikeholde policys rasjonelle orden, uten at praksis er basert på dens logikk (jf Annist 2005). Slik skjuler vi vår egen makt og skaper illusjonen av at policy produserer den ordenen den beskriver.

Kredittprogrammet konstrueres som en suksess innenfor dagens bistandspolitiske klima, og ytterligere subsidier legitimeres. Konstruksjonen av suksess hadde ikke vært mulig uten *socias* som gjentatte ganger tok opp og nedbetalte lån. Neste kapittel er viet til å diskutere hvorfor *socias* ønsker å delta i et MKP som ikke oppfyller intensjonen om å øke deres inntekter.

Hver gang lånegrupper kom innom for å ta opp nye lån foretok Rosa og jeg en ny beregning av deres inntekter og betalingskapasitet. Gjennom de fem månedene jeg var tilknyttet programmet gikk inntektene til *socias* opp og ned. Det var ingen jevn inntektsøkning som en følge av lånene, og ingen *socias* avanserte til et nivå hvor de kunne få individuelle lån. Imidlertid fortsetter et klart flertall av *socias* å ta opp nye lån fra PDM. Gjennom de fem månedene jeg var ansatt hadde vi i snitt fem avhoppere⁴¹ per måned. Til sammenligning fikk vi gjennomsnittelig 17,5 nye låntagere per måned. Jeg sporet opp og snakket med ni tidligere *socias* for å høre hvorfor de avsluttet samarbeidet med PDM. Av disse hadde to flyttet fra Matagalpa, en fordi foretaket gikk dårlig, en annen for å ta vare på en pleietrengende tante. En hadde hatt et dødsfall i nær familie og hadde for store utgifter med dette til å kunne betale et lån. To ønsket å stå over en lånesyklus eller to, fordi foretakene deres nå gikk dårlig, og de ikke ville sette seg i gjeld i en usikker situasjon. En hadde blitt syk og hadde behov for en periode med fri. To mente prosessen med å søke om og nedbetale lån var for tidkrevende, og den siste *socia* ble ekskludert fra sin egen lånegruppe fordi hun gjentatte ganger hadde vært for sen med avdrag. Det er verdt å notere seg at ingen av disse ni jeg var i kontakt med sluttet å ta opp lån fordi de var blitt öuteksaminertö og ikke lengre trengte kreditt, eller kunne ta opp lån i det formelle banksystemet. At de unnlot å ta opp lån når inntektene gikk ned vitner om at langt fra alle *socias* tolker lån som noe som vil gi inntektsøkning. Majoriteten fortsetter imidlertid å ta opp lån gjennom PDM, og alle jeg var i kontakt med gav uttrykk for at lånene de hadde tatt opp var til stor nytte. *Socias* iverksetter et mangfold av strategier for å nyttegjøre seg lån og redusere sin fattigdom. Økning av inntekter representerer kun en av dem.

⁴¹ Med avhopper mener jeg en person som har kansellert all utestående gjeld med PDM og ikke returnerer for å ta opp nye lån. Det var vanlig praksis innenfor lånegruppene at en eller to *socias* kunne stå over en lånesyklus eller to før de returnerte for å ta opp nye lån med gruppen.

gjøre seg lån

Jeg vil her gjennomgå strategier for å nyttegjøre seg lån som ikke innebærer inntektsøkning. Hvilke strategier som kan benyttes avhenger av *socias* livssituasjon for øvrig. Mangfoldet i strategier vitner om *socias* vilje og evne til å redusere egen fattigdom. Fattigdom innebærer ikke nødvendigvis bare mangel på finansiell kapital, men en følelse av usikkerhet, utrygghet og utilstrekkelighet og liten kontroll over eget liv. Dette oppstår ofte når man mangler eller har lite av de fem formene for kapital. Strategier for å redusere fattigdom kan derfor være rettet inn på å øke husholdets tilgang til ulike former for kapital.

7.1.1 Sosial kapital

Salome

Salome er en eldre kvinne som bor sammen med sin ektemann i en brakkeby i utkanten av Matagalpa. Hun kommer ikke selv fra byen, men flyttet hit for noen år siden. Av hennes overlivende barn bor en datter i Matagalpa og en sønn har emigrert til Costa Rica. Tidligere livnærte hun seg som ambulerende grønnsaksselger, men nå arbeider hun ikke lenger. Den eneste inntekten husholdet har består av regelmessige pengeoverføringer fra sønnen i Costa Rica. Siden Salome ikke har noe foretak kvalifiserer hun egentlig ikke til å få lån. Rosa har imidlertid mye tillitt til Salome og de andre gruppemedlemmene, og manipulerer tallene slik at hun skal oppfylle kravene. Til tross for at Salome nå er på sitt sjette lån forespør hun fremdeles den laveste mulige lånesummen på fem hundre NIO. På spørsmål om hvorfor hun ikke ønsker å søke om høyere lån svarer Salome «nei, jeg trenger ikke mer, fem hundre er det jeg alltid får, det er nok for meg som ikke har noe foretak.»

Etter en kapitalistisk rasjonalitet har ikke Salome behov for lån i det hele tatt.

Pengeoverføringene fra sønnen dekker hennes behov for større summer, og lånepengene går inn i husholdets daglige forbruk og investeres ikke i noe produktivt. I praksis betaler hun dermed for å få tilgang på finansiell kapital hun ikke har behov for. Hvorfor ønsker så Salome å fortsette i lånegruppen?

De andre gruppemedlemmene vil veldig gjerne at hun fortsetter i gruppen. «Selv om hun ikke har noe foretak så overfører sønnen penger til henne, så hun betaler alltid i tide. Vi liker å samarbeide med Salome for vi stoler på henne!» sier et av de andre gruppemedlemmene. Denne gruppen består av kun tre kvinner, men siden PDM har så god erfaring med gruppen får de lov å fortsette selv om de mangler et gruppemedlem for å være fulltallige. Rosa har gitt uttrykk for at en gruppe med to

derfor viktig for de to andre gruppemedlemmene sammen med dem.

Salome har som innflytter lite nettverk i Matagalpa, og hennes relasjoner med disse to nabokvinnene er svært viktig for henne. Dersom hun nå skulle melde seg ut av lånegruppen ville ikke lengre de to andre kvinnene kunne fortsette uten å ta inn et nytt medlem. Det er derfor en fare for at de ville knytte nærmere resiprositetsbånd til det nye gruppemedlemmet. Gjennom sin deltakelse i kredittprogrammet søker Salome å vedlikeholde et nettverk av resiprositetsrelasjoner, å øke sin sosiale kapital. Hennes hushold er lite, og svært utsatt med kun en inntektskilde og lite nettverk og familie. I tillegg til å vedlikeholde relasjonen med de to nabokvinnene, bygger hun også opp et resiprositetsforhold med Rosa. Da hun representerer en viktig kilde til kreditt og informasjon er dette potensielt svært nyttig for husholdet. Sett i en utvidet økonomisk kontekst blir Salomes låneinngåelse økonomisk rasjonell, selv om den ikke medfører en inntektsøkning.

7.1.2 Fysisk kapital

Juanita

Juanita er i midten av tyveårene og bor i et hus med ektemannen og deres tre barn. Det siste lånet hun fikk fra PDM benyttet hun til å kjøpe en ny seng. Tidligere sov hele familien i samme seng, og Juanita forteller at hun hadde problemer med å sove og tilslutt ble så sliten at hun nesten ikke orket å arbeide. Sengeinnkjøpet representerer en stor utgift hun ellers hadde hatt problemer med å spare opp til. Hun forteller oss at når hun ved tidligere anledninger har hatt behov for kreditt har lånt penger av lånehaier på det uformelle markedet. De krever høyere rente, og hun var svært fornøyd over å kunne ta opp lån gjennom PDM. Hun har ikke fortalt mannen sin om lånet, men sagt at sengen var en gave fra foreldrene hennes. «Jeg er litt redd for at han skal bli sur, eller kanskje han vil at jeg skal låne mer penger for å gi dem til han.» Juanita står opp tidlig hver morgen og reiser ut på landsbygda for å hente fersk frukt. Denne selger hun etterpå fra et gatehjørne i sentrum. Arbeidsdagene er svært lange, men Juanita trives godt med arbeidet og har satt opp boden ved siden av en venninne som selger leskedrikker.

Lånet representerer for Juanita en mulighet til å gå til innkjøp av en større nødvendighetsartikler til husholdet. Gjennom å samarbeide med PDM får Juanita muligheten til å ta opp lån billigere enn på det sorte markedet. En ny seng øker husholdets fysiske kapital. Siden Juanita vil sove bedre øker hun også husholdets humane kapital med mer overskudd til å arbeide. Selv om dette ikke nødvendigvis

vet enklere og reduserer følelsen av fattigdom,

7.1.3 Human kapital

Teresa

Teresa er i slutten av førtiårene og har kun to hjemmeboende barn. Hun flyttet til Matagalpa for ti år siden. Hun har en liten bod som hun setter opp i parque Morazan [sentral park] og selger ulike lunsjretter. «Det jeg synes er så fint med lånet er at jeg kan ta fri etter at jeg har fått en så stor utbetaling. Da kan jeg leve på det noen dager, og trenger ikke å arbeide hver dag slik som jeg vanligvis må, jeg er så lat» sier Teresa med et stort smil. Når jeg spør om hun ikke heller kan spare opp penger for å ta noen dager fri svarer hun «Jeg har aldri spart penger [ø] Jeg tror ikke jeg kunne greid det, kanskje hvis jeg hadde hatt en sparegris» konkluderer hun tilslutt.

Lånet, i form av en større engangsutbetaling, representerer for Teresa en anledning til å ta noen dager fri fra det normalt daglige kravet om å tjene penger for å møte løpende utgifter. Fridagene bruker hun på å besøke datteren og hennes barn som bor i utkanten av Jinotega hvor Teresa er født og oppvokst. Teresa sier at hun økjøper seg friø fra sitt daglige arbeid gjennom lånet. De ukentlige låneutgiftene er så lave at hun med sine vanlige inntekter greier å behandle dem, og hun er derfor ikke avhengig av å investere lånet i noe som genererer profitt for å møte nedbetalingene. Utsagnet om at hun er lat må ikke taes alvorlig, for Teresa har arbeidet hardt for å forsørge sine syv barn. Med kun to barn som bor hjemme er hennes husholdsplikter mindre, og hun har mulighet til å ta seg friperioder og holde kontakt med slekt og venner. Slik kan hun også vedlikeholde sin sosiale kapital.

7.1.4 Forbrukslån

Imelda livnærer seg av å selge nacatamales. Hennes hushold består av samboeren Manuel, deres fem barn og Imeldas ugifte søster. Imeldas søster arbeider som hushjelp og bringer lite penger til husholdningen. Manuel har ikke fast arbeid, men jobber fra tid til annen innen konstruksjonsbransjen. Salg av nacatamales topper seg ved festivaler og høytider. Resten av året er ikke salget på langt nær så stort. Tidvis har husholdningen svært lave inntekter, og i disse periodene er det behov for å låne penger. Lånepengene bruker Imelda til husholdets løpende utgifter frem til inntektene igjen øker.

Imelda er ikke alene om å bruke lånepengene som et forbrukslån. I en økonomi hvor inntekter ofte er svært sesongavhengige er det flere *socias* som har behov for

utgifter. Alternativet ville kanskje vært lån på det høyere, eller salg av materiell kapital.

7.1.5 Fattigdomsreduksjon

Dette representerer et lite utvalg av nytte bruksområder *socias* fant for lånene sine. Flere *socias* brukte hele eller deler av lånesummen på å kjøpe mat til husholdet. Dolores, en middelaldrende *socia* med stor husholdning, argumenterte for denne bruken av penger öle rebaja el precio,ö öman får rabatt.ö Dolores bruker derfor ofte lånet til å kjøpe mat og nødvendighetsartikler i store kvanta, og minske husholdets utgifter. Eksempelene ovenfor har vist hvordan mikrokreditt kan hjelpe *socias* til å håndtere sine økonomiske aktiviteter på en mer effektiv måte. De kan for eksempel handle inn større kvanta og dermed oppnå billigere priser, øke kontrollen over arbeidstid, investere i eiendeler og i større grad være beskyttet i perioder med lave inntekter. Gjennom deltakelse i solidariske lånegrupper kan *socias* generere sosial kapital, bygge nettverk, og etablere resiprositetsrelasjoner som sikrer tilgang på kreditt i fremtiden (jf Roselyn). Dette gir økt sikkerhet, livskvalitet og kontroll og reduserer derfor fattigdom. Deres bruk av lånene er strengt økonomisk rasjonell innenfor en utvidet forståelse av hva økonomi innebærer. Alle *socias* jeg var i kontakt med, selv avhopperne, slo fast at lånene hadde vært til hjelp. Mange av strategiene er knyttet opp mot mer langsiktige bytter, som stabile hushold og bygging av vedlikehold av resiprositetsrelasjoner. Som et apropos bør det legges til at alle ovennevnte *socias* betalte ned lån i tide til tross for at de ikke hadde inntektsøkning. Dette er nok et indisium på at finansiell kapital ikke er det mest avgjørende kriteriet for hvem som betaler ned lån.

Socias flest har finitte og kvalitative mål for å ta opp et lån, snarere enn kvantitative som under kapitalistisk rasjonalitet (en abstrakt rikdom) (jf Sahlins 2004).

Ovennevnte *soicas* tok opp lån for å kjøpe en ny seng, forsterke sosiale relasjoner eller få mer kontroll over egen arbeidsdag og tid. *Socias* skiller seg derfor i stor grad fra öThe Economic Manö i den forstand at deres mål er begrensede. Dette betyr ikke at *socias* ikke forstår kapitalistisk logikk, eller ikke ønsker å øke sine inntekter. Jeg

ninger til hva de kan oppnå med lånene er basert forventningen om at et lån alene skal føre til inntektsøkning er derimot irrasjonell og uten hold i virkeligheten. Noen empiriske eksempler vil belyse mine argumenter.

7.2 Strategier for å øke innteker

7.2.1 Faktorer som påvirker husholds inntjening

Trygghet er det viktigste for *socias* og inntektsøkning representerer absolutt en form for økt trygghet. Jeg vil hevde at alle *socias* ønsker seg høyere inntekter, men ikke til enhver pris. For å oppnå inntektsøkning som en følge av et lån må det investeres i noe som kan generere avkastning. Mulighetene for investering er begrensede, og lånepenger brukes gjerne på foretak. For å drive foretak kreves det arbeidskraft, og dette er det ofte mangel på i fattige hushold. For de fleste *socias* er hverdagen allerede full av forpliktelser, og ekstra arbeid for å generere mer inntekter kan oppleves som en stor belastning.

Nora

Nora bor sammen med sine tre unge barn og ektefellen Noel. Hun arbeider med å selge kosmetikk i rurale områder. Nora bruker lånesummen og penger hun har tjent på kosmetikksalg til å investere i et brukt kjøleskap med fryser slik de kan selge kalde drikker og isposer hjemmefra på kveldstid. Foretaket går ganske bra, det er få andre som har kjøleskap i hennes område, og langt til nærmeste utsalg av kalde varer. Etter en måned har Nora nesten sluttet å selge kosmetikk på dagtid. Det var så slitsomt å reise opp i fjellene hver dag. Jeg arbeidet hele tiden, på markedet for å kjøpe varer på morgenen, i fjellene på dagen, i huset på kvelden. Jeg var utslitt. Nå kan jeg være hjemme og passe på barna samtidig som jeg tjener penger, sier hun fornøyd. Søsteren bor ved siden av og har et minipulperia. Det er stort sett hun som har tatt vare på Noras barn men hun har vært på arbeid. Noel arbeider som skomaker på Mercado Guanuca og er hjemmefra mesteparten av dagen.

Nora tok opp lån med tanke på å øke husholdets inntekter. De mulige strategiene hun kunne benytte for å gjøre dette var begrenset. Både Nora og Noel har allerede jobber som tar opp mesteparten av dagen. Nora velger derfor å kjøpe et kjøleskap for å kunne bruke kveldene til å tjene mer penger. Selv om dette gir inntektsøkning, medfører det også at hun må arbeide mer og har mindre tid til familie og øvrige

for å fase ut salget av kosmetikk. Nå selger hun ekstra penger, og har mer tid til familie og husarbeid. Hennes kontroll over hverdagen er bedre, og hun arbeidsbyrden er mindre. Nora selv er svært fornøyd. Det nye foretaket innebærer at Nora kan jobbe hjemmefra og få mer tid til familie og familiære forpliktelser.

Jeg treffer Nora igjen to måneder senere når hun kommer for å søke om et nytt lån. Jeg spør hvordan det går med det nye foretaket, og Nora forteller at to andre hushold i nabolaget har fått seg kjøleskap. Hun har satt ned prisen på varene sine, men salget hennes har allikevel gått ned. Husholdet har behov for ytterligere inntekter og det nye lånet skal hun bruke på å kjøpe kosmetikk.

Den uformelle sektoren i Matagalpa er stor, og det er mange økonomisk marginaliserte som leter etter nye levebrød. For de fleste *socias* er den uformelle økonomien den eneste muligheten for å tjene penger. Etter å ha observert at Nora gjorde god butikk, har to andre hushold valgt å starte med det samme. Husholdets inntekter har igjen gått ned, og Nora må ta opp salget av kosmetikk. Noras muligheter for inntjening likevel gode. Hun har mulighet til å reise hjemmefra og bruke store deler av dagen på å selge varer. Ikke alle *socias* har den muligheten.

Corina

Corina bor sammen med sin mann og deres fem barn på et lite gårdsbruk utenfor Matagalpa. Wilfredo dyrker bønner og jobber tidvis på en tekstilfabrikk. Arbeidet medfører at han ofte er borte flere dager av gangen. Corina har ikke mulighet til å forlate gårdsbruket for å arbeide, hun må passe barn og hus. Det ligger også for avsidesliggende til at hun kan starte et foretak i hjemmet. Hun bestemmer seg for å ta opp lån for å dyrke grønnsaker på en jordplett utenfor huset. Flommen som fulgte i kjølvannet av orkanen Felix ødela både bønner og grønnsaker, og gjorde store ødeleggelser på huset de bor i.

Corina forsøker etter beste evne å øke husholdets inntekter, men misslykkes som en følge av faktorer helt utenfor hennes kontroll. At flommen rammet nettopp deres jord så hardt er ikke tilfeldig. Gårdsbruket er lite og ligger utsatt til ved elvebredden. Etter perioder med dårlige innhøstninger har jord blitt solgt. Corina lykkes med å betale ned sitt lån på 1500 NIO, men er usikker på hvordan husholdet skal greie å betale ned lånet Wilfredo tok opp for å dyrke bønner. Kanskje ender det opp med at de igjen må selge jord. Eksempelet illustrerer hvordan husholds inntekter avhenger av en rekke

itt, og hvordan det foreligger begrensninger på
sine kreditten i produktive foretak.

Roselyn⁴²

Roselyn bor sammen med sin syke mor og sønnen Eusebio. Roselyn lærte sitt yrke av moren som også solgte kosmetikk. Etter at Roselyn fikk sønnen Eusebio avsluttet hun salget. Etter et slag har moren blitt redusert, og er ikke lengre i stand til å gå rundt for å selge. Når Roselyn kommer for å søke om lån har hun intet foretak og ingen inntekt. I tillegg er hun gravid igjen, og barnas far har flyttet fra henne. Hun låner 1000 NIO og invester er de i kosmetikk. Dette selger hun for nesten 1800 NIO. Deler av overskuddet brukte hun på mat, og del er på å kjøpe mer kosmetikk. Ved neste lån for hun tilkjent 1500 NIO som hun håper å selge for opp mot 3000 NIO. Roselyn hadde ingen inntekter da hun tok opp det første lånet, og lånet har dermed representert en betydelig inntektsøkning.

Roselyns strategi var svært risikabel, dersom hun ikke hadde lyktes med å selge kosmetikken ville hun høyst sannsynlig ikke kunne betalt ned lånet. Hennes behov for finansiell kapital var så akutt at hun allikevel valgte å gjøre et forsøk. Det at hun har erfaring som kosmetikkselger taler til hennes fordel. Roselyn har intet stort nettverk i Matagalpa, men kan reise tilbake til landsbygda hvor hun har etablerte kunder. Roselyn har lyktes i å øke sine inntekter gjennom å investere lånet, men inntektsøkningen blir ikke langvarig. Når det andre barnet kommer vil hun igjen måtte legge opp foretaksdriften. Arbeidet hennes innebærer lange dager på reisefot, og er ikke ideelt for et nyfødt barn. I ammeperioden vil hun derfor måtte være hjemme. Eksempelet viser hvordan human kapital er en viktig og ofte knapp ressurs, I den perioden Rosalyn har mulighet til det arbeider hun, men snart vil ikke husholdet ha en eneste produsent. Rosalyn sparer til barnet kommer, men inntektene kosmetikksalget genererer er så lave at husholdet ikke kan overleve lenge på det.

Eksemplene har illustrert hvordan lokalt økonomiske liv er svært ustabil og innslag av naturkatastrofer, ran, sykdom og endringer i husholdsstrukturen er hyppige og begrenser *socias* muligheter til å fritt kunne benytte sin arbeidskraft eller oppnå

⁴² Se også kapittel seks for en nærmere beskrivelse av Roselyns situasjon.

e *socias* må konkurrere med en mengde andre
men er det vanskelig å oppnå varig inntektsøkning.

7.2.2 Strategier som har gitt inntektsøkning

Louisa

Louisa fra lånegruppen *Esperanza*⁴³ er blant de mest kapitalsterke *socias*. Hun bor sammen med sine to barn samt søsteren og hennes sønn. Hun eier et lite bakeri som selger brød og bakevarer til ulike *pulperias* og *comedores*⁴⁴ i *barrio Guanuca*. Før hun startet dette lagde Louisa tortillas og mindre bakevarer. Dette gav henne lite inntekter, og hun lette etter måter å kunne øke sine inntekter på. Louisa tok selv kontakt med lokale myndigheter for å høre om de kunne hjelpe henne med å starte noe nytt. Etter lengre tids dialog og undersøkelse fikk hun kjennskap til et program som hjalp kvinner som ønsket å starte opp foretak. De kartla hennes situasjon og veiledet henne til å starte et bakeri. Lokale myndigheter hjalp også til med å klargjøre et rom i huset som kan tjene som bakeri, å opprette et nettsted samt andre promoteringstiltak og kartlegge markedet. Programmet kunne imidlertid ikke bistå med kreditt til å kjøpe inn nødvendig utstyr. Louisa er separert, og hennes amerikanske eksmann har flyttet tilbake til USA. Han gav henne penger til å sette i gang foretaket. Louisas søster tar seg av barna og husholdsarbeidet, og Louisa kan derfor legge mye tid i foretaket. Etterspørselen er større enn hva Louisa kan produsere med en ovn, og hun søker derfor lån hos PDM for å kjøpe en ytterligere ovn. Største mulige lånesum på 3000 NIO (for førstegangslånere) er langt fra tilstrekkelig, og Louisa forteller at hun også har fått lån hos et annet MKP samt lånt penger av eksmannen. Etter at hun kjøper ovnen øker produksjonen betydelig, og inntektene hennes øker fra 6000 til over 10000 NIO månedlig.

Louisas strategi er utilgjengelig for det store flertallet av *socias*. For å starte bakeriet krevdes det betydelig human, sosial og fysisk kapital i tillegg til mer finansiell kapital enn hva et lån hos PDM gir. Louisa er en svært ressurssterk og myndig dame, og vant med å ta kontroll over eget liv. Hun beskrev prosessen med å søke hjelp hos myndighetene som vanskelig og langvarig. Lese- og skrivekunnskaper var en forutsetning både for å innhente informasjon om muligheter og for å kunne inngå i programmet. Husholdet hennes inkluderer en annen kvinne som kan ta seg av barn og husholdsarbeid, noe som har frigjort tid og ressurser til å starte opp og drifte et større foretak. Oppstart av foretaket og kjøp av ytterligere produktive eiendeler krever

⁴³ Se kapittel seks.

⁴⁴ Comedor betyr spisestue eller matsal. Brukes ofte om mindre og lite formelle restauranter.

fikk disse pengene av sin eksmann, og kunne de betale renter eller avdrag. Nå genererer bakeriet en stabil inntekt, og det er mindre risikofylt å ta opp lån for å øke produksjonen. Lånet hun får gjennom PDM er langt fra tilstrekkelig til å gå til innkjøp av en ny ovn, og hun må derfor søke lån i andre MKP i tillegg til å benytte sine sosiale ressurser. Louisa har brukt lånet og andre former for assistanse til å komme seg ut av den uformelle økonomiske sektoren.⁴⁵ Foretaket står ikke i fare for å bli utkonkurrert siden masseproduksjonen innebærer at Louisa kan levere varer billigere enn mindre produsenter. Hun har faste kjøpere og kan nå planlegge og strukturere sin økonomi på en bedre måte.

7.3 Lånets betydning for *socias*

7.3.1 Mikrokreditt som kredittkort

De fleste *socias* befinner seg i en situasjon mellom Rosalyn og Louisa, hvor de verken hadde akutt behov for finansiell kapital eller tilstrekkelig kapital til å ville/kunne forsøke seg på ambisiøse prosjekt som Louisas. For majoriteten av *socias* representerte lånet og samarbeidet med PDM en av mange strategier for å øke husholdets sikkerhet og redusere sin egen fattigdom. Strategiene avhenger av husholdets sammensetning og lokale forhold og er rettet inn mot å øke ulike former for kapital, ikke bare finansiell kapital. Faktum at nær sagt alle *socias* sier seg svært fornøyde med sin deltagelse i PDM indikerer at de når målene om å redusere sin fattigdom. Dambisa Moyo skriver at *ömicrofinance in poor countries works much like credit cards in rich countries* (Moyo 2009:127), i forhold til at låntagerne betaler ned lån for å få tilgang på å ta opp ny kreditt. Sammenligningen kan trekkes lengre for majoriteten av *socias*. Et lån gjennom PDM gir langt på vei de samme mulighetene i Matagalpa som et kredittkort gir i Norge. Det representerer en mulighet til å gjøre større innkjøp, få kvantumsrabatt, og lette konsum i perioder med lav

⁴⁵ Hvilke effekter slike foretak har lokalt er usikkert, men flere mindre lokale produsenter opplever antakelig mindre salg som en følge av Louisas suksess.

as representerer det å ha tilgang på kreditt en-
ktigere for de økonomisk marginaliserte *socias*
enn nordmenn. De fleste soicas forsøker ikke å øke sine inntekter med lånet, noe de
færreste også gjør med kredittkort. Det forventes ikke at et kredittkort alene skal øke
inntekter for personer som driver enkeltmannsforetak i Norge. Den tilgjengelige
kreditten er ofte for lav, og det kreves langt mer enn kreditt for å opprette eller
forbedre et foretak. Det er nødvendig med andre ressurser som tid, kjennskap til
markedet, egnet utsalgssted etc. Selv om tilgjengelig kreditt hadde vært høy nok, er
det ikke tilrådelig å bruke den til å starte eller investere i et foretak, da kortsiktig
kreditt innebærer høye rentekostnader.⁴⁶ Enkeltmannsforetak medfører stor risiko, da
mislykkedes satsninger må dekkes av foretakseier personlig. En økonomisk rasjonell
mann ville høyst sannsynlig ikke valgt å benytte et kredittkort til å investere i et
enkeltmannsforetak i Norge. Forventingen til at et lån alene skal øke inntekter til
socias i Matagalpa er derfor irrasjonell selv innefor en kapitalistisk rasjonalitet.

7.3.2 Effektene av mikrokreditt

Socias fortsetter å ta opp lån fordi de gjennom kyndig bruk av lån oppnår
fattigdomsreduksjon, men sjelden i form av økte inntekter. Dette skyldes både at lave
inntekter ikke nødvendigvis er det mest definerende aspektet ved deres fattigdom, at
tilgjengelige strategier for å øke inntekter er risikable, og at mulighetene til å øke sine
inntekter ved hjelp av et lån alene er svært begrensede. Dette må sees i sammenheng
med at Matagalpa har en stor klasse av økonomisk marginaliserte. Gjennom å
fremme en definisjon av fattigdom som mangel på finansiell kapital hos et
enkeltindivid er PDMs kredittprogram med på å patologisere og normalisere
fattigdom (jf Nustad 2003). For at inntektsøkning skal bli en sannsynlig konsekvens
av deltagelse i MKP er det er nødvendig med en kartlegging av behov og samordning
av hjelpeapparat og ulike redskap for slik å hjelpe *socias* til å ta skrittet ut av en
marginal økonomisk posisjon. Dette må være et langsiktig prosjekt som gjøres på

⁴⁶Se for eksempel Oslo kommunes råd til de som skal etablere egen virksomhet på www.etablerersentrene-akershus.no/files/tips/okonomistyring.pdf, hentet ut 07.04.09.

ikke på å gripe inn på individnivå. Dette kan
paradigmet om finansiell tilnærming. For å oppnå
målet om finansiell bærekraft må tjenestene standardiseres, og man har ikke kapasitet
til å tilby mer enn noen få kredittprodukter.

Oppsummering

Kapittelet har vist hvordan tilgang på kreditt gjør *socias* i bedre stand til å håndtere sin økonomiske hverdag og øke trygghet. For mange representerer dermed lånet en mulighet til å redusere fattigdom. Kreditt til produksjon og investering er den formen for mikrokreditt som er mest kjent (jf Gulli 1998), men den representerer bare en blant mange strategier *socias* benytter for å redusere sin fattigdom. Det er ikke den vanligste strategien, og kun et fåtall *socias* har som mål å øke sine inntekter med lånene. Jeg har vist at dette både er fordi lave inntekter ikke nødvendigvis oppleves som det mest definerende aspektet ved det å være fattig, og fordi det eksisterer en rekke begrensninger på *socias* muligheter til å oppnå inntektsøkning. For at inntektsøkning skal være en sannsynelig konsekvens av et lån må dette i større grad tilpasses hver enkelt *socia* og ofte kombineres med andre former for assistanse. For at dette skal representere et reelt alternativ for fattige mennesker må de i større grad være forsikret mot risikoen det innebærer å starte opp et større enkeltmannsforetak. Siden dette innebærer langt høyere driftskostnader kan det vanskelig gjøres av MKP som har som mål å bli selvfinansierte.

er kreditten

öSuperkredittenö er skapt av feedbackeffekten mellom det nåværende bistandspolitiske klimaet som fokuserer på neoliberal reform og fattigdomsreduksjon (jf Mosse 2005) og mikrokredittbevegelsen som søker å relegitimere sine aktiviteter innenfor dette paradigmet. öSuperkredittenö kan evalueres etter metoder og kriterier skapt av og for kommersielle kredittinstitusjoner. Disse metodene baserer seg på predikative modeller, og tillegger penger en kraft de ikke innehar. öSuperkredittenö definerer fattigdom som mangel på finansiell kapital, og løsningen på problemet er å tilføre kapital. Gjennom MKP skal låntagere innsosialiseres i kapitalistisk rasjonalitet (jf Moyo 130-132), og vil derfor søke høyest mulig avkastning på investeringen. Intensjonen med ösuperkredittenö er fattigdomsreduksjon, og det antas at det er de fattige/fattigste som får kreditt. I dagens bistandsdiskurs kan man ikke være fattig og samtidig ha tilgang på finansiell kapital (jf Talle 2002). Høye tilbakebetalingsrater regnes dermed som bevis på at intensjonen om fattigdomsreduksjon er oppnådd.

Etnografi viser at selv om PDM har en tilbakebetalingsrate på over 95 prosent, betyr ikke dette at 95 prosent av *socias* har opplevd inntektsøkning. Deltagelse i et MKP er en av mange strategier *socias* benytter for å redusere usikkerheten knyttet til en marginal økonomisk situasjon, og representerer i den forstand en form for fattigdomsreduksjon. Mange *socias* har også funnet måter å nyttegjøre seg lånene sine på som er rettet inn på å øke ulike former for kapital. Fattigdom i Matagalpa innebærer først og fremst den usikkerheten og mangel på kontroll som kommer med en marginal økonomisk situasjon. Ethvert forsøk på å redusere fattigdom på varig basis må derfor adressere de prosesser som bidrar til fremveksten av en økonomisk marginalisert klasse i Matagalpa. Dette innebærer endring av makroøkonomiske strukturer som internasjonal handel, reform av nasjonale velferdsordninger og tiltak for å redusere urbanisering. Mikrokreditt kan, især sammen med andre former for assistanse, bidra til å hjelpe enkelte hushold ut av en økonomisk marginal situasjon. Men prosessene som skaper den økonomiske underklassen vil sørge for at andre tar deres plass. öSuperkredittenö fortrenge alternative løsninger som adresserer de mer

fremveksten av en økonomisk marginalisert

Jeg har i denne oppgaven presentert et MKP som på overflaten ser ut til å være en suksess. PDMs kredittprogram består med fornøyde donorer, administrativt ansatte, bistandsarbeidere og *socias*. Etnografi og analyser av faktisk samhandling har forklart hvordan PDM skapes som en suksesshistorie, samtidig som jeg har analysert feedbackeffekten på global policy. PDMs mikrokredittprogram bidrar både til fattigdomsreduksjon og til å opprettholde og normalisere de prosesser som fører til fattigdom.

Acosta, P., Fajnzylber, P. og Lopez, J. H. 2007. *The Impacts of Remittances on Poverty and Human Capital: Evidence from Latin American Household Surveys*. Washington D.C.: World Bank

Annist, A. 2005. "The Worshippers of Rules? Defining Right and Wrong in Local Participatory Project Applications in South-Eastern Estonia" I D. Mosse og D. Lewis (eds) *The Aid Effect*. London: Pluto Press.

Appadurai, A. 1996. "The Production of Locality" i A. Appadurai. *Modernity at Large*, 1996. Minneapolis: University of Minnesota Press. (s.178-199).

Arce, A. og Long, N. 1992. "Ch. 9: The Dynamics of Knowledge. Interfaces between Bureaucrats and Peasants" i N. Long og A. Long (eds.) *Battlefields of Knowledge: The Interlocking of Theory and Practice in Social Research and Development*. London: Routledge.

Babb, F. 2001. *After revolution: mapping gender and cultural politics in neoliberal Nicaragua*. Austin: University of Texas Press.

Blau, P. 1964. *Exchange and power in social life*. New York: John Wiley & Sons.

Bloch, M. og Parry, J. 2001 "Introduction: Money and the Morality of Exchange" i J. Parry og M. Bloch (eds.) *Money and the Morality of Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.

olisms of Money in Imeriaö i J. Parry og M. Bloch

(eds.) *Money and the Morality of Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bourdieu, P. 2005. *Distinksjonen*. Oslo: Pax.

Bourdieu, P. 1991. *Language and Symbolic Power*. Cambridge: Polity.

Bourdieu, P. 1962. *The Algerians*. Boston: Beacon Press.

Carrier, J. G. 1995. öCh. 1: Gifts and Commodities, People and Thingsö I J. Carrier
Gifts and commodities: exchange and western capitalism since 1700. London:
Routledge.

Chayanov, A. V., Thorner, D., Kerblay, B. og Smith, R. (eds) 1966. *A. V. Chayanov
on the Theory of peasant economy*. Manchester: Manchester University Press.

Christen, R.P., Rhyne, E., Vogel, R. and McKean, C. 1995. öMaximizing the
Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance
Programsö, *USAID Program and Operation Assessment Report No. 10*. Washington
D.C.: USAID.

Coser, L. og Merton, R. 1977. *Masters of sociological thought: ideas in historical
and social context*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Cowen, M. og Shenton, R. 1996. *Doctrines of Development*. London: Routledge.

Delgadillo, A. V. 1998. *Reforma al sistema de pensiones en Nicaragua*. Managua:
Instituto Nicaraguense de Seguridad Social.

- ers, A. 2003. "öPrólogo: un desarrollo entre fomento y relegación" i P. van Dijk et al. (eds) *Microfinanzas en Nicaragua*. Cuadernos de CEDLA No. 14.
- Dore, E. 2006. *Myths of Modernity: Peonage and Patriarchy in Nicaragua*. Durham: Duke University Press.
- Eggebø, O. 2004. "Jeg skulle gjerne hatt en onkel i Miami" : om betydningen av den nicaraguanske migrasjonen til og fra USA. Universitetet i Oslo: Hovedoppgave i Sosialantropologi.
- Escobar, A. 1995. *Encountering development : the making and unmaking of the Third World*. Princeton: Princeton University Press.
- Espinoza, V. og Lobato, L. 2005. *A. Región Norte Central de Nicaragua: Matagalpa y Jinotega través de su historia*. Managua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.
- Eyben, R. 2005. "Whose Aid? The Case of the Bolivian Elections Project" i D. Mosse og D. Lewis (eds) *The Aid Effect*. London: Pluto Press.
- Ferguson, J. 1994. *The Anti-Politics Machine*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Firth, R. 1951. *Elements of Social Organization*. London: Watts.
- Foucault, M. 1975. *Discipline and Punish: the Birth of the Prison*, New York: Random House.

*underdevelopment in Latin America: historical
studies of Chile and Brazil.* New York: Monthly Review Press.

Garbett, G. Kingsley. 1970. "The Analysis of Social Situation" i Man. *The Journal of the Royal Anthropological Institute* 5. (ss. 214-227)

Grillo, R. D. 1997. "Ch. 1. Discourses of Development" I R. D. Grillo og R. L. Stirrat (eds.) *Discourses of development: anthropological perspectives.* Oxford: Berg.

Gudeman, S. 1978. *The demise of a rural economy: from subsistence to capitalism in a Latin American village.* London: Routledge.

Gulli, H. 1998. *Microfinance and Poverty: Questioning the Conventional Wisdom.* Inter-American Development Bank, Washington D.C.

Gupta, A. og Ferguson, J. 1997. "Discipline and practice: «The field» as site, method, and location in anthropology" i A. Gupta og J. Ferguson (eds.): *Anthropological Locations.* Berkeley: University of California Press. (s. 1-46).

Hastrup, K. 1995. *A Passage to Anthropology,* London: Routledge.

Helmore, K. og Singh, N. 2001. *Sustainable livelihoods: building on the wealth of the poor.* Bloomfield: Kumarian Press.

Hylland Eriksen, T. 1998. *Små steder, store spørsmål: innføring i sosialantropologi.* Oslo: Universitetsforlaget.

Islam, T. 2007. *Microcredit and poverty alleviation.* Ashgate Publishing Limited, Aldershot.

Fashionable Fallacies and Workable Realities. Brighton: Institute of Development studies.

Jenkins, R. 2002. *Pierre Bourdieu: revised edition*. London: Routledge.

Kalland, A. 1993. 'Management by Totemization: Whale Symbolism and the Anti-Whaling Campaign' I *Journal of the Arctic Institute of North America* 46 (2).

Lancaster, R. N. 1988. *Thanks to God and the revolution: popular religion and class consciousness in the new Nicaragua*. New York: Columbia University Press.

Lancaster, R. N. 1992. *Life is hard: machismo, danger, and the intimacy of power in Nicaragua*. Berkeley: University of California Press.

Leach, E. 1976. 'Introduction, kap. 1- kap. 2' I E. Leach: *Culture and Communication*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ledgerwood, J. 1999. *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*. The World Bank, Washington D.C.

Lien, M. 1998. 'Between market exchange and friendly favour: An ethnographic Study of advertising exchange.' *Sosiologi i dag* (4).

Lipton, M. 1982. 'Game against nature: theories of peasant decision making.' i John Harriss (ed.) *Rural Development: Theories of peasant economy and agrarian change* London: Hutchinson University Library.

Academic Press: New York.

Lundgren, I. 2000. *Lost Visions and New Uncertainties: Sandinista profesionales in northern Nicaragua*. Stockholm Studies in Social Anthropology: Doctoral dissertation.

Mauss, M. 1995. *Gaven*. Oslo: Cappelen Akademiske Forlag

Meillassoux, C. 1972. "From Reproduction to Production: A marxist approach to economic Anthropology" I *Economy and Society* vol 1.

Microcredit Summit.1998. *Draft Declaration*. Washington D.C.: Result Education Fund

Mintz, S. W. (1973) öA note on the definitions of peasantries.ö I *Journal of Peasant Studies*. Vol. 1, utgave 1.

Moore, H. 1999. "Anthropological Theory at the turn of the Century" i Henrietta Moore (ed.) *Anthropological Theory Today*. Cambridge: Polity Press.

Mosse, D. 2005. öGlobal governance and the ethnography of international aid,ö I D. Mosse og D. Lewis (eds) *The Aid Effect*. London: Pluto Press.

Moyo, D. 2009. *Dead Aid: Why Aid is Not Working and How There is Another Way for Africa*. London: Allen Lane.

valtningen av ting ó økonomisk antropologi.ö I F.

Nielsen og O. Smedal (eds.) *Mellom himmel og jord: Tradisjoner, teorier og tendenser i sosialantropologien*. Bergen: Fagbokforlaget.

Nkurunziza, E. og Rakodi, C. 2005. *Urban families under pressure: conceptual and methodological issues in the study of poverty, HIV/AIDS, and livelihood strategies*.

University of Birmingham: International Development Department.

Nomedal, J. og Brathen, S. 2008. *Kosmos 10: Lærebok i samfunnsfag for 10. klasse*.

Oslo: Forlaget Fag og Kultur.

Nowak, B., Scheyvens, R. og Scheyvens H. 2003 öChapter 8: Ethical Issues.ö i R.

Scheyvens og D. Storey (eds.) *Development Fieldwork: A Practical Guide*. London:

Sage Publications Ltd.

Nustad, K. G. 2003. *Gavens makt: norsk utviklingshjelp som formynderskap*. Oslo:

Pax.

Oksala, J. 2008. *How to read Foucault*. New York: W. W. Norton & Company.

Ortiz, S. 2005. öDecisions and choices: the rationality of economic actors.ö i J.

Carrier (ed.) *A Handbook of Economic Anthropology*. Cheltenham: Edward Elgar

Publishing House.

Otero, M. 1999. öBringing Development Back, into Microfinance.ö I *Journal of*

Micrfinance. Vol 01, no. 1.

America. Cambridge: Harvard University Press.

Polanyi, K. 1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.

Poncela, A. F. og Steiger, B. 1996. "The Disruptions of Adjustment: Women in Nicaragua." I *Latin American Perspectives* Vol. 23, No. 1.

Rhyne, E. og Otero, M. "Financial Services for Microenterprises: Principles and Institutions," i M. Otero og E. Rhyne (eds.) *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. Kumarian Press, West Hartford 1994.

Rich, A. 1985. "Notes towards a politics of location" I M. Diaz-Diocartez og I. Zavala (eds.) *Women, feminist identity and society in the 1980's: selected papers*. Amsterdam: John Benjamins Publ. Co.

Robinson, M.S. 1998. "Microfinance: The paradigm Shift from Credit Delivery to Sustainable Financial Intermediation," i M.S. Kimenyi, R.C. Wieland and J.D. Von Pischke (eds.) *Strategic Issues in Microfinance*. Aldershot: Ashgate.

Rosenberg, R. 1994. *Beyond Self-Sufficiency: Licensed Leverage and Microfinance Strategy*. USAID, Washington D.C.

Talle, A. 2002. "Kvinner og utvikling ó tjué ár senere." I *Norsk Antropologisk tidsskrift* 13. árgang (1-2)-

Universitetet i Oslo: Hovedoppgave i sosialantropologi.

Tsing, A. 2002. "The Global Situation" i J. Xavier og R. Rosaldo (eds.): *The anthropology of Globalization*. Oxford: Blackwell. (s. 453-485).

Sahlins, M. D. 2004 [1972] *Stone Age Economics*. Routledge: London.

Sen, A. K. 1999. *Development as freedom*. New York: Knopf. ???????

Shekh, M. N. "Microfinance and Poverty Reduction: A Changing Paradigm" i D. Banik (ed.) *Poverty, Politics and Development: Interdisciplinary Perspectives*, Fagbokforlaget, Bergen 2006.

Spalding, R. J. 1994. *Capitalists and Revolution in Nicaragua: Opposition and Accommodation, 1979-1993*. Chapel Hill: The University of North Carolina Press.

Steward, J. H. et al. 1956. *The people of Puerto Rico*. Urbana: University of Illinois Press.

Vik, R. E. 2007. *The social construction of success: policy and practice in a Bolivian microfinance institution*. Universitetet i Oslo: Hovedoppgave i sosialantropologi.

Wadel, C. 1991. "Feltarbeid som runddans mellom teori, metode og data" i C. Wadel: *Feltarbeid i egen kultur*. Flekkefjord: SEEK.

Weber, M. 1968 [1914]. *Economy and society : an outline of interpretive sociology / Max Weber* ; edited by Guenther Roth and Claus Wittich. New York: Bedminster Press.

tant ethic and the spirit of capitalism. London:

Routledge.

Wiggen, Guri C. 2005. *Fra almisser til verdighet? Mikrokreditt ó bank for fattige.*

Oslo: Civita.

Wolf, E. R. 1966. *Peasants*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall Inc.

Wolf, E. R. 1994. öCh. 15: Facing Power: Old Insights, New Questionsö, i R.

Borofsky (ed) *Assessing Cultural Anthropology*. New York: McGraw-Hill

Companies.

Yunus, M. og Jolis, A. 2003. *Banker to the poor: micro-lending and the battle
against world poverty*. New York: Public Affairs.