

# ¿Transmitir o producir conocimientos? Un análisis comparativo de la implementación de una política social a nivel local.

Autor:

Koberwein, Adrián & Doudtchitzky, Samanta.

Revista:

Cuadernos de antropología social

2007, N°25, pp. 133-150



Artículo



## ¿Transmitir o producir conocimientos? Un análisis comparativo de la implementación de una política social a nivel local

Adrián Koberwein\* y Samanta Doudtchitzky\*\*

### RESUMEN

Con el objetivo de indagar en las dinámicas diferenciales que adopta la aplicación de una política social nacional, realizamos un análisis comparativo de la implementación de un programa de microcréditos en dos localidades de diferentes provincias de la Argentina. Se trata del Banco Popular de la Buena Fe. El otorgamiento de los créditos implica la puesta en juego de conocimientos y saberes que operan como mecanismos de producción de relaciones tanto jerárquicas como igualitarias. En un caso, se trata de un conocimiento personal que implica la construcción de confianza mutua, poniendo en juego relaciones sociales que son entendidas en términos de igualdad y cooperación. En el otro caso, se trata de un conocimiento transmitido por un especialista, lo que implica concebir las relaciones entre quienes lo reciben y quienes lo ofrecen como jerárquicas.

**Palabras Clave:** Políticas sociales, Microcrédito, Contexto local, Método comparativo, Etnografía

---

\* Licenciado en Ciencias Antropológicas UBA. Maestrando IDES-IDAES/UNSAM. Becario doctoral del proyecto UBACyT F084 “Representaciones Sociales y Procesos Políticos Análisis antropológico de los límites de la política” (Director: Mauricio Boivin). Auxiliar docente de Antropología Social y Cultural, Carrera de Ciencias de la Comunicación, UBA. Dirección electrónica: [adriankoberwein@gmail.com](mailto:adriankoberwein@gmail.com)

\*\* Licenciada en Ciencias Antropológicas UBA. Auxiliar docente de Antropología Social y Cultural, Carrera de Ciencias de la Comunicación, UBA. Dirección electrónica: [samantadou@gmail.com](mailto:samantadou@gmail.com)  
Fecha de realización: noviembre 2006. Fecha de entrega: noviembre 2006. Fecha de aprobación: junio de 2007.

## ABSTRACT

With the aim of investigating the differential dynamics that the application of a nationwide policy adopts, we develop a comparative analysis of the implementation of a micro-credit program in two towns in different Argentine Provinces, known as “Banco Popular de la Buena Fe”. The conferring of loans entails the use of knowledge and skills who work as production mechanisms of hierarchical relationships, as well as egalitarian. In one case, we refer to personal knowledge that implies the construction of mutual trust, resorting to social relationships which are understood in terms of equality and cooperation. In the other case, we refer to a knowledge transmitted by a specialist, which implies conceiving hierarchical relationships between the specialist and those who receive it.

**Key Words:** Social policies, Micro-credit, Local level, Comparative method, Ethnography

## RESUMO

Nosso objetivo é indagar nas diferentes dinâmicas adotadas pela aplicação de uma política social nacional; para isso temos realizado uma análise comparativa da implementação de um programa de micro-créditos em duas localidades situadas em diferentes estados (“provincias”) da Argentina. Trata-se do Banco Popular de la Buena Fe. O outorgamento dos créditos põe em jogo conhecimentos e saberes que agem como mecanismos de produção de relações tanto hierárquicas quanto igualitárias.

No primeiro caso, trata-se de um conhecimento pessoal construído na base da confiança recíproca e de relações sociais de igualdade e cooperação. No outro, o conhecimento é transmitido por um especialista, ou seja, a través de relações hierárquicas entre quem recebe e quem oferece.

**Palabras-chave:** Políticas sociais, Micro-créditos, Contexto local, Método comparativo, Etnografía

## INTRODUCCIÓN

En el presente artículo nos proponemos indagar comparativamente en los mecanismos de generación de jerarquías y desigualdades en el marco de la implementación de una política social nacional a nivel local<sup>1</sup>. Nuestro análisis estuvo centrado en la interacción entre quienes entregan los recursos y quienes los reciben en instancias específicas del proceso de implementación de un programa de microcréditos: el Banco Popular de la Buena Fe, un componente del

Plan Nacional Manos a la Obra. Esta política social tiene como objetivo, según consta en su manual operativo, “promover el trabajo y la producción para el autoconsumo, venta y reventa de productos y servicios”, a partir de la entrega de microcréditos. Estos créditos están destinados, según el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, a los sectores más empobrecidos.

Al ser créditos, lo que se da y lo que se recibe es, estrictamente hablando, dinero. Sin embargo, junto con el dinero circulan a su vez conocimientos y valores de distinto tipo. Es en esta circulación de conocimientos y valores que hemos encontrado uno de los mecanismos generativos de relaciones igualitarias, así como jerárquicas y desiguales entre los actores de esta política social.

Nuestras reflexiones comienzan con una curiosidad: durante la “crisis del 2001”<sup>2</sup> –marcada entre otras cosas por la incautación de depósitos, la devaluación del peso, la renuncia del presidente, los saqueos y el cierre de bancos– ocurrió un hecho que aparentemente iba a contramano. Al lado de los bancos que cerraban se fundó uno nuevo que comenzó a crecer desde entonces en forma ininterrumpida. A partir de un capital inicial (o fondo semilla como suele decirse) de diez mil pesos<sup>3</sup> para cada “organización provincial” del banco, hoy lleva aproximadamente cuatro mil créditos otorgados, por un monto que supera los tres millones de pesos. Sin embargo, no se trata de cualquier banco. Es *el banquito*<sup>4</sup>, como les gusta decir a sus prestatarios y a sus promotores; es *nuestro, de la gente*, afirman todos. Es un banco con *mística* y con *espíritu*, un banco que *vive* y que *posibilita a los más pobres acceder al crédito*, entregando sumas que no superan los \$500, a devolver durante seis meses en cuotas semanales.

Hemos notado que las relaciones entre quienes entregan el dinero y quienes lo reciben adoptan formas y significados distintos. En ciertos casos son expresadas las jerarquías y en otros son ponderadas las relaciones entendidas en términos igualitarios. A partir de un análisis comparativo entre dos localidades en las cuales funciona el *banquito*, trataremos de mostrar cómo se producen estas diferencias.

#### LA COMPARACIÓN: CONSIDERACIONES PREVIAS

La comparación tendrá como eje la implementación de este programa en dos localidades, una ubicada en el conurbano bonaerense y otra emplazada en una provincia del litoral argentino, que denominaremos aquí con los nom-

bres ficticios de “El Farol” y “Machado” respectivamente. Ahora bien, una de las preguntas habituales al momento de realizar un análisis comparativo desde la antropología refiere a si los casos elegidos son efectivamente comparables. Esto que parece una obviedad, no lo es, pues en los análisis de este tipo intervienen factores de no poca importancia que determinan el resultado final de la comparación. Uno de estos determinantes está relacionado con los objetos de comparación que, tal como afirma Barth (2000b), hacen que el método comparativo en antropología presente ciertas dificultades que hay que tener en cuenta: no tratamos con unidades comparativas u objetos delimitados y autoevidentes como en otras ciencias. La construcción antropológica de un grupo, una sociedad o una cultura “siempre fue una unidad (...) incómoda: la utilidad de tal tipo de construcción se tornó, de hecho, bastante cuestionable” Barth, (2000b:190). Otro de los determinantes es el problema de la escala: es habitual que en la verificación de la compatibilidad de los casos comparados se tengan en cuenta consideraciones espaciales (territoriales) y demográficas. En este sentido, estaríamos únicamente autorizados a comparar cuando los hechos etnográficos *en* las comunidades-caso que elegimos para comparar, se corresponden con equivalencias morfológicas *de* las comunidades comparadas.

Como demostraron Rosato y Quirós (2004), las correspondencias de escala en dichos términos quedan minimizadas siempre y cuando tengamos en claro que no comparamos realidades empíricas delimitadas. Lo que comparamos son descripciones de comportamientos y prácticas de grupos y sujetos que ocupan posiciones homólogas (tanto estructurales como funcionales) en los respectivos espacios sociales en donde actúan. Nuestro propio caso podría presentar diferencias de escala. Sin embargo, coincidiendo con Rosato y Quirós, podríamos decir que, en términos generales, nuestro punto de partida no es la diferencia sino la semejanza. Se trata de una comparación entre dos espacios sociales estructuralmente homólogos y funcionalmente equivalentes, articulados en un marco común de referencia: la puesta en práctica de una misma política social. “Así, la comparación envuelve la identificación de dos formas como *variantes* de una *misma*, lo que implica construir una categoría abarcativa en la cual las dos formas puedan ser incluidas, comparadas y contrastadas” Barth, (2000b:188). Dicho esto, una de las preguntas de rigor es, ¿para qué comparamos? Es decir, ¿qué buscamos con la comparación?

Los antropólogos clásicos (desde Morgan a Lévi-Strauss) nos han demostrado que “las pautas del comportamiento social pueden repetirse y se repiten en contextos ampliamente diferenciados” (Leach, 1998:171). Lo que

se les ha criticado insistentemente es la forma en que realizaron sus comparaciones para llegar a tales conclusiones en el marco de una búsqueda de leyes universales. En lugar de esto, afirma Leach, debemos partir del hecho de que similares configuraciones de fenómenos se repiten en distintos contextos, y que “no estamos descubriendo verdades de la naturaleza independientes de los actores humanos, sino más bien las posibilidades de la acción humana como tal” (Leach, 1998:172). Tal orientación, prosigue este autor, nos conduce no a demostrar que una serie de fenómenos se repite en distintos contextos culturales sino a indagar en, por un lado, cuál es la lógica que pone determinados fenómenos sociales y culturales en relación con un contexto determinado. Esta pregunta nos lleva, por otro lado, a considerar qué variaciones de esta serie de fenómenos son conceptualmente posibles para dicho contexto. Por último, y aquí el nuevo sentido que adquiere la comparación, ¿cuál de estas variaciones ocurre realmente y en qué circunstancias? De esta forma, “el resultado de tal procedimiento es una comparación de contrastes más bien que unas comparaciones de similitudes” (Leach, 1998:172).

En consecuencia, presentaremos a continuación el ‘marco general’ dentro del cual los casos analizados están inmersos, para luego volcarnos a buscar los contrastes que presentan, en función de indagar en las variabilidades que puedan presentarse en la implementación de esta política social denominada el Banco Popular de la Buena Fe.

## EL *BANQUITO*, SU FUNCIONAMIENTO Y SUS PROTAGONISTAS

Los distintos bancos, coordinados por Organizaciones No Gubernamentales a quienes el Ministerio, a través de una organización provincial (también ONG), deriva los fondos, operan a nivel de las localidades. Dichas organizaciones locales son las responsables de *construir* y sostener a los bancos. Como la gran mayoría de los microcréditos de este tipo<sup>5</sup>, el Banco Popular de la Buena Fe otorga el dinero bajo la *garantía de la palabra empeñada*, debiendo los potenciales prestatarios formar un grupo de cinco miembros, quienes reciben el préstamo en forma escalonada a medida que se van cancelando las deudas individuales. De esta forma, *el grupo funciona como garantía* del crédito otorgado. Es decir, si uno no paga, el resto debe hacerse cargo de la deuda. Es por ello que la *mutua confianza* se transforma en un valor deseable y puesto constantemente a prueba. La garantía debe ser construida a partir de un trabajo y un

tiempo claramente definidos y organizados a través de sucesivas *reuniones* en donde los promotores del banco *capacitan* a los futuros prestatarios y les transmiten las *pautas culturales y valores del banquito*. Todo prestatario del banco debe haber atravesado las distintas reuniones de capacitación como condición excluyente para recibir el crédito, además de haber presentado un proyecto, sea éste productivo, de servicios o de reventa, que es sometido a su evaluación para el efectivo desembolso del dinero una vez aprobada su viabilidad.

Hemos notado que la determinación de este carácter viable (o no) de los proyectos tiene, según las circunstancias, significados muy distintos. Dependen de una negociación y disputa entre el banco y los potenciales prestatarios que contempla mucho más que los aspectos estrictamente económicos de los emprendimientos. Es decir, la rentabilidad de los mismos no es un excluyente para determinar la aprobación de los créditos. Además de los aspectos técnico – económicos de los emprendimientos, se evalúa a la persona en función de los valores a los cuales adscribe. Antes de entrar en detalle, sin embargo, consideramos que se hace necesaria una breve descripción de las características de este banco.

Cada *banquito* tiene un rango de acción en un territorio previamente definido, aunque de acuerdo a criterios variables. Sus prestatarios no pueden provenir de más allá de límites fijados<sup>6</sup>. A su vez, cada banquito tiene su *centro* en el cual se realizan los pagos de las cuotas, actividad que junto con eventos sociales de todo tipo<sup>7</sup>, constituyen *la vida* de ese *centro*. Se procura que las *reuniones de centro*, que se realizan semanalmente, sean siempre en el mismo lugar –una parroquia, una biblioteca popular, la sede de la ONG que oficia de banco, etc.– y siempre el mismo día y a la misma hora. Sin embargo, para participar de ellas hay que pertenecer al *banquito* ya sea como prestatario, como promotor o como referente provincial.

Son prestatarias del *banquito*, entonces, todas aquellas personas que tienen su crédito aprobado y que participaron de las *jornadas de capacitación*. Los *promotores* son quienes acompañan a los prestatarios durante todo el proceso de otorgamiento y devolución de los créditos: orientan en la constitución de los grupos, capacitan en la metodología del programa, aprueban los proyectos y cobran los reembolsos. Asimismo, son los responsables de transmitir y promover entre los prestatarios las *pautas culturales y los valores* del programa.<sup>8</sup> Todo esto se realiza bajo la coordinación y supervisión del referente provincial, una figura que oficia de puente y articulación entre el *banquito* local y el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. El *referente provincial* es quien conforma los

equipos de promotores de las distintas ONGs locales que se constituyen en *banquitos*. Los lineamientos del programa determinan que el equipo promotor debe conformarse con *gente que ya venga realizando trabajos comunitarios en los barrios*. Para el caso de “El Farol”, localidad del conurbano bonaerense, quienes se convirtieron en promotoras se desempeñaban como voluntarias de Caritas desde hacía varios años. Para el caso de “Machado”, la ciudad del litoral, el equipo promotor estaba conformado por miembros de una ONG *con una inserción social fuerte en el barrio*.

Como decíamos, antes de poder participar de la *vida de centro* como miembros plenos del *banquito*, los potenciales prestatarios deben participar de las *jornadas de capacitación*. Estas jornadas concluyen con la aprobación final (o el rechazo) de sus proyectos. Es durante estas reuniones, que se extienden por aproximadamente dos meses, que se construye además la *garantía solidaria* del préstamo.

En el *banquito* de “El Farol”, hemos notado que el proceso de aprobación de los proyectos implica la puesta en juego de representaciones y valores como la *confianza*, la *honestidad*, el *compromiso*, la *solidaridad*, la *acción comunitaria* que, lejos de presentar un carácter unívoco, son objeto de negociación y disputa entre actores posicionados socialmente de forma diferencial. Estos *valores*, entendidos como inherentes a las personas, son ponderados por el banco al momento de tomar la decisión de aceptar como prestatario a quien lo solicite. Por otro lado, para el *banquito* de “Machado” hemos notado que, aunque estos valores también se despliegan durante el proceso de otorgamiento de los créditos, lo excluyente para convertirse en prestatario es *haber hecho bien las cuentas* de costos, precios y ganancias que implica el armado y la gestión de los proyectos. Sin embargo, *los números no importan. Lo importante es que la gente entienda y aprenda a hacer las cuentas* durante los dos meses de las *jornadas de capacitación*.

#### PENSAR UN PROYECTO ES CONOCER A LAS PERSONAS

Durante el transcurso de las *jornadas de capacitación*, el grupo debe ir completando una *carpeta de proyecto* que es entregada por el banco a cada uno de sus miembros. El llenado de estas carpetas se realiza fundamentalmente durante las reuniones, que tienen también por finalidad que el grupo se conozca entre sí para generar un vínculo con los compañeros



y con el equipo promotor. En función de ello, la premisa es que cada uno de los miembros del grupo, pero sobre todo el promotor, debe *conocer la realidad de los demás*. Para facilitar este proceso de conocimiento, las reuniones se realizan rotativamente en las casas de los distintos miembros del grupo y en la “sede” en donde opera el *banquito*, llamada *centro*.

Las carpetas sobre las cuales se trabaja constan de cinco hojas en las cuales figuran distintas planillas a llenar con la información requerida por el banco acerca del proyecto y la situación económica y familiar de la persona. La metodología del programa estipula, además, que durante este tiempo los promotores deben transmitir al grupo los *valores y pautas culturales* del *banquito*. Ambas actividades van desarrollándose en paralelo. En vistas de transmitir estos *valores* del banco, los promotores deben trabajar sobre la *línea de la vida del grupo*. Se trata de un ejercicio en el cual todos los presentes, incluso los promotores, deben tomarse unos minutos para escribir en una hoja en blanco *los siete hechos más importantes de su vida*. Una vez plasmados en papel, estos siete momentos vitales de cada uno son compartidos con los demás. Así comienza un proceso de conocimiento personal entre el grupo que, una vez *consolidado*, sentará las bases para la *garantía de la palabra o garantía solidaria*. A su vez, el grupo trabaja sobre los aspectos técnico – económicos de los proyectos. En función de ello, deben volcar en las planillas una serie de datos en forma de respuesta a determinadas preguntas: *¿cuántos clientes pienso tener?, ¿cuáles son mis competidores más próximos?, ¿por qué me comprarían a mí y no a la competencia?* El armado de las carpetas es un *proceso colectivo*, pues cada uno de los miembros del grupo aporta, opina, corrige y comenta las respuestas de los demás.

Un tema recurrente en estas charlas son las dificultades económicas que se han vivido durante los últimos años y se viven en el presente. Es muy común en este sentido que algún miembro del grupo traiga a colación el hecho de que está cobrando algún plan social del Estado. Un buen promotor debería intervenir precisamente en este momento: *esos planes son asistencialistas, acá nadie les pide nada. Por eso damos crédito, hay que devolver, y aunque el interés sea un poquito alto, eso es para que el que viene atrás de ustedes pueda también recibir un crédito*. En este contexto, el asistencialismo se vincula a una práctica inmoral –la inmoralidad residiría en los políticos que entregan los planes, no en el beneficiario que lo recibe– contra la cual el *banquito*, por su misma esencia, estaría luchando. Éste es el ejemplo más explícito de la forma en que los valores del *banquito* son transmitidos durante estas *jornadas de capacitación*.

Volviendo a las carpetas, además de *estrategias de marketing*, se les pide a los miembros del grupo que desarrollen una estructura de costos. A tal efecto, deben volcar pormenorizadamente todos sus ingresos y egresos familiares. Cuánto gastan en educación, en recreación, gas, teléfono, remedios, luz, cigarrillos, golosinas, etc. Una vez completada esta parte, también en forma colectiva e intercambiando experiencias bajo la coordinación del promotor, se pasa a trabajar la *economía del emprendimiento*.

## LA RACIONALIDAD DE LA CONFIANZA

Uno de los primeros contrastes que encontramos al comparar nuestras descripciones de estas reuniones en el *banquito* de “El Farol” y en el de “Machado”, fue que en el segundo, el llenado de las planillas es tenido en cuenta como el eje que marca la dinámica de las reuniones. Mientras que en “El Farol”, si bien se completan y se les dedica una atención acorde a lo que el Manual de Trabajo del banco considera como adecuada, la atención sobre las planillas ocupa el espacio de una tarea equivalente a otras. Visto a la luz del otro caso, en el *banquito* de “Machado” el trabajo sobre la estructura de costos era casi obsesivo. Mientras que en “El Farol” en ciertas ocasiones incluso se copiaban el contenido de las planillas entre los compañeros, en “Machado”, cada precio calculado y cada detalle era pormenorizadamente evaluado por el promotor. Sin embargo, no se evaluaba el resultado de las cuentas, sino el procedimiento correcto para llegar a él.

¿Cuál era la razón de ello?, ¿cuál era la lógica que producía esta diferencia? En un primer momento, entendíamos que, debido a que la dinámica de estas reuniones estaba determinada por las relaciones entre el grupo que pide el crédito y el equipo promotor, la razón debía buscarse justamente allí. En este sentido, la respuesta a la pregunta respecto de qué tipo de relaciones se daban o se estaban estableciendo entre los promotores y los grupos para cada caso, nos conduciría a encontrar cómo se producía la diferencia.

Al tratarse de *jornadas de capacitación* en donde se transmitían *valores y pautas culturales*, partimos del supuesto de que estas reuniones implicaban un proceso cognitivo. Es decir, un proceso de producción, circulación y transmisión de conocimientos. En esta línea, entendimos a las relaciones entre el grupo que pide el crédito y los promotores del banco en tanto transacciones que involucran la puesta en juego de tipos particulares de conocimiento. Cabría

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

Ahora bien, el tipo de conocimientos y la forma en que se transmiten presentan marcados contrastes: en un caso, se trata de un conocimiento que implica la transmisión, por parte de lo que podríamos llamar un ‘especialista’, de un tipo particular de saberes. El otro, implica la producción de un conocimiento sobre las personas: implica reconocerse mutuamente en la adscripción a ciertos valores compartidos. Veremos a continuación cómo estos conocimientos son la base para la expresión de relaciones tanto jerárquicas como igualitarias en el marco del otorgamiento de los créditos.

La actividad de los promotores de “Machado” parecería tener una finalidad educativa. Según ellos, para ser un buen emprendedor, y por ende un buen prestatario, hay que *aprender* cómo se realiza una estructura de costos y cómo se planifica racionalmente en términos económicos un emprendimiento. Sin embargo, lo fundamental para los promotores es *enseñar* cómo se hacen las cuentas, más que los números en sí mismos. Durante las jornadas de capacitación, el emprendimiento de cada uno funciona en este sentido como un medio didáctico para ejemplificar en clase. En este sentido, los promotores parten de la idea de que los futuros prestatarios no saben cómo armar un proyecto, y es por ello que hay que enseñarles. Las relaciones que se establecen son, entonces, las de educador y educado, una relación claramente jerárquica y desigual. Ésta relación de desigualdad queda expresada cuando, en la reunión siguiente a la que se calculan las ganancias por producto teniendo en cuenta la diferencia entre los costos de insumos y el precio de venta fijado para los productos, son agregados los costos fijos. En términos concretos, supongamos que la sexta reunión terminaba con los cálculos de las ganancias por producto. Sin embargo, en la séptima reunión, resultaba que *nos habíamos olvidado* de calcular los costos fijos. Este “olvido” era generado adrede por los promotores, ya que no entregaban la carpeta completa, sino que la iban entregando en forma de fascículos, con lo cual el solicitante del crédito no tenía acceso a todas las planillas en su conjunto. De esta forma, le era imposible prever lo que se trabajaría en las reuniones subsiguientes. Cuando comenzaba entonces la séptima reunión<sup>9</sup>, el promotor preguntaba a cada miembro del grupo cuánto ganaban por producto, a lo que los prestatarios respondían según lo calculado en la reunión

previa. Una vez que cada uno había expresado en voz alta cuánto ganaría según las cuentas hechas hasta el momento, el promotor afirmaba:

*“pero en esas cuentas falta algo: son los costos fijos. La reunión pasada calculamos los costos variables. Son los costos que van a cambiar de acuerdo a cuánto vendan. Hoy vamos a agregarle los costos que van a tener sí o sí, aunque no vendan nada: cuánto gastan de teléfono, luz, la cuota del banquito, el colectivo para ir a hacer las compras o si se tienen que tomar un remis, la publicidad”.*

Luego, y con la orientación el promotor, completaban la planilla de los costos fijos que se calculaban sobre la proyección de una semana. Al sacar las nuevas cuentas, los costos fijos se sumaban a los variables, y las ganancias por producto eran recalculadas sobre esta nueva base. Muchos proyectos terminaban entonces dando pérdida. *Es la primera cuenta que hacemos*, decía entonces el promotor, *no se asusten que esos son los números. Además, no se olviden que está incluida la cuota en eso. Hay que ir afinando los números, aumentar los precios por ejemplo.* Según los promotores, *la gente no incluye los costos fijos, y después no ve nunca la plata.* Desde su punto de vista, el recurso de dejarlos una semana pensando cuánto ganan según las cuentas que no incluyen los costos fijos, es un recurso pedagógico. *Cuando ven que lo que ellos pensaron da pérdidas, o ganan muy poco, aprenden que hacer las cuentas bien es fundamental.* De esta forma, los promotores les demostraban a los que solicitaban el crédito que dependían de ellos para tener éxito.

En síntesis, los promotores del *banquito* de “Machado” parten de la idea de que deben “llenar” una falta de conocimiento, una ausencia de saberes. Con el truco de las planillas, esta idea toma visibilidad para los emprendedores y quedan entonces explicitadas las jerarquías.

En contraposición, las relaciones entre los promotores y el grupo que se ponen en juego en las *reuniones de capacitación* en el *banquito* de “El Farol” parten de la idea de igualdad y cooperación. Estas relaciones están marcadas por un conocimiento de tipo personalizado, expresado en la idea de confianza. El eje que atraviesa las reuniones es menos la racionalidad económica, y más un proceso de reconocimiento entre los miembros del grupo y los promotores en función de establecer la *confianza* necesaria para la creación del *vínculo solidario* que fundamenta la garantía del préstamo. La construcción de este vínculo implica, como adelantábamos anteriormente, un tipo de conocimiento distin-

to al que implica *aprender a hacer las cuentas*. Recordemos en este punto que ambos tipos de conocimiento están en función de garantizar la devolución del préstamo: aprender cómo se hacen *bien* las cuentas implicaría poder administrar el emprendimiento con éxito, producir ganancias y poder pagar la cuota. Confiar en el compañero implicaría saber que éste devolverá el crédito en tiempo y forma evitando perjudicar a al grupo, el único garante. Los dos tipos de conocimiento se ponen en juego en ambos casos. Sin embargo, son valorados (Barth, 2000) de forma diferencial: los promotores de la localidad de “Machado” son jóvenes varones y mujeres con trayectoria universitaria, y las prestatarias son en su mayoría mujeres de entre 40 y 60 años. Para el caso de “El Farol”, las promotoras, como decíamos anteriormente, provienen de las filas del voluntariado católico de Caritas. Esta diferencia nos daría la clave del por qué son valorados y ponderados diferencialmente los dos tipos de conocimiento que están en juego. Sin embargo, este hecho no nos dice nada acerca de cómo se presentan y se expresan las relaciones entre los actores en el marco de la interacción.

En “El Farol” se valora el conocimiento personal por sobre el conocimiento de tipo económico-racional de los proyectos. Para construir este (re)conocimiento y sentar las bases de la *confianza*, las promotoras recurren a diversas técnicas. Una de ellas es, por ejemplo, la lectura en común de textos literarios o discursos de personajes conocidos por su militancia social a favor de los más necesitados. Luego de la lectura, el texto es comentado y asociado a la realidad de cada uno de los miembros del grupo, y relacionado con las *pautas culturales y valores del banquito*. En una de las oportunidades, una promotora leyó un breve cuento denominado “El extraño yuyo”. Se trataba de la historia de un pueblo en el cual había crecido un extraño yuyo y la gente del lugar no sabía qué hacer con él. Frente a las dudas sobre si debían o no cortarlo, decidieron no hacerlo y aquel yuyo se convirtió en un árbol magnífico que le devolvió la fe a ese pueblo en decadencia. Una vez que finalizó la lectura, la promotora preguntó al grupo qué les parecía que significaba ese yuyo en relación con el *banquito*. Una de las prestatarias dijo que *a veces hay que dejar crecer la cizaña junto al resto ya que la cizaña simboliza una compañera que tiene problemas y está bien no arrancarla, dejarla de lado; hay que dejar crecer la cizaña*. Otra prestataria dijo que *el yuyo era como el Banquito de la Buena Fe: es la fe misma, la esperanza*. Eso pareció conformar bastante más a la promotora, quien a continuación preguntó si tenían fe en el *banquito*, si dudaron en algún momento que *iba a salir*. En otra de las reuniones, la promotora leyó un texto de Nelson

Mandela. Al terminar la lectura se refirió a él como un *gran luchador que había peleado mucho por los suyos*. En este caso fue la promotora quien hizo la interpretación en relación al *banquito*: *es como su lucha, ustedes luchan por sus emprendimientos y no hay que bajar nunca los brazos*. Lo que subyace a esta idea de una lucha en común, de un objetivo a alcanzar por parte del grupo en conjunto, de cooperación y solidaridad, como se refleja en la idea de *no arrancar la cizaña*, es la producción de confianza.

Es la construcción de los lazos de confianza mutua lo que prima en las relaciones entre los promotores y los prestatarios para el caso del *banquito* de “El Farol”. La forma en que se expresan estas relaciones de confianza mutua para los propios actores es, en contraste con las relaciones del *banquito* de “Machado”, una forma igualitaria y de cooperación común.

En síntesis, hay dos tipos de conocimiento en juego: uno tiene una finalidad educativa y es transmitido por los promotores del banco, transformándose así en un mecanismo que genera jerarquías entre los que saben y están autorizados a enseñar, y los que no saben y están obligados a aprender. Se trata de un conocimiento que fue producido en un contexto diferente al espacio en el que se transmite. El otro, involucra un conocimiento de las personas en términos de la producción de confianza mutua y de la confianza en el *banquito*, sobre la base de una idea de igualdad. En este sentido, cada uno debe demostrar, a partir de exponer sus ideas ante los demás tanto en las interpretaciones literarias como compartiendo sus experiencias de vida, que es confiable y confía en su *banquito*. Se trata de un conocimiento producido en el mismo espacio social en el que circula.

Estas consideraciones nos llevan a un segundo contraste entre ambos casos, estrechamente relacionado con el anterior. En “Machado”, quien tiene la última palabra en lo que refiere a la determinación de la viabilidad de los proyectos, es decir, quien aprueba los créditos, es el promotor. Una vez que *han aprendido a hacer las cuentas*, los miembros del grupo están listos para ser prestatarios: ya saben cómo encarar su emprendimiento. En “El Farol”, sin embargo, es el referente provincial quien, durante la última reunión de capacitación, llega a evaluar los proyectos en su conjunto y determina si se otorgan o no los créditos. La atmósfera de estas reuniones con la referente provincial contrasta con la distensión que caracteriza a las *reuniones de capacitación* con las promotoras. Todo el aparato del *banquito*, representado en la figura de la referente, pesa sobre los hombros de los prestatarios. De un lado de la mesa, la referente provincial; del otro, los miembros del grupo que, en silencio, esperan el vere-

dicto luego de una lectura atenta y pormenorizada de cada uno de sus proyectos. Cada tanto, y con elocuentes gestos de disconformidad, la referente provincial interpela haciendo preguntas sobre los proyectos que alimentan aún más la tensión del ambiente: *¿por qué compras tanta cantidad?, ¿de dónde sacaste ese precio? ¿cómo pensás vender? ¿por qué gastas tanto en remise? ¿por qué tus presupuestos no son del barrio?*<sup>10</sup>. Notemos cómo aquí estamos aparentemente entrando en una contradicción: la referente provincial hace énfasis en un tipo de preguntas que se corresponden con la estructura económica del proyecto. Por cuestiones de espacio no desarrollaremos exhaustivamente este problema aquí. Aclaremos, sin embargo, que al no participar cotidianamente de las reuniones de capacitación, la referente debe recurrir a este tipo de preguntas. La confianza no puede ponerse a prueba en una sola reunión. Ello queda en manos de los promotores a lo largo de las jornadas de capacitación. De todas formas, no es común que la referente desapruebe proyectos durante esta última (y única) reunión que tiene con los solicitantes del crédito; a lo sumo, y en algunas pocas oportunidades, realiza alguna corrección. Estas instancias se constituyen, fundamentalmente, en actos comunicativos (Leach, 1978) que refuerzan la posición de la referente provincial, y no en un análisis de la economía del proyecto. Notemos a su vez que al comunicar su posición jerárquica, la referente provincial no apela a los valores como la *confianza*<sup>11</sup>. No podría, pues se trata, como dijimos, de valores construidos sobre la base de una idea de igualdad y cooperación. De esta forma, las posiciones diferenciales que se expresaban para el caso de “Machado” en la relación entre el promotor y el candidato al crédito, quedan aquí expresadas entre los candidatos al crédito y el referente provincial.

## REFLEXIONES FINALES

Siguiendo a Barth, hemos propuesto analizar las relaciones entre los promotores y el grupo que pide el crédito como transacciones que involucran formas particulares de conocimiento. En el *banquito de “El Farol”* se trata de un tipo de conocimiento que llamamos personalizado, y que circula en el mismo contexto de su producción. Lo central es en este caso producir *confianza* en el marco de un proceso de (re)conocimiento de ciertas cualidades personales. En este sentido, se despliega un tipo de conocimiento que no se aprende ni se enseña, sino que se produce continuamente. Uno es o no es confiable, y aún

cuando lo sea, debe reafirmarlo constantemente. Es recién cuando el grupo ha llegado a un nivel de (re)conocimiento interpersonal adecuado, que está listo para empezar a recibir los créditos. Esto no significa, por otra parte, que la confianza esté establecida de una vez y para siempre. Ésta debe ser continuamente producida y reafirmada, pues corre el peligro de romperse en cualquier momento.

En “Machado”, por otro lado, para ser prestatario si bien también hay que ser confiable, uno debe aprender a hacer bien las cuentas. Es por ello que se trata de un tipo de conocimiento transmitido por un ‘especialista’ (el promotor), y que se produce en un contexto diferente al contexto en donde se transmite y circula. En este sentido, uno recibe el crédito cuando el promotor determina que efectivamente aprendió la racionalidad de una planilla de costos. Podemos decir, entonces, que el grupo solicitante del crédito se constituye en un grupo de prestatarios, una vez que cada uno de sus miembros ha realizado una serie de actos técnicos adecuados bajo la enseñanza y la supervisión del promotor.

La forma en que circulan y son transmitidos estos conocimientos nos permitió, a su vez, dar cuenta de las jerarquías que se están poniendo en juego en el proceso. Aunque en ambos casos estén presentes los dos tipos de conocimiento, la diferencia reside en que son valorados de forma distinta. En ambos casos, los protagonistas entienden que están siguiendo los lineamientos del programa expresados en el Manual de Trabajo. En este sentido, podemos decir que se trata de dos variantes en la dinámica que asume la implementación de este programa. Estas variantes no están absolutamente determinadas ni planificadas a priori, sino que se generan de acuerdo al tipo de relaciones sociales que se ponen en juego en este proceso. Aunque por cierto debemos suponer que existen límites respecto de las variantes posibles, el análisis comparativo nos permitió evitar la reificación de aquello que es entendido comúnmente como la dimensión local en muchos análisis técnicos sobre políticas sociales. La localidad no es algo dado o preexistente a la implementación de las políticas. Las variantes en las formas son producto de una tensión que se constituye entre los distintos protagonistas que entran en relación en el marco de un programa. Por supuesto que aquello que podríamos llamar las relaciones sociales preexistentes o las condiciones estructurales, inciden en la aplicación local de una política social, y es por ello que deberán ser tenidas en cuenta en las ampliaciones de este trabajo.



## NOTAS

<sup>1</sup> El trabajo de campo etnográfico se realizó en dos localidades, ponderando la observación participante y las conversaciones informales con los actores en diferentes instancias de la implementación de esta política social.

<sup>2</sup> Se trató de una crisis que fue entendida, en términos generales, como una crisis económica, política y social. En diciembre de 2001 el entonces presidente Fernando de la Rúa anunció el llamado “corralito financiero”, una medida que congelaba los depósitos bancarios. Para la misma época, se declaró el estado de sitio debido a los saqueos a comercios en varias ciudades del país. En Buenos Aires, las manifestaciones que siguieron inmediatamente a estas medidas fueron fuertemente reprimidas. Los enfrentamientos entre policía y manifestantes se prolongaron por dos días dejando un saldo de cinco muertos. El presidente y sus ministros renunciaron en medio de los disturbios, y la percepción de que “el pueblo había volteado al gobierno” se apoderó de los protagonistas de aquellas jornadas. Es por ello que la “crisis del 2001” se transformó en un hito de la historia reciente de la Argentina. La “curiosidad” a la cual nos referimos, viene dada por el hecho de que en el contexto de esta crisis, que estuvo marcada entre otras cosas por el rechazo y descreimiento generalizado al sistema financiero, se lanza una política social que es concebida como un banco, pero no como un “*banco de verdad*”, sino como *un banco en el que se puede confiar y del que todos se sienten parte*.

<sup>3</sup> Esta cifra hace referencia a la primera partida para la primera operatoria del programa entregada por el ministerio. No significa que el monto total de los créditos se haya producido con este capital inicial. En cada operatoria, las organizaciones provinciales reciben un nuevo fondo semilla.

<sup>4</sup> La cursiva en el cuerpo del texto hace referencia a nuestra apropiación del discurso de los protagonistas del Banco Popular de la Buena Fe. Al agregarle comillas, indicamos que se trata de su transcripción literal.

<sup>5</sup> En la Argentina, los primeros microcréditos fueron otorgados con fondos privados a partir de la metodología inspirada en el Banco Grameen de Bangladesh, fundado por Muhamed Yunus, premio Nobel de la Paz. En 1998, Yunus publicó el libro “Hacia un Mundo sin Pobreza” en el cual relata su experiencia con microcréditos. A partir de esta publicación el microcrédito tomó notoriedad mundial como herramienta para el desarrollo y lucha contra la pobreza. A tal punto, que el 2005 fue declarado Año Internacional del

Microcrédito por la Asamblea General de las Naciones Unidas. En la Argentina encontramos esta modalidad bajo el nombre de “Banco de los Pobres”. El Estado no interviene de forma directa en estos microcréditos. Los actores del Banco Popular de la Buena Fe consideran que existen grandes diferencias con el “Banco de los Pobres”, que aquí no explicitaremos por cuestiones de espacio.

<sup>6</sup> Según el Manual de Trabajo del Banco, los prestatarios deben tener un fácil y rápido acceso al lugar donde opera el banco, el *centro*.

<sup>7</sup> Pago de cuotas, festejos de cumpleaños, espacio recreativo, organización de eventos para recaudar fondos para los prestatarios atrasados en las cuotas, organización de charlas respecto de temas sociales, etc.

<sup>8</sup> La denominación de *promotores* tiene que ver precisamente con estos objetivos. Se trata de un término más cercano a las políticas o programas sociales de promoción que a otras modalidades de microcrédito que utilizan términos como “agente” u “oficial de crédito”, asumiendo connotaciones propias del mundo económico financiero. Esta clasificación nos remite a la oposición manifestada por los actores entre el *banquito*, por un lado, y la banca financiera y las prácticas propias del mercado, por el otro.

<sup>9</sup> De qué número de reunión se trata es ficticio. Nunca coinciden tan estrictamente las actividades con el orden de las mismas.

<sup>10</sup> La *carpeta del proyecto* debe incluir el presupuesto de cada uno de los insumos que serán adquiridos con el dinero del crédito. El hecho de que los presupuestos no fueran de la localidad en donde opera el *banquito* iría en contra de una de las consignas que esgrime esta política social: la promoción comunitaria.

<sup>11</sup> En otras instancias, sin embargo, el referente provincial debe demostrar que él mismo es confiable y que confía en los promotores y prestatarios. No es, sin embargo, lo que sucede para el caso de estas reuniones.

## BIBLIOGRAFÍA

Barth, Frederik (2000). “O guru e o iniciador: transações de conhecimento y modalgem da cultura no sudeste de Ásia e na Melanésia”. En: T. Lask (org.), *O guru, o iniciador e outras variações antropológicas*. Contra Capa, Rio de Janeiro.

- Barth, Frederik (2000b). Metodologías comparativas na análise dos dados antropológicos. En: T. Lask (org.), *O guru, o iniciador e outras variações antropológicas*. Contra Capa, Río de Janeiro.
- Doudtchitzky, Samanta (2006). *Más allá de una transacción monetaria. Un análisis antropológico de la implementación y circulación de valores en torno a un programa de Microcréditos*. Tesis de Licenciatura, Departamento de Ciencias Antropológicas, Facultad de Filosofía y Letras, UBA.
- Gluckman, Max (1988). “Datos etnográficos en la antropología social inglesa”. En: J. Llobera (comp.). *La antropología como ciencia*. Anagrama, Barcelona, 141-152.
- Leach, Edmund (1978). *Cultura y Comunicación. La lógica de la conexión de los símbolos*. Siglo XXI, Madrid.
- Leach, Edmund (1988). “El método comparativo en antropología”. En: J. Llobera (comp.): *La antropología como ciencia*. Anagrama, Barcelona, 167-178.
- Rosato, Ana y Julieta Quirós (2004). “De militantes y militancia: el trabajo de dos partidos políticos en las elecciones legislativas de 2001 en Argentina”. En: Teixeira Carla y Christine Chaves (comp.), *Coletânea Espaços e Tempos da Política*. Relume&Dumará, Brasília.