



Economías locales y Redes Asociativas

Gabriela Bukstein





Número 8

Colección Colección Premios y Ayudas de la FCI

Economías locales y Redes Asociativas

Gabriela Bukstein





Depósito Legal:

ISBN: 978-84-935859-2-1
Depósito Legal: PM-1965-2007

Ediciones de la Fundació Càtedra Iberoamericana
Cra de Valldemossa, Km 7.5
07122 Palma de Mallorca

© de la edició: Fundació Càtedra Iberoamericana





Índice

Introducción.....	3
I. El crecimiento del sector microempresarial.....	7
II. Evolución del sector de las microfinanzas.....	24
III. Comprendiendo las microfinanzas.....	33
IV. El concepto de microcrédito	36
V. Diferentes prácticas del microcrédito.....	39
VI. Estudio sobre las organizaciones microfinancieras y sus beneficiarias.....	43
VII. Microcrédito: ventajas y desventajas.....	53
VIII. Descripción de las organizaciones	57
IX. Clasificación de las microempresas.....	60
X. Estudio de campo: Descripción de la muestra.....	61
XI. Características del grupo poblacional.....	61
XII. Caracterización del microemprendimiento o microempresa.....	64
XIII. De mujeres pobres a microempresarias: problemas a enfrentar	68
XIV. Testimonios de las microempresarias.....	73
XIV.I. Microemprendimiento I	74
XIV.II. Microemprendimiento II	75
XIV.III. Microemprendimiento III.....	76
XV. Los Operadores de Campo: su experiencia	80
XVI. Impacto social y económico del microcrédito.....	88
XVII. Tipología de las beneficiarias de microcrédito.....	93
XVIII. Demandas no resueltas de las beneficiarias.....	95
XIX. Redes asociativas.....	97
XIX.I. Algunas consideraciones para la construcción y organización.....	109
XX. Conclusiones.....	111
Anexos.....	114

Guía de Pautas para beneficiarias

Modelo de cuestionario semi-estructurado a beneficiarias

Modelo de cuestionario semi-estructurado a instituciones de microfinanzas

Bibliografía.....117



Introducción

En distintos países del mundo, un sistema de provisión de préstamos no tradicional comienza a expandirse en sectores sociales carenciados y exceptuados del circuito bancario tradicional. El surgimiento de este sistema de financiación denominado “microcrédito”, tiene como meta primordial aliviar la pobreza y transformar las estructuras económicas y sociales de los sectores más vulnerados, a través de un incremento en sus niveles de ingreso y del desarrollo de nuevas motivaciones para la realización de pequeñas actividades económicas.

El auge del microcrédito, a raíz de las crisis económicas y socio-políticas por las que está atravesando la Argentina, surge como respuesta para mitigar la pobreza en sectores desprotegidos de la sociedad. Dichas consecuencias ocurridas en la última década, signadas por un proceso de apertura económica y globalización, se traducen en pérdidas de puestos de trabajo, reducción de salarios, alta tasa de desocupación estructural, desmembramiento familiar, empobrecimiento de amplios sectores de la población y mayor cantidad de excluidos del sistema formal.

En este proceso de cambio constante se asume al trabajo como una nueva cuestión social¹ planteada en términos de derrumbe de la condición salarial. La ausencia del Estado y la falta de respuestas de las demandas de los “trabajadores sin trabajo” motivaron la organización de distintas entidades de microfinanzas con el objeto de otorgar microcréditos para realizar microemprendimientos individuales o grupales que generen ganancias.

La actividad del microcrédito ha logrado instalarse definitivamente en nuestro país, encontrándose en la actualidad en pleno crecimiento y desarrollo. Pero debido a lo incipiente de las actividades de microfinanzas en la Argentina aún no existe información sistematizada y rigurosa sobre las instituciones y las diferentes metodologías que implementan sobre microcrédito.

La investigación se estructura en secciones donde primeramente, se realiza una descripción del crecimiento del sector microempresarial junto a una revisión integral de la evolución de las instituciones que llevan a cabo programas de microfinanzas focalizados en los sectores más vulnerables de la sociedad argentina. Esto permite conocer el amplio espectro de instituciones de microfinanzas existentes en el país, especificando las diferentes operatorias y alcances.

Luego, se conceptualizan los términos de microfinanzas y microcrédito, que facultan la introducción de las prácticas microcrediticias más relevantes que han sido implementadas con diferentes impactos y alcances.

Con respecto al trabajo de campo se han elaborado dos cuestionarios semi-estructurados: uno para las beneficiarias y otro para los responsables y colaboradores de las instituciones de microfinanzas seleccionadas. Para ello fue entrenado un grupo de estudiantes que se encontraban finalizando sus carreras, quienes colaboraron durante la prueba piloto y el relevamiento de las encuestas, fueron supervisados y monitoreados en forma constante. La prueba piloto del cuestionario a beneficiarias permitió realizar los ajustes necesarios; posteriormente, se llevó a cabo el relevamiento total de la información. Los datos fueron relevados en tres áreas geográficas del conurbano bonaerense: Monte Chingolo, Villa Adelina y San Martín a instituciones que se encuentran efectuando actividades microfinancieras.

En el siguiente apartado o sección se presenta un análisis sobre la trayectoria de dichas instituciones; utilizando una clasificación que sirve para determinar sus similitudes y diferencias:

¹ Véase: Castel, Robert (1997): *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salario*. Barcelona, Buenos Aires. Paidós. Estado y Sociedad.



- a) Cumplimiento normal (pago de cuotas en término)
- b) Cumplimiento inadecuado (deudores que incurren en atrasos inferiores a un mes)
- c) Cumplimiento deficiente (atrasos entre un mes y tres meses)
- d) Difícil recuperación (atrasos entre tres y seis meses)
- e) Irrecuperables (atrasos mayores a seis meses)

A partir de los resultados obtenidos de la combinación de datos primarios y secundarios sobre las organizaciones microfinancieras se efectúa una descripción detallada y se establece una clasificación de las microempresas, según su capacidad de acumulación en microempresas de subsistencia o de supervivencia, microempresas con capacidades de acumulación simple y microempresas consolidadas en tránsito para la pequeña empresa.

Luego, se procede a una caracterización de las beneficiarias del microcrédito para establecer el perfil de la población meta.

Seguidamente, se presenta un análisis de las ventajas y desventajas del microcrédito, donde se muestran los logros y las problemáticas que aún deben ser afrontadas por las organizaciones microfinancieras.

Los resultados del trabajo de campo fueron analizados desde tres perspectivas: a) la organización, b) las beneficiarias y c) los operadores de campo u oficiales de crédito. En un primer lugar, a partir de la aplicación de un cuestionario semi-estructurado se caracteriza a las tres organizaciones microfinancieras seleccionadas, situadas en la Provincia de Buenos Aires en las localidades de Monte Chingolo, San Martín y Villa Adelina; introduciendo brevemente la historia de cada una, su operatoria de trabajo y el grupo poblacional de destino.

En un segundo lugar, se presentan los testimonios de tres beneficiarias, abordando el análisis de la temática de los microemprendimientos como estrategia de los sectores sociales con mayor vulnerabilidad social.

En tercer lugar, se lleva a cabo un grupo de discusión abierta en cada organización, a partir de lo cual se obtiene información sobre los operadores de campo u oficiales de crédito, junto con los aportes brindados a partir de entrevistas en profundidad; que permiten construir su experiencia en el trabajo microfinanciero.

En la siguiente sección se realiza un ejercicio de aproximación al estudio del impacto social y económico del microcrédito para interpretar sus alcances. Luego, se construye una tipología de las beneficiarias de microcrédito que brinda un marco para conocer su perfil. Además, a partir de este estudio se han podido detectar las demandas aún no resueltas de las beneficiarias, que deben ser tenidas en cuenta para optimizar el sistema microcrediticio.

Las redes asociativas fueron analizadas porque constituyen formas de interacción colectivas, que se ha generado recientemente, orientadas a dar un mayor impulso a este sector.

Finalmente, se presentan las principales conclusiones.

El microcrédito ha demostrado en estos últimos años su capacidad para contribuir enormemente a la reducción de la pobreza y crear trabajo para muchas personas que se encontraban desempleadas, y de ese modo modificar su condición de pobreza y de exclusión social. Por ese motivo, es tan importante seguir profundizando sobre esta temática.

En esta investigación se han intentado dilucidar sólo algunos interrogantes.



I. El crecimiento del sector microempresarial

En este apartado se caracteriza la evolución del sector microempresarial dentro del contexto económico, político y social existente en la Argentina. Se determinan sus factores de éxito y fracaso y principalmente, se sondea el desarrollo de este sector, su alcance y potencial como actividad generadora de empleo estable y calificado dentro del contexto de nuestro país. Además, se efectuó una descripción del desarrollo de microemprendimientos, pequeñas y medianas empresas.

En la década del '90, los sectores productivos, especialmente los caracterizados por una fuerte presencia de las PyMEs, enfrentaron una fuerte reconversión sin un fuerte apoyo del Estado. El contexto de privatización de las empresas públicas, la mayor apertura comercial, el proceso de integración regional y la convertibilidad, permitieron consolidar las bases y la estabilidad, no obstante, se debieron haber articulado dichos cambios en una política orientada al desarrollo productivo con énfasis en la pequeña y mediana empresa.

Los desequilibrios fiscales, externos y las dificultades de empleo que se atraviesan son el resultado de la ausencia de una política que priorice la producción y las PyMEs².

Hasta el año 1997 el sector microempresarial no había sido incluido en el nivel nacional como un sector específico, y las políticas públicas que se empleaban correspondían a la pequeña y mediana empresa. Debido a que la mayoría de las instituciones del sector microempresarial tenía una alta informalidad no pudo acceder al apoyo brindado.

La situación económica del país desmejoró por el impacto de la crisis económica de México, conocida como el "efecto tequila" que produjo un incremento del desempleo. Por ese motivo, desde el sector nacional comenzaron a generarse acciones para contrarrestar la situación.

Dada la heterogeneidad del sector, las estrategias microempresariales de corto, mediano y largo plazo se fueron modificándose y diferenciándose entre sí de acuerdo con las características circunstanciales del momento.

Programa Microempresas

Los Ministerios de Trabajo y de Economía, y la Secretaría de Desarrollo Social de la Nación, con aportes del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) asumieron la tarea de apoyar la crítica situación.

Se diseñó el Programa Microempresas que brindaba cursos de capacitación en gestión para iniciar microempresas; pero debido a la alta deserción de los participantes en el programa fue cancelado.

FOPAR de la Secretaría de Desarrollo Social

El FOPAR de la Secretaría de Desarrollo Social ejecutó en las provincias de Chaco y Tucumán, el Programa Famiempresas, que consistía en actividades de microcrédito. Si bien hubo un desembolso de US\$ 600.000 su alcance fue limitado y fue interrumpido en 1998.

Programa Social Agropecuario (PSA)

² Cfr. Rial, O. (2000): "Las PyMEs en la última década"; *Revista Universo Económico*; Consejo de Profesionales de Ciencias Económicas. Buenos Aires.



El Programa Social Agropecuario (PSA) comenzó a implementarse en la Provincia de Santa Fe, en el año 1993, con fondos del Banco Mundial. El PSA se localizó en las áreas rurales del noroeste y noreste del país. Surgió como propuesta de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación con la finalidad de mejorar la calidad de vida del pequeño productor minifundista, incrementando sus ingresos y promoviendo su participación organizada. Apunta a familias de pocos recursos para producir y que carecen de una asistencia técnica para mejorar su producción

El PSA fue uno de los programas más exitosos llegando a 8.000 minifundistas, pero tuvo muy bajo recupero, por ende en la actualidad se limita a trabajar con aquellos fondos que recupera.

PROINDER

Además, se implementó otro programa, similar al PSA, denominado PROINDER que beneficia a Pequeños Productores Minifundistas y a Trabajadores Temporarios Agropecuarios con apoyo financiero no reintegrable. Este Programa se ejecuta con apoyo financiero del Banco Mundial, y está destinado a los productores más pobres a fin de mejorar sus condiciones de vida.

Se diferencia del PSA, en que éste otorga créditos y el PROINDER otorga un fondo que no debe devolver. Y el destino del mismo sólo puede ser para inversiones de mejoras del campo (alambrados, aguadas, etc.) o para infraestructura comunitaria (galpón, alcantarilla, corrales, mangas, etc.). No obstante, es el mismo requerimiento en lo que hace al trabajo grupal y comunitario.

El PROINDER se puso en marcha en la Provincia, en el mes de julio del año pasado, y se trabajó en colaboración con ONGs (Fundapaz, Acción Educativa, Pastoral Social de Rafaela) Municipios, MAGIC; INTA.

Banco de la Nación Argentina: Programa MicroNación

El Banco de la Nación Argentina en 1998 establece un convenio con la SEPYME para ejecutar el Programa MicroNación con el objeto de dar crédito y capacitación a la microempresa, sin embargo, este programa fue un fracaso ya que los requisitos de formalidad económica y la cultura crediticia del Banco de la Nación acostumbrada a financiar contra garantías reales, hicieron desistir a los microempresarios que solicitaron financiamiento.

Ministerio de Desarrollo Social: Plan Manos a la Obra

El Plan Manos a la Obra ejecutado desde el Ministerio de Desarrollo Social, busca desarrollar las capacidades de las personas para que juntas puedan construir alternativas de trabajo y mejorar las condiciones en que viven.

El Plan está destinado a grupos de personas organizadas en forma asociada que necesiten trabajo y tengan una alternativa laboral que estén llevando adelante o necesiten apoyo para empezar. También podrán participar los beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados.

Los proyectos presentados pueden ser destinados a la producción agroindustrial, la elaboración de manufacturas, servicios y comercio. Podrán ser presentados en la Dirección General de Microemprendimientos. Se consideran los proyectos que cumplen algunos de los siguientes requisitos:

Los **Emprendimientos Productivos Comerciales** que brindan apoyo a grupos de emprendedores que desarrollan proyectos destinados a la producción de bienes, servicios y a la comercialización en el mercado.

Los proyectos son aprobados por el Ministerio de Desarrollo Social y tienen que ser presentados a través de la dirección General de Microemprendimientos. Abierto a todas las personas que de manera asociada



(mínimo 3 personas) quieran poner en marcha un emprendimiento productivo comercial, sean o no beneficiarios de algún plan social.

Se financia la compra de insumos, herramientas y maquinarias hasta \$ 15.000. Este subsidio, tiene una Devolución No Monetaria que se realiza con una donación de un equivalente del 20% de lo recibido en productos o servicios a lo largo del año.

Microemprendimientos unipersonales y familiares que está orientada a mejorar los ingresos de personas desocupadas o sub-ocupadas que presenten proyectos productivos de bienes y/o de servicios en forma individual o familiar. Todos los proyectos tienen que ser presentados a través de una ONG local. Es un subsidio de hasta \$ 1.500 destinado a la compra de herramientas, insumos y materias primas.

La línea de **asociativos de autoconsumo** financia proyectos asociativos destinados a la producción de bienes y servicios.

Los proyectos son aprobados por el Ministerio de Desarrollo Social y tienen que ser presentados a través de un Municipio, Comuna o de una ONG local, y debe contar con el aval del Consejo Consultivo Local. Está abierto a todas aquellas personas que de manera asociada (mínimo 3 personas) quieran poner en marcha un emprendimiento productivo de autoconsumo, sean o no beneficiarios de algún plan social. Se financia la compra de insumos, herramientas y maquinarias de hasta \$ 4.000.

El de **cadena productivas** donde se financian proyectos que estén orientados a articular la actividad económica de distintos emprendimientos productivos. La finalidad es fortalecer actividades conjuntas entre diferentes emprendimientos para mejorar la calidad de lo producido, aumentar su cantidad, disminuir costos y mejorar la comercialización.

Los proyectos pueden ser presentados por medio de un Municipio, Agencia de Desarrollo o una ONG local, y deberá contar con el aval del Consejo Consultivo Local.

Se financia la compra de maquinarias, herramientas, insumos y capacitación. Los montos solicitados y su devolución se definirán según cada caso.

Por último, se brindan **Servicios de Apoyo a la Producción** destinado al financiamiento de proyectos que brinden servicios a emprendimientos que ya están en marcha. El objetivo es consolidar la calidad de la producción, mejorar la comercialización y fomentar el trabajo asociativo.

Los proyectos tienen que ser presentados a través de instituciones capaces de llevar adelante un plan de consolidación de las acciones de los emprendimientos. Estas pueden ser: el Municipio, Centros Tecnológicos o una ONG local, y contar con el aval del Consejo Consultivo Local.

Banco de la Provincia de Buenos Aires

MIPYMES Bonaerenses 2000 y MIPYMES Agropecuarias Bonaerenses 2000

Desde la provincia de Buenos Aires se implementaron diferentes programas para apoyar a las microempresas con el objeto de fortalecer el desarrollo empresarial, entrenar a los microempresarios y otorgar financiamiento para la puesta en marcha a nivel local.

En líneas generales, los programas no tuvieron un amplio alcance, llegando sólo al 1% del mercado provincial.

El Banco de la Provincia aportó el fondeo inicial para la Provincia de Buenos Aires donde se implementaron dos programas:



MIPYMES Bonaerenses 2000 brinda una gran variedad de líneas de crédito: de capital de trabajo, de adquisición de tecnología, de compra de bienes de capital aplicables a la industria, comercio y servicios. Los montos máximos ascendían a US\$ 4.000 para microempresas.

MIPYMES Agropecuarias Bonaerenses 2000 también, ofrecía diferentes líneas de crédito. Los montos máximos ascendían a US\$ 10.000.

Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción: Programa BANexo

El Programa BANexo, financia a emprendedores, a empresas recuperadas por sus trabajadores, a emprendimientos comunitarios y las micro, pequeñas y medianas empresas con serias dificultades de acceso al sistema bancario formal.

Esta línea crediticia que el Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción implementa a través de BANexo, apoya emprendimientos que generen empleo, desarrollando actividades productivas que inician rápidamente ciclos de generación de riqueza al sumar o asociar colaboradores y expandir su producción.

Se otorgan hasta 5.000 pesos, al 9% anual en pesos, 20 meses de plazo, 2 de gracia, para Capital de trabajo y/o compra de Bienes de Uso.

Los créditos se destinarán, entre otros, a elaboración de alimentos para mascotas, fábrica de muebles de cocina, producción de leche cruda, fábrica de zapatos, elaboración de fragancias, fabricación de cepillos artesanales, fábrica de remeras especiales, fabricación y venta de medialunas, confección de ropa de campo, elaboración de productos a base soja, cría de conejos y a un proyecto asociativo de confección de prendas.

BANexo distribuye las distintas asistencias a empresas y emprendimientos, a través de las Agencias de Desarrollo Regional: Direcciones de Producción Municipales, Centros IDEB, Federaciones y Cámaras Empresarias, donde el emprendedor interesado recibe orientación y ayuda para formular su proyecto y solicitar el crédito.

Los fondos para esta línea provienen de la Fundación Banco Provincia (BAPRO) y del FONCAP (Fondo de Capital Social). Sin embargo, el fondeo de BANexo es limitado.

Dirección Provincial de Microempresas y Desarrollo Productivo Local

La Dirección Provincial de Microempresas y Desarrollo Productivo Local presta asistencia técnica a los micro, pequeños y medianos productores de bienes y servicios, cooperativas, artesanos, comerciantes y demás sectores productores de bienes y servicios, para el desarrollo y la promoción de su actividad a nivel local y regional.

Presta asistencia técnica y servicios de muestras gráficas de los productos locales para catálogos impresos y virtuales, y cualquier otra acción que tienda a la difusión y generación de valor agregado a los productos y locales, tal es el caso de imagen comunicacional, packaging, marketing, entre otras estrategias.

Ministerio de la Producción y Empleo: Fogaba

Fogaba es el primer fondo de garantías creado en el país. En 1995 se aprobó su estatuto social, se nombraron las primeras autoridades y se puso a la sociedad bajo la órbita del Ministerio de la Producción y Empleo de la Provincia de Buenos Aires.

Es un instrumento que permite financiar proyectos productivos con la mejor garantía del mercado,



definida por el BCRA como Garantía Preferida Clase "A" (Comunicación A3141), obteniendo tasas mínimas y soluciones a medida para las Pymes bonaerenses.

Fogaba SAPEM es una Sociedad Anónima con Participación Estatal Mayoritaria, creada por la Ley Provincial 11.560 bajo el régimen de la Ley Nacional 19.550.

El Fondo permite a las Pymes el acceso a créditos para capital de trabajo, prefinanciación de exportaciones, compra de bienes de capital y contratación servicios, para el fomento y promoción de la actividad económica provincial.

La garantía Fogaba representa una significativa disminución de costos para las Pymes y brinda suma confianza a los bancos que, al neutralizar su riesgo, reducen sus tasas a los clientes que operan con el Fondo.

Secretaría de Industria, Comercio y Minería de la Nación Banco Central de la República Argentina: Programa Global de Crédito para las Micro y Pequeñas Empresas

La Secretaría de Industria, Comercio y Minería de la Nación y el Banco Central de la República Argentina son instituciones ejecutoras del Programa Global de Crédito para las Micro y Pequeñas Empresas, que tienen la finalidad mejorar los niveles de productividad y empleo de la micro y pequeña empresa por medio de la asistencia técnica, financiera y capacitación, orientada a una población destinataria de pequeños empresarios individuales, asociaciones o cooperativas con 20 o menos empleados.

Secretaría de Industria, Comercio y Minería de la Nación: Unidad de Proyectos Especiales

La Unidad de Proyectos Especiales (UEP) de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería de la Nación (SICyM) ofrece un conjunto de programas destinados a mejorar las capacidades y condiciones de las empresas de menor tamaño ante los cambios en los modos de competir surgidos en la Argentina y el mundo en la última década:

Programa MYPE

El Programa MYPE, tiene como objetivo ampliar el acceso y la cobertura, del crédito y de la asistencia técnica, a los micro y pequeños empresarios, aportando fondos para préstamos con contraparte de los bancos locales, además, brinda acciones de capacitación, estudios y asistencia técnica.

Programa de Reversión Empresarial para las Exportaciones

El Programa de Reversión Empresarial para las Exportaciones (PREX), orientado a apoyar la inserción de pequeñas y medianas empresas en los mercados internacionales de bienes y servicios, consistente en un préstamo con aporte de contraparte del gobierno nacional y de las empresas beneficiarias, por medio del apoyo directo no reembolsable de hasta el 50% del costo para la adquisición de servicios externos de asistencia técnica, promoción comercial o capacitación incorporados a un proyecto exportador de la empresa, o del fortalecimiento institucional destinado a fortalecer las capacidades y a simplificar procesos y trámites del sector público en áreas vinculadas al proceso exportador; este último tiene tres subcomponentes: simplificación de trámites (AFIP, INAL, SENASA, IASCAV), gestión de calidad (INTI) y apoyo a organismos de política comercial (Fundación Exportar y Unidad Coordinadora de Políticas de Fomento a las Exportaciones);



Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial

El Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial (PRE), cuyo objetivo es la mejora de la competitividad de las PYME argentinas facilitando su acceso a servicios de información y estimulando el mercado de servicios no financieros a través de aportes no reembolsables con aporte de contraparte del gobierno nacional y de las empresas beneficiarias para la preparación e implementación de proyectos de desarrollo empresarial; el programa tiene tres componentes: apoyo directo a empresas cofinanciando la preparación e implementación de proyectos de desarrollo empresarial que incluyan servicios de asistencia técnica, capacitación y proyectos asociativos; apoyo a la reorientación empresarial y a la oferta de servicios por medio de acciones dirigidas a promover una adecuación de las prácticas de gestión de las PYME, dinamizando la oferta de servicios de asistencia técnica y capacitación para PYME; coordinación de información difundiendo programas públicos y privados disponibles para apoyar el desarrollo empresarial a través de un sistema de información.

Secretaría de Desarrollo Social de la Presidencia de la Nación: Programa de Promoción del Desarrollo Local

La Secretaría de Desarrollo Social de la Presidencia de la Nación ha propagado programas focalizados hacia los sectores más vulnerables y hacia microemprendimientos, teniendo en cuenta el desarrollo social como complemento de la asistencia social con las actividades que promueven el desarrollo humano, como el trabajo, la capacitación, la valoración del individuo y su capacidad emprendedora:

El Programa de Promoción del Desarrollo Local, tiene como objetivos el fortalecimiento institucional de municipios para la asistencia técnica y financiera a emprendedores con proyectos viables, la creación y consolidación de emprendimientos productivos generadores de empleo y la resolución de situaciones de emergencia social mediante acciones inmediatas de promoción de actividades productivas; se priorizan aquellas situaciones de emergencia social producidas por "crisis productivas", tales como despidos masivos de mano de obra, cierres de fábricas y desastres meteorológicos; el Programa se establece a través de convenios para la creación de Fondos de Apoyo para el Desarrollo Productivo con aportes financieros de la Secretaría de Desarrollo Social, de los municipios y -en algunos casos- de las provincias; los emprendimientos susceptibles de recibir asistencia se enmarcan en sectores y actividades productivas con posibilidades de desarrollar ventajas competitivas a partir de ventajas comparativas existentes y con capacidad de generar empleo; los emprendedores presentan al municipio los proyectos para su financiamiento en forma individual o bajo alguna figura asociativa, debiendo demostrar disposición a desarrollar, fortalecer y perfeccionar sus actitudes empresariales, participando en actividades de capacitación que tienen como objetivo facilitar el éxito del emprendimiento.

Fondo Fiduciario de Capital Social

El Fondo fiduciario de Capital Social (FONCAP), tiene como objetivos permitir el acceso al crédito a microempresarios sin otro respaldo que su trabajo, a través de la promoción de la constitución y especialización de Prestadores de Servicios Financieros y de Capacitación al sector de la microempresa de menores recursos, basando dicha promoción en criterios de complementación entre el Estado Nacional, el sector privado, el sector social y organismos internacionales, canalizando recursos financieros al sector de la microempresa sobre bases sustentables; el FONCAP aspira a actuar como mayorista de recursos financieros y de capacitación, a través de prestadores de servicios previamente especializados y a la altura de estándares internacionales, comprometidos con el desarrollo del sector, que serán fundaciones, cooperativas, mutuales y sociedades financieras.

El FONCAP ayudó a varias instituciones para aumentar la experiencia local de las microfinanzas, especialmente, a la Asociación Ferias Francas de Misiones, Ferias Francas de Chaco y de Corrientes.

El FONCAP otorga cuatro productos financieros:

- **Instituciones de Financiamiento a Microempresas (IMFs):** Es una línea orientada a la constitución o fortalecimiento de operaciones de crédito para microempresas. Son beneficiarias



las instituciones de derecho privado formalmente constituidas y vinculadas al sector de la microempresa, incluyendo figuras mixtas con mayoría privada. Los préstamos son de hasta 2 millones de pesos; con un plazo de hasta 36 meses, con un periodo de gracia acorde al proyecto; con cuotas trimestrales, semestrales o adaptables al flujo de fondos previsto; un interés anual del 12%, que varía trimestralmente. Se exige poseer una antigüedad mínima de dos años y capacidad patrimonial, legal y jurídica para otorgar préstamos. También es necesario elaborar un plan de acción que demuestre la viabilidad de la operatoria y la capacidad de repago de la organización y presentar garantías reales. Los destinatarios finales han de ser microempresas de menores recursos y escaso acceso al crédito tradicional.

- **Banca Micro:** Su objetivo es la constitución de fondos de microcrédito a través de instituciones formales de derecho privado relacionadas con el sector de la microempresa, incluyendo figuras mixtas con mayoría privada. Los préstamos son de 10 mil a 50 mil pesos; plazo de hasta 24-36 meses, con periodo de gracia y cuotas adaptables al flujo de fondos previsto; interés del 7,2% anual, variable trimestralmente. Se requiere a la entidad solicitante formular un proyecto y un plan de negocios y presentar garantías reales propias o de una institución pública o privada avalista. Los beneficiarios finales son microempresas en sectores de menores ingresos.
- **Pre Banca Micro:** Se dirige a instituciones de derecho privado como ONGs, cooperativas, mutuales y demás formas asociativas sin participación estatal, para la ampliación de cartera de microcréditos y la adquisición de capital de trabajo y bienes de consumo durable para su uso en la actividad de las microempresas asociadas. Consiste en créditos de hasta 10 mil pesos por institución; plazo de hasta 24 meses, con periodo de gracia y cuotas adaptables al flujo de fondos, e interés de 0% real, ajustable en función del proyecto. Es necesario elaborar un proyecto, presentar avales de organizaciones públicas o privadas y garantías a satisfacción del FONCAP. Los destinatarios finales deben ser microempresas en sectores de menores ingresos.
- **Microfinanzas sectoriales:** Financia desarrollos productivos en sectores específicos de actividad. Además de las instituciones de derecho privado, pueden ser solicitantes grupos de productores asociados de hecho para la producción o comercialización conjunta. Los créditos son de hasta 2 millones de pesos; plazo de hasta 36 meses con periodo de gracia acorde al proyecto; cuotas trimestrales, semestrales o adaptables en función del flujo de fondos previsto; interés de 8,5% anual en dólares o 12% anual en pesos, variable trimestralmente. Son requisitos poseer capacidad legal y jurídica para otorgar préstamos, preparar un plan de acción y presentar garantías reales. Los destinatarios finales son microempresas o pequeños productores.

Consejo Federal de Inversiones

El Consejo Federal de Inversiones (CFI) ha desarrollado líneas de crédito para las microempresas, con el objetivo de promover el desarrollo económico de las provincias de modo tal que se convierta en una propuesta de reactivación productiva, distribución del ingreso y generación de empleo. El destino de los créditos está dirigido a la adquisición de bienes de capital, conformación de capital de trabajo o capacitación.

Programa para el Mejoramiento de la Competitividad de las pequeñas y medianas empresas

El Programa para el Mejoramiento de la Competitividad de las pequeñas y medianas empresas (PROMECOM), por medio de un convenio con el Banco de la Nación Argentina, cuyos destinatarios pueden ser empresas nuevas o ya existentes en los rubros industrial, minero, agropecuario y de turismo, como así también de servicios cuando complementen la faz productiva de dichas actividades, excluyendo a aquellas firmas que ya poseen créditos a tasa subsidiada. La línea 1 financia estudios o formulación de proyectos de inversión, incorporación de conocimientos (*know how*) en todas sus formas (incluyendo los gastos que afecten el capital de trabajo inicial de esas innovaciones) y la adquisición de equipamiento menor asociado a la incorporación de tecnología. La línea 2 financia la adquisición de activos fijos o de capital de trabajo, a un plazo y una tasa mayor que la anterior.



Los Créditos para Microemprendimientos, con el objetivo de promover y financiar los microemprendimientos productivos, cuyos beneficiarios son personas físicas o jurídicas que desarrollen actividades económicamente rentables, y que estén en condiciones de obligarse financieramente con el Banco, destinado a la adquisición de Bienes de Capital, conformación de Capital de Trabajo y Capacitación.

También el CFI ha desarrollado el Programa de Apoyo a la Actividad Microempresarial, cuyo objetivo es ofrecer asistencia y capacitación en la amplia y compleja temática de la comercialización a pequeños productores y artesanos, a través de líneas para promover la participación de los empresarios destinatarios del Programa en las diferentes ferias regionales que se desarrollan anualmente en las distintas provincias.

Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual

El Instituto Nacional de Acción Cooperativa y Mutual (INACyM) desarrolla Programas de Capacitación y Asistencia Técnica para dirigentes y funcionarios asociados de las entidades cooperativas y mutuales, con el objeto de poner a su disposición los conceptos más efectivos que les permitan competir con eficiencia y eficacia en sus mercados. El temario ofrecido incluye aspectos institucionales, económicos-empresariales y legislación vigente.

El Centro de Investigación de Métodos y Técnicas para Pequeñas y Medianas Empresas (CIME) del Sistema INTI desarrolla Cursos de Capacitación para la Pequeña y Mediana Empresa, destinado a supervisores y responsables de las áreas de personal y formación. El servicio se extiende al interior del país enviando a los profesores a los lugares donde son requeridos. Asimismo existe la posibilidad de solicitar el dictado de los cursos en la misma empresa. Entre otros temas tratados, pueden mencionarse: Estudio del Trabajo, Supervisores y Mandos Intermedios, Planeamiento y Control de la Producción, Básico de Dirección de Pequeñas y Medianas Empresas, Administración de Personal, Higiene y Seguridad en el Trabajo, Costos, Aplicaciones de Sistemas CAD-CAM, Costos Para PyMEs.

Ministerio de Trabajo y Seguridad Social: Programa Trabajar

El Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS) ha desarrollado el Programa Trabajar, que consiste en un programa de empleo transitorio que permite la ocupación de personas desocupadas con cargas de familia, a través de la realización de actividades en su comunidad, en base a proyectos presentados, en forma individual o conjunta, entidades comunitarias sin fines de lucro, entes autárquicos, organismos descentralizados y, organismos públicos nacionales, provinciales y municipales.

Programa Municipal de Microempresas

Desde al año 1992 se implementó el Programa Municipal de Microempresas (PROMUDEMI). Los microempresarios cuentan con tres líneas de servicios articuladas de manera permanente entre sí: asistencia técnica, asistencia financiera y capacitación. Más tarde fue denominado Centro de Apoyo Microempresarial (CAM). Su objetivo central es fomentar la creación y/o consolidación de pequeños negocios, tanto productivos como de servicios, a través de diversos instrumentos de apoyo (técnicos, financieros y formativos).

Su actividad fue variando durante los años. A fines del año 2003 contaba con aproximadamente 1.000 clientes, en su mayoría microempresarios con cierto grado de formalidad económica.

Esta iniciativa se propone financiar proyectos productivos que favorezcan la inclusión social nacidos a partir de las distintas experiencias, oficios, recursos y habilidades de los vecinos y de las características propias de cada municipio y localidad.



Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME)

La Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional de la Nación tiene como misión diseñar, implementar y supervisar acciones conducentes a lograr mayor competitividad y desarrollo de las unidades productivas pequeñas y medianas de todo el país.

La Subsecretaría intenta llegar, con instrumentos de capacitación, de gestión de negocios y financieros a todas las Pymes Argentinas que lo necesiten, para colaborar en la generación de empleo y generar consumo interno a través del desarrollo de la sustitución de importaciones e internacionalización de las mismas. Se destaca que fue durante toda la década del '90 el organismo público nacional que apoyó a los microempresarios con fondos del BID y del Banco Mundial.

Programas Globales de Crédito a la Micro y Pequeña Empresa

Desde el año 1991 estos programas fueron financiados por el BID y ejecutados directamente por la SEPYME. En primer lugar estaban destinados sólo a microempresas pero posteriormente amplió los montos y se dirigió a las MYPES, lo que profundizó aún más el alejamiento del sector microempresarial informal de este tipo de programas de financiamiento.

La Secretaría empleó el término de MIPYMES (micro, pequeña y mediana empresa) dirigiéndose primero a la mediana empresa, luego a la pequeña y finalmente, a la microempresa de carácter formal. Durante los años 2000 y 2001 la SEPYME implementó tardíamente los programas teniendo resultados poco efectivos. En la actualidad, no está aplicando programas en el sector microempresarial.

Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES)

El INAES promueve la elaboración y puesta en marcha de un marco legal propio y específico de la economía solidaria, con la finalidad de recuperar la vigencia de las cooperativas de ahorro y crédito y el encuadre de la actividad de las asociaciones mutuales que prestan el servicio de ayuda.

Elaboró un Sistema de Ahorro Solidario para iniciar un proceso de desarrollo de los aspectos legales, llevado a cabo con fondos internacionales, donde las cooperativas de ahorro y crédito serán una herramienta de gestión para lograr canales de financiación accesibles de proyectos productivos, provenientes de pequeñas y medianas empresas y microemprendimientos, especialmente los localizados en áreas donde los bancos comerciales no tiene interés.

Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI)

Fue creado para promover el desarrollo tecnológico de la industria nacional y ha estado incorporado a la Secretaría de Industria, al Ministerio de la Producción o al Ministerio de Economía y desde el año 2002 se ha orientado al sector microempresarial.

Proyectos Industriales de Inversión de Microempresa

El INTI a través de un convenio con el FONCAP que provee financiamiento a un Fondo Fiduciario creado al efecto, y Garantizar Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) participa intentando dar mayor empuje al financiamiento disponible.

En esta investigación se caracteriza el perfil del sector microempresarial de la Argentina durante el proceso de globalización económica y crisis social afrontado por el país.

Asimismo, se sostiene que el conocer la realidad estructural y simbólica en la que están inmersos los actores sociales que participan en el sector microempresarial, constituye un elemento clave en la elaboración de políticas de promoción al sector. En este sentido, este análisis contribuye a disminuir la brecha que surge entre los que diseñan e implementan las políticas y programas y los destinatarios.



Se destaca la relevancia del sector microempresarial en el ámbito institucional oficial y privado. Pese a que las microempresas, son un sector productivo postergado, siguen jugando un rol preponderante pues posibilitan la disminución del desempleo ya que a partir de las experiencias narradas se comprueba: el aumento del empleo y de las formas de autoempleo, además, del incremento del empleo en los establecimientos de menor tamaño.

Finalmente, se concluye que la situación del sector microempresarial en el sistema económico no es homogénea, ya que se pueden percibir diferencias en función del nivel de rentabilidad y las posibilidades de estabilidad a largo plazo de las mismas. Dichas diferencias surgen del nivel de competitividad del sector donde están insertas, el nivel de articulación con el sector formal de la economía, entre las más importantes.

II. Evolución del sector de las microfinanzas

En este apartado se profundiza sobre el sector de las microfinanzas que actualmente se encuentran operando en la Argentina. Se hace una breve descripción de las diferentes instituciones de microfinanzas para mostrar la trayectoria en el país, que tiene menos de 20 años.

La reciente historia de las microfinanzas se debe a que no hubo una tradición de instituciones crediticias ni financieras formales que prestaran servicios a la microempresa.

No obstante, el desarrollo de las microfinanzas es un fenómeno en ascenso en la Argentina como respuesta a las crisis económicas y sociales, y quizás por una gradual expansión de una filosofía emprendedora impulsada desde el Estado.

Es decir, que en la Argentina el crecimiento del sistema del microcrédito lo llevan a cabo organizaciones no gubernamental y privadas y mayoritariamente, no están regidas por un canal institucionalizado.

Banco de la Provincia de Buenos Aires

El Banco de la Provincia de Buenos Aires en el año 1988 inicia la primera experiencia sobre microcrédito en el país a partir de la creación del Programa Juntos. Dicho experiencia tuvo un gran impacto y con un buen ritmo de desembolso. Empleó la garantía de grupos solidarios, llegando a tener una amplia cartera de clientes. Si bien, lo auspicioso del programa este debió cerrar por un cambio de autoridades y por los efectos inflacionarios.

Fundación Emprender

La Fundación Emprender surge inspirado por la Red de ACCION Internacional cuyo objetivo fue apoyar el desarrollo y la eficiencia de las microempresas.

Se conformó por un grupo de empresarios nacionales, sin aportes del sector público. Desde que comenzó a operar se asoció a la Red de ACCION asumiendo que tendrían un alcance masivo, ya que una de las metas a alcanzar era la expansión nacional.

La mayoría de sus préstamos estuvo destinada a grupos solidarios con gran aceptación, lo que permitió que se replicara en más provincias del país. Durante sus diez años de labor, Emprender como experiencia obtuvo muchos logros:

- Viabilidad financiera
- Bajos costos operativos
- Instaló el debate sobre la microempresa, por haber iniciado esta experiencia con recursos netamente privados
- Generar una experiencia que fue la base para la creación del FONCAP S.A.



- Trabajar con auditorías de primer nivel (Pricewaterhouse y Coopers & Lybrand)
- Obtener líneas de crédito de bancos comerciales
- Obtener la autorización del BCRA para ser una entidad de distribución de los créditos para la MyPES, del Préstamo Global del BID, en 1996.

Secretaría de Enlace de Comunidades Autogestionadas (SEDECA)

La Secretaría de Enlace de Comunidades Autogestionadas (SEDECA) se caracterizó por revertir la acción asistencialista del Estado, a partir de fondos de la cooperación internacional emprendió un programa destinado a otorgar préstamos en la zona norte del conurbano bonaerense. Implementó un programa de pequeños créditos, con garantía solidaria, con tasa de interés positiva, por debajo de la del mercado que cubría los costos operativos. El desempeño del programa es destacable.

Instituto para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (IDEMI)

El IDEMI fue creado en el año 1992 especializándose en distintos tipos de programas y proyectos sociales. El objetivo era mejorar los niveles y condiciones de empleo, la productividad y los ingresos de la población ocupada en actividades económicas microempresarias focalizado en las zonas de Lomas de Zamora (Provincia de Buenos Aires) y en San Miguel de Tucumán (Provincia de Tucumán). Actualmente cerró sus operaciones.

Asociación Fundación Banco Mundial de la Mujer

El Banco Mundial de la Mujer opera en la ciudad de Córdoba inició sus actividades a partir del Programa Pequeños Proyectos financiado por el BID. La entidad dispone de dos líneas: una, con la filosofía del microcrédito, para actividades en marcha y otra para iniciar emprendimientos.

En la primera modalidad, se ofrecen préstamos desde 500 hasta 10 mil pesos, con un plazo que va de 3 a 12 meses. Los créditos se inician con montos pequeños (con un promedio de 800 pesos) y si el beneficiario cumple con los requisitos se renueva automáticamente. En la actualidad hay unos dos mil créditos vigentes en la ciudad de Córdoba y otro tanto entre las dos provincias del Norte, Salta y Jujuy, donde se extendieron las actividades. En la cartera vigente, el 69% de los tomadores son mujeres, con secundario incompleto, y un nivel de ingreso familiar de mil pesos mensuales.

La otra línea se implementó el año pasado, y se enmarca en un programa denominado Banco Ideas de Creación de Empresas. Aquí se capacita a personas que tienen una idea de un proyecto o empresa y que necesitan apoyo técnico y financiero. Se les financia la puesta en marcha con tres mil pesos, por un plazo de dos o tres años. En 2004 se capacitaron 120 personas y en la actualidad cuentan con 40 créditos vigentes. Este año habrá 200 personas en el primer semestre y otro tanto en el segundo. El financiamiento se realiza con dinero del BID, el FONCAP y otros organismos internacionales. Actualmente, en Córdoba la cartera vigente es de un millón de pesos.

Fundación para el Desarrollo del Centro Chaqueño (FUNDECCH)

Comenzó sus actividades en las microfinanzas a partir del Programa Pequeños Proyectos del BID. Entre sus objetivos los principales corresponden a diseñar y poner en marcha un modelo actualizando de producción de riqueza, convirtiendo a los sectores agropecuarios y forestales en los reactivadores de la economía local, teniendo como eje de crecimiento el sector agroindustrial. Además, intenta movilizar y fortalecer el crecimiento de la micro y pequeña empresa MyPEs, a través de servicios de capacitación, asistencia técnica y financiación. Por otra parte, también se propone incentivar la educación para el desarrollo, por medio de programas de capacitación de recursos humanos, asumiendo a la educación como un mecanismo operativo de la transformación de la estructura económica y social que acompaña a todo proceso de cambio. Finalmente, se encuentran dentro de sus metas procurar la defensa y el cuidado del sistema ecológico regional considerándolo bien común.



Federación Económica de Mendoza (FEM)

La Federación Económica de Mendoza (FEM) surgió en el año 1950 al igual que otras Federaciones Empresariales del país que dieron lugar a la Confederación General Económica (CGE).

Como Asociación Civil Gremial empresaria de segundo grado, la FEM, agrupa distintas instituciones de tercer grado, tales como Cámaras, Asociaciones y Centros.

La finalidad de la FEM era ser el nexo de unión entre el empresariado pequeño y mediano de la provincia y los programas sobre desarrollo empresarial ejecutados desde los organismos oficiales. Brindando al empresario herramientas que le permitan ser competitivo y mantenerse en las distintas crisis económicas ya que se le otorga el *know how* para ir adaptándose a la transformación que se vive en el país.

La FEM busca que las PyMES se fortalezcan y se desarrollen como sector potencializando diferentes ramas de la producción.

Por otro lado, a través de un Convenio Marco se determinaron los lineamientos básicos de cooperación y emprendimientos conjuntos entre la FEM y el IRAM con el fin de impulsar la innovación tecnológica, la capacitación y actividades que fomenten la complementariedad entre la producción, la ciencia y la educación por medio de la integración de esfuerzos en beneficio de una mayor formación de la comunidad de la provincia de Mendoza.

Este programa de cooperación se desarrollará en el marco del Programa de Promoción de la Producción más Limpia y Ecoeficiencia que se estableció entre el BID y la FEM. Su objetivo es promover el concepto de ecoeficiencia en la Provincia de Mendoza, para incrementar la productividad y la competitividad agrícola e industrial, y, además, a desarrollar capacidades locales para cumplir con la demanda de servicios que requerirán las empresas en aspectos de ecoeficiencia. Aún no se poseen datos de evaluación del programa.

FIE Gran Poder

FIE Gran Poder se inició en el año 2001 organizando un centro en la zona de Liniers de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La labor de esta institución se destaca ya que cuenta con la experiencia de las microfinanzas en Bolivia, por ser una réplica de la misma que cuenta con una larga trayectoria en microfinanzas.

Pro Vivienda Social (Moreno, San Miguel y José C. Paz)

Pro Vivienda Social (Moreno, San Miguel y José C. Paz) surge como institución de microfinanzas diferenciada del resto ya que su objetivo principal es otorgar créditos para la construcción de viviendas económicas.

Como ya se ha mencionado, el Programa de Pequeños Proyectos financiados por el BID, se focalizó en las zonas rurales. El mecanismo consistía en otorgar fondos a diferentes instituciones que serían las responsables de otorgar microcréditos a posibles beneficiarios.

Además, el BID brindó apoyo técnico a través de consultores locales especializados en diferentes temáticas que fueron totalmente subsidiados.

La amplitud de los programas del BID permitió cubrir a beneficiarios de diferentes provincias La Rioja, Santa Cruz, Santiago del Estero, Jujuy y Santa Fe.



PROMUDEMI

El PROMUDEMI comenzó sus actividades a principios de la década de 1990 a propuesta del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Los objetivos más relevantes corresponden a promover la creación y consolidación de microempresas industriales, comerciales o de servicios en la Ciudad de Buenos Aires que sean rentables y permanentes en el tiempo. Por lo tanto, este programa fue dirigido a microempresas en funcionamiento o por crearse que desarrollen su actividad en la Ciudad de Buenos Aires.

Los montos máximos de crédito otorgados eran de \$ 6.000. El tiempo máximo de devolución de los créditos es de 24 meses. No obstante, se contemplan hasta 4 meses de gracia en función de las necesidades del proyecto. Las cuotas se abonan mensualmente, y no tienen interés.

Banco Social de Moreno

El Banco Social de Moreno constituye una experiencia de carácter mixto, privado y público. En este programa participan la Municipalidad de Moreno, la Cámara de Microempresarios y la Cámara de Comercio y de la Industria. El objetivo es otorgar microcréditos a grupos solidarios, complementado con capacitación y asistencia técnica.

Fundación Grameen (Aldeas) Argentina (FGA)

Creada en 1999, replica el modelo de Muhammad Yunus en todo el país. Actualmente tiene 25 réplicas funcionando activamente en toda la Argentina, habiendo conformado una red entre diferentes organizaciones de la sociedad civil. Algunas réplicas han logrado ser sustentables y otras deben seguir siendo subsidiadas por la FGA para concretar sus metas.

Se han beneficiado directamente 1250 beneficiarias otorgando la posibilidad de autosustentarse a partir de generar un microemprendimiento con el crédito recibido. No obstante, actualmente la FGA ha frenado su crecimiento por los efectos de la crisis y por problemas económicos, pese a ello las réplicas siguen funcionando con diferentes niveles de logro en su quehacer en cuanto a microfinanzas.

Fundación Grameen Mendoza

Fundación Aldeas Grameen Mendoza es una Organización No Gubernamental (sin fines de lucro), constituida y registrada legalmente el año 2001, bajo Resolución (D.P.J. N° 573), constituyéndose en una réplica del Banco Grameen de Bangladesh. Posee la exención impositiva local a los Ingresos Brutos y ha planteado, en forma conjunta con las demás réplicas argentinas, la exención nacional al Impuesto a las Ganancias. El objetivo general de la fundación es apoyar, incentivar y acompañar a los sectores de menores recursos de nuestra sociedad a desarrollar su creatividad y capacidad para salir de la pobreza mediante el trabajo, otorgándoles micro-créditos para financiar sus micro-empresarios.

Asociación Civil Avanzar por el Desarrollo Humano

La Asociación Civil Avanzar por el Desarrollo Humano comenzó sus actividades con aportes realizados por investigadores de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Su objetivo es contribuir al desarrollo de capacidades a través de la vinculación de la financiación con las ideas y esfuerzos de los destinatarios del crédito.



Sus actividades se orientan al otorgamiento de pequeños créditos (siendo el monto promedio de 400 pesos) y de capacitación para la realización de microempresarios. Trabaja con un cuerpo de “oficiales de crédito” integrado por estudiantes y egresados de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA y por habitantes de las Villas de Emergencia involucradas. En este último caso puede tratarse de mujeres que previamente habían participado como beneficiarias del programa. El área geográfica de su accionar incluye a los habitantes de las Villas de Emergencia de “Los Piletos”, Fátima (Villa 3), Villa 15, Cildañez (Villa 6), Charrúa y de los barrios de Copello y Soldati, en la Capital Federal. Su cartera activa actual alcanza a los 570 prestatarios (si bien ya ha otorgado más de 2700 créditos que incluyen las sucesivas renovaciones de los créditos).

En síntesis, la enumeración presentada sobre las microfinanzas en la Argentina permite conocer el sector y poseer un adecuado paneo de la situación en que se encuentran.

Por otro lado, a partir de la breve descripción efectuada de las experiencias sobre las instituciones de microfinanzas destinadas a otorgar microcréditos a los sectores más vulnerables de la Argentina, se puede afirmar que se han desarrollado bajo condiciones muy variadas.

Los modos de implementación en cuanto a metodologías de trabajo, las diferentes garantías empleadas, la diferencia en plazos, montos, e intereses hacen que el crecimiento de las instituciones dedicadas a las actividades de microfinanzas se desarrolla en un ritmo diferencial, algunas de ellas cuentan con una cartera de clientes mucho más numerosas que otras, con mayores posibilidades de fondeo y con recursos humanos profesionalizados alcanzado metas aún más altas.

No obstante, debido a la situación del país el financiamiento a microempresarios por parte de las instituciones microfinancieras se incrementa por la imposibilidad de acceso a fuentes formales de financiación, además, de la ausencia de capacitación y asistencia técnica; siendo absolutamente necesario para las instituciones microcrediticias poder acceder a mayores volúmenes de ingresos para ayudar a una gran cantidad de personas que se encuentran por debajo de la línea de pobreza.



III. Comprendiendo las Microfinanzas

Las microfinanzas consisten en servicios financieros dirigidos a personas de escasos recursos que se encuentran excluidas del sistema bancario comercial, donde una serie de productos como el ahorro, las transferencias, los seguros y el microcrédito (en general de pequeños montos) cuentan con una ingeniería financiera específica.

Las microfinanzas han dado origen a una serie de organizaciones especializadas que atienden con diferentes ofertas financieras a pequeñas empresas y microemprendedores, fundamentalmente de la población de bajos ingresos³.

El sector de las microfinanzas en la Provincia de Buenos Aires es llevado a cabo por una variedad de instituciones. Componen este sector: Organizaciones de la Sociedad Civil, Fundaciones, Cooperativas de Crédito y Ahorro – Mutuales, Bancos Comunales e Instituciones Públicas desde el Estado, a través de sus Programas Nacionales, Provinciales y Municipales.

Es posible distinguir a las instituciones microfinancieras desde dos perspectivas: financieras o sociales, establecido en sus objetivos y planes de acción. En el primer enfoque, las instituciones son planteadas únicamente como una alternativa financiera de microcrédito, presentan una múltiple oferta de servicios y apuntan, principalmente, al logro de la sustentabilidad y rentabilidad. Sus actividades están dirigidas a todos los niveles sociales y a diferentes tipos de empresas, grandes, medianas y pequeñas empresas, incluyendo a los microemprendedores, es decir, no están focalizadas específicamente hacia los sectores más vulnerables, si bien, ofrecen sus servicios.

En cambio, aquellas que tienen como misión un enfoque social, se dedican a aliviar la pobreza de los sectores más vulnerables. Tiene como rasgo distintivo que además de los servicios financieros incorporan los denominados servicios no financieros, ya que brindan capacitaciones referidas al microemprendimiento e incorporan actividades de educación no formal para adultos, abordan temáticas de salud, nutrición, planificación familiar, entrenamiento en gestión comercial, operaciones de matemática básica, económicas y financieras y la enseñanza en la formulación de planes de negocio, marketing, costos, etc.

Estos servicios no financieros son criterios difíciles de medir, sin embargo, su existencia en muchos casos es la razón de ser de los programas y proyectos financiados por los donantes, Empresas Socialmente Responsables y el mismo Estado.

Dentro de la literatura sobre el tema existen varios estudios (Morduch, J., 1998; Hulme D. & Mosley, P, 1996, Ledgerwood, J. 1998) que han demostrado que el microcrédito cuando incluye también este tipo de servicios puede mejorar indicadores como la escolaridad, la alimentación, la salud y los propios emprendimientos de los beneficiarios.

Desde este punto de vista, se esquematizan los servicios financieros y no financieros en la Tabla 1.1, donde se introducen los principales suministros que lo componen, empleado para clasificar las diferentes instituciones microfinancieras según prioricen uno u otro servicio:

³ Veáse Morduch, Jonathan, (1998): "The Microfinance Schism", *World Development*, Vol 28, N°4, pp. 617-629.



Tabla 1

Servicios Financieros (Microfinanzas)	Servicios No Financieros
Microcrédito Ahorro Transferencias Remesas al exterior Seguros	Creación de nuevos empleos Capacitación Asistencia Técnica Asesoramiento Empoderamiento Realización socio-psicológica Promover la Cooperación

Fuente: Elaboración propia, 2006

Una de las principales ventajas que presentan las organizaciones cuando sólo se dedican a brindar servicios financieros es que logran con mayor facilidad la sustentabilidad; siendo inverso, para las organizaciones que incluyen servicios educativos y de asesoramiento, porque les resulta difícil cubrir sus costos de funcionamiento a partir de los ingresos obtenidos. Sin embargo, está comprobado que en la mayoría de los casos cuando el microcrédito es complementado con servicios no financieros, se logra un impacto mayor desde el punto de vista del desarrollo (Bekerman, 2004).

El inconveniente de los servicios no financieros está claramente relacionado con lo económico ya que dificulta la obtención de la sustentabilidad; por generar altos costos en viáticos y debido a la necesidad de requerir un gran número de recursos humanos especializados para cubrir las diferentes tareas de entrenamiento. No obstante, como ya ha sido expuesto, la capacitación es esencial por estar dirigido a poblaciones vulnerables, permitiendo la inserción de los beneficiarios en el sistema económico, además de promover y educar para el desarrollo humano y local asociado a un perfil socioproductivo⁴.

En síntesis, las microfinanzas tienen que ir más allá de la simple provisión de servicios financieros, del acceso y distribución del dinero a personas de bajos recursos, deben incluir también, los servicios no financieros. La aplicación de este tipo de servicios entrena a las personas en cómo utilizar mejor el dinero, cómo invertirlo, las incentiva para el ahorro, y al mismo tiempo, motiva el desarrollo integral humano y social.

Las microfinanzas permiten el acceso a nuevas oportunidades; es decir, que junto con la habilidad de incrementar sus ingresos, los beneficiarios deben recibir información y formación. Por lo tanto, las microfinanzas encierran cuestiones tales como aspectos operativos y organizacionales, desarrollo de liderazgo, construcción de confianza mutua, conocimientos básicos para el manejo de una microempresa, aumento de la autoestima y a partir de estos aportes, los beneficiarios ingresarán en la vida social, económica y política de su comunidad. Estos servicios no financieros, junto con los financieros, definen las características específicas de las microfinanzas y hacen que los programas microfinancieros sean valiosos para la sociedad en su conjunto.

IV. El concepto de microcrédito

Una de las posibles conceptualizaciones del microcrédito, al no existir un solo criterio, consiste en ser pequeños montos de dinero destinados exclusivamente al desarrollo de microempresas, a la promoción de

⁴“Ya que pensar lineamientos estratégicos de desarrollo económico, significa realizar diagnósticos concretos de las potencialidades de la localidad y un perfil que articule las necesidades sociales con una visión de desarrollo socioproductivo”. En Ministerio de Desarrollo Social (2004): *Lineamientos de Políticas Sociales*. Documento Institucional. Buenos Aires p.21.



actividades productivas y/o de servicios, destinados a la mejora de las condiciones de vida de las personas de bajos recursos, que no pueden acceder a oportunidades y servicios financieros formales.

Es decir, los programas de microcrédito son focalizados hacia un grupo poblacional conformado mayoritariamente por personas de sectores sociales más desfavorecidos o carentes de recursos, que no cumplen con los requisitos para acceder a un crédito ofrecido por los bancos comerciales.

Según el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre del Banco Mundial (CGAP) que lleva a cabo un Programa de Microfinanzas, el microcrédito es realmente eficaz si existe un nivel mínimo previo de actividad económica que asegure oportunidades de mercado, así como capacidad empresarial y talento gerencial, ya que de no ser así, los beneficiarios simplemente se endeudarían.

Genéricamente es posible mencionar una heterogeneidad de organizaciones que desarrollan actividades microcrediticias en la Provincia de Buenos Aires que juegan un papel relevante en el desarrollo de un conjunto de tecnologías y servicios crediticios de rango variables aplicables y adaptados a sectores poblacionales en contextos de pobreza.

Los programas de microcrédito realizados desde el Estado se encuentran distribuidos a nivel Nacional, Provincial y Municipal dando respuesta a la gran demanda de microempresarios y de otros sectores aún más carenciados. La fuente principal de financiamiento de sus programas son los respectivos presupuestos destinados para tal fin. El riesgo por el que atraviesan estos programas es mantener sana la cartera de deudores a causa de la vulnerabilidad de sus beneficiarios, por la existencia de políticas asistencialistas, por el denominado clientelismo político, por la falta de estabilidad económica y la ausencia de un marco jurídico y legal para la actividad de las microfinanzas.

No obstante, los gobiernos locales tienen un rol preponderante para promover los programas de microcrédito; y pueden hacerlo como ejecutores, como promotores y facilitadores para el apoyo de servicios financieros y no financieros tanto a la pequeña y micro producción como para servicios.

Tal como fue expresado por Eric Duflos y Kathryn Imboden: “los gobiernos (tanto nacionales como locales) pueden crear las condiciones jurídicas y normativas que faciliten el acceso y la competencia en el mercado del microfinanciamiento. Para ello, los ministros de finanzas, los bancos centrales y otros organismos gubernamentales deberían convencerse de que el microfinanciamiento es una actividad financiera legítima dentro del sistema financiero, y no una práctica marginal ni un mecanismo de transferencia de recursos.” (Eric Duflos (CGAP) y Kathryn Imboden (Banco Mundial de la Mujer) en “La función de los gobiernos en el microfinanciamiento” en *Reseña para Agencias de Cooperación* N° 19, Junio de 2004:1).

Por otro lado, las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) han desarrollado diferentes experiencias de microcrédito en cuanto a la metodología aplicada. En general, son financiadas con fondos de la Cooperación Internacional o aportes del Estado y también acceden a donaciones de las que en la actualidad se denominan Empresas Socialmente Responsables (ERS).

Un aspecto a señalar es que las OSC trabajan directamente en barrios, zonas, sectores poblacionales de bajos recursos, donde desarrollan sus actividades en forma focalizada.

Se caracterizan por dedicarse no sólo a la actividad del microcrédito sino que implementan una serie de servicios no financieros destinados a mejorar la situación de su población objetivo. Este tipo de organizaciones mayoritariamente otorgan créditos sin garantía material. Cabría decir, que las OSC que llevan a cabo programas de microcrédito, en general, no alcanzan la sustentabilidad ya que los costos operativos que deben cubrir son muy altos.

La mayor parte de ellas están constituidas como asociaciones o fundaciones sin fines de lucro según las disposiciones de los códigos civiles, leyes especiales y por la Inspección General de Justicia (IGJ). Las asociaciones y fundaciones tienen un funcionamiento diferente a las sociedades comerciales, estando su



misión y objetivos pautados en el estatuto elaborados según condiciones y requisitos establecidos por la IGJ. Los miembros fundadores son los que crean las fundaciones y asociaciones que contribuyen con recursos económicos y no económicos para iniciar las actividades como tal. Gestionadas por un Consejo de Administración y dirigidas por un Presidente.

Existen algunas exenciones impositivas para las fundaciones y asociaciones sin fines de lucro además, de otros beneficios dependiendo del destino de sus acciones.

La importancia de las OSC, dedicadas a actividades de las microfinanzas, es que se focalizan en sectores pobres de la sociedad otorgando microcréditos y apoyan de ese modo la labor del Estado.

Según lo demuestra la experiencia, para estas organizaciones, la correcta identificación de la población objetivo es importante para la creación y el mantenimiento de la disciplina crediticia, que es una condición necesaria para la sustentación y continuidad del programa.

Un aspecto a mencionar es el rol de la mujer en el desarrollo de las actividades microfinancieras, ya que mayoritariamente, son ellas las que participan en este tipo de operaciones. Esto se fundamenta en la práctica, por haber demostrado poseer cualidades empresariales y mejores tasas de repago que los hombres; además, de un mayor involucramiento, que puede ser explicado porque son las que permanecen más tiempo en el ámbito de la comunidad. Por otra parte, el ingreso percibido por las mujeres usualmente tiene un importante impacto en el bienestar familiar.

A partir de la inclusión de las mujeres en dichas actividades, muchas han alcanzado habilidades básicas de lecto-escritura, de operaciones matemáticas elementales y también han aprendido a desempeñar diferentes roles, redactar Actas, elaborar materiales de difusión e informativos para presentar temas sociales, de salud o de interés de su comunidad y a través de entrenamientos han obtenido conocimientos sobre el modo de desarrollar y dirigir una microempresa, como organizar una Asamblea, y entre otros, lograron la capacidad de dirigirse a un grupo de personas y poder dar sus opiniones fundamentándolas.

El microcrédito, permite mejorar la situación de la mujer en su hogar, aumentar su autoestima y “empoderarse”, entendido como la concientización, movilización y adquisición de poder de los miembros de una organización en forma individual y colectiva.

En síntesis, la función del microcrédito en respuesta a las necesidades de los sectores empobrecidos ayuda a mitigar la pobreza creando autoempleos y dignificando al ser humano, por ende, las organizaciones dedicadas a tal fin junto al Estado deben fortalecer aún más las actividades de las microfinanzas en la sociedad.

V. Diferentes prácticas del microcrédito

El funcionamiento más tradicional del microcrédito es otorgar una pequeña cantidad de dinero, cuyo monto se establece según la capacidad de pago del beneficiario, durante un período que puede variar entre tres meses a un año. Una vez que el beneficiario cancela el primer monto, puede acceder a un segundo crédito por una suma mayor, ya que ha internalizado la metodología de trabajo, ha aprendido a gerenciar sus inversiones y ha demostrado ser un “buen pagador”. El tamaño máximo del nuevo crédito se determina por el cumplimiento en los pagos. En general, cuando el beneficiario no ha tenido el comportamiento esperado en el pago a término de las cuotas, hace que ya no sea elegible para futuros créditos.

Existen tres tipos de metodología de microcrédito: individual (titular que garantiza el crédito), grupo solidario (de tres a ocho personas que se garantizan unas a otras) y banco comunal (de treinta a cincuenta personas que se avalan mutuamente o con grupos solidarios menores, que constituyen un fondo de garantía deducible del monto total del crédito).



Los créditos individuales corresponden cuando el crédito es solicitado por un individuo responsable de la devolución del capital y de los intereses del mismo, ante la institución que corresponda. Se solicita una garantía material (recibo de sueldo, propiedad, etc.) y en muchos casos, se debe contar con garantes. Los préstamos pueden ser de corto o largo plazo.

La metodología de grupos solidarios⁵ reside en que el crédito es solicitado y tramitado por un grupo de personas que responden solidariamente. Si un integrante del grupo no puede reintegrar su parte, el resto es responsable. Según el economista Yunus: “individualmente, los pobres se sienten expuestos a todo tipo de peligros. El individuo solo propende a ser imprevisible e inseguro. En un grupo se beneficia del apoyo y la emulación de todos, su conducta se torna más regular y es más fiable en materia de préstamos” (Yunus, M. (1997): *Hacia un mundo sin pobreza*. Editorial Andrés Bello, Chile, p 125).

El ciclo de un crédito dura aproximadamente entre tres y doce meses, siendo la devolución semanal, quincenal y en menor medida mensual. La institución incentiva a la renovación del crédito. Lo más innovador es que no se exigen garantías materiales.

Esta metodología ha tenido una amplia propagación en América Latina con algunas variantes en lo que respecta al perfil del receptor y al monto de los créditos. Los grupos solidarios actúan como grupos de presión social entre sus integrantes y sirve como colateral social; éste se potencia al pedir a las personas que conformen sus propios grupos, porque deben seleccionar personas de confianza, trabajadoras y comprometidas con la palabra empeñada.

El sistema de grupo sirve para afianzar la formación de una identidad colectiva e individual que ayuda a la sustentabilidad del microcrédito, pues aumenta el grado de compromiso asumido. Por ese motivo, es fundamental que los servicios ofrecidos satisfagan las necesidades del grupo.

Los Bancos Comunales son asociaciones de crédito y ahorro gestionadas por la propia comunidad. Las causas principales que impulsan a la creación de un banco comunal son: mejorar el acceso de sus miembros a los servicios financieros, formar un grupo de autoayuda entre treinta a cincuenta personas en la comunidad y fomentar el ahorro. Además, acompañan la actividad del microcrédito con la atención de otras necesidades básicas como la salud y la educación, de ese modo, la evolución de impacto que practican considera no sólo su *performance* financiera de su cartera de préstamo, sino también los cambios que se verifican con el uso del microcrédito en las condiciones de vida de la población servida.

El capital de fondeo de la cartera lo otorga la institución responsable del control de gestión (y mayoritariamente reciben fondos de fuentes internacionales); el ciclo, puede durar entre tres meses o el término especificado por los miembros, y la devolución del crédito puede ser semanal, quincenal o mensual. En este tipo de metodología hay capitalización de intereses y se promueve la renovación.

Las Cooperativas de Microcrédito y Mutuales son organizaciones cuyo financiamiento proviene del aporte de sus integrantes y de capitales externos o internos que puedan captar. Por lo cual, está dirigida a los miembros que libremente han conformado la cooperativa o mutual, y al mismo tiempo cuenta con fines sociales para desarrollar programas comunitarios (construcción de viviendas, instalación de servicios de infraestructura como ser agua, saneamiento y pavimento) además, incluyen otros beneficios para sus adherentes.

⁵ La metodología de los grupos solidarios fue implementada con éxito en la década de los años setenta por el *Grameen Bank*, en Bangladesh, siendo su fundador Muhammad Yunus, la cual ha adquirido una gran aceptación a nivel mundial. Véase Yunus, M. (1997): *Hacia un mundo sin pobreza*. Chile. Ed. Andrés Bello.



La clasificación expuesta de las organizaciones que llevan a cabo actividades de microfinanzas responde a una división teórica y amplia, dada sobre una base empírica; pero debido a la heterogeneidad de las mismas es difícil poder establecer criterios más adecuados para precisar las tareas y modos de acción realizados por dichas instituciones, especialmente cuando se hace referencia a las OSC.

En la actualidad el Estado desempeña una doble función la de subsidiar a los indigentes, con planes diseñados específicamente y la de otorgar microcréditos a los sectores de bajos recursos con el objetivo de brindarles las herramientas necesarias para su inclusión social.

Debido a la gran demanda se fueron sumando a estos esfuerzos el desarrollo de la sociedad civil, organizaciones que median entre el ciudadano y el Estado, como así también, el sector privado a través de las Empresas Socialmente Responsables y no todavía, pero quizás muy pronto los Bancos Comerciales comiencen a brindar líneas de crédito a los más necesitados. Todo el conjunto de estas organizaciones a partir de la implementación del microcrédito en sus formas más variadas, permiten fortalecer y crear una sociedad más democrática y participativa.

Se concluye a partir de lo analizado que para que el microcrédito sea efectivo para los beneficiarios de bajos recursos, debe ser de acceso fácil y rápido y al mismo tiempo, debe brindar servicios no financieros, además de ofrecer diferentes productos en créditos y ahorros, ya que no todos los beneficiarios progresan de la misma manera. Además, el crédito debe ser lo suficientemente flexible como para adaptarse a las condiciones locales e individuales.

VI. Estudio sobre las organizaciones microfinancieras y sus beneficiarias

En este apartado se realiza un estudio sobre la caracterización de las organizaciones microfinancieras y sus beneficiarias en la Provincia de Buenos Aires. Los resultados que se presentan constituyen la combinación de datos primarios y secundarios. La obtención de los datos primarios se elaboró a partir de un relevamiento efectuado a entidades microfinancieras de la Provincia de Buenos Aires y a partir de una base de datos secundarios realizada por el Fondo de Capital Social (FONCAP SA).

En general, se puede afirmar que la población de bajos recursos que accede al microcrédito está conformada en su mayoría por mujeres. Las que tienen como peculiaridades que son subempleadas, desempleadas o realizan trabajos por cuenta propia, habitan en barrios periféricos o marginales de centros urbanos, con bajos ingresos familiares, poseen escasa calificación, con niveles de escolarización bajo, con familias numerosas y en muchos casos son jefas de hogar.

A partir de la información primaria y secundaria se elaboró una nueva base de datos llegando a un total de 52 organizaciones que realizan sus actividades en barrios carenciados de la Provincia de Buenos Aires, lo que permitió contar con una muestra variada y representativa del sector. Seguidamente, según la cantidad de beneficiarios que posee cada una de las organizaciones incluidas en la base, se efectuó su clasificación denominándolas: Tipo A, Tipo B y Tipo C.

Tabla 2

Organización	Cantidad de beneficiarias
Tipo A	más de 800
Tipo B	entre 150 a 799
Tipo C	Hasta 149

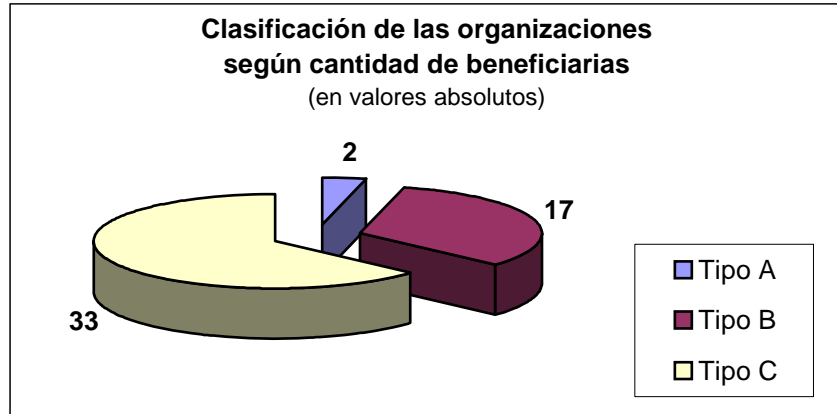
Fuente: Elaboración propia, 2006

La tipología de las organizaciones fue establecida, como se observa en la Tabla 2, según la cantidad de beneficiarias activas que poseen en su cartera. Se ha obtenido como resultado una muestra (Véase



Gráfico N° 1), relacionada con respecto al total absoluto de $N = 52$ organizaciones, donde el 3,8% de organizaciones se ubica en el Tipo A ($N_A = 2$), el 32,7% le corresponde el Tipo B ($N_B = 17$) y por último, un 63,5 en el Tipo C ($N_C = 33$).

Gráfico N° 1



Fuente: Elaboración propia a partir de datos primarios y secundarios, 2006.

Las organizaciones que se han incluido en la muestra son heterogéneas pues difieren en varios aspectos, en primer lugar el inicio de sus actividades es diferente, es decir, algunas son todavía muy jóvenes y otras ya poseen experiencia en el trabajo dentro del sector; además, implementan metodologías diferentes para el otorgamiento de los créditos y varían en la segmentación del grupo poblacional al cual se destina el crédito.

Las distintas organizaciones para funcionar como microfinancieras adoptan diferentes formas jurídicas.

En la Tabla 3 se puede observar la distribución de las organizaciones según la forma jurídica adoptada.

Tabla 3

Forma Jurídica	%
OSC	77%
Institución Pública	9%
Entidad Religiosa	6%
Cooperativas o mutuales	4%
Sin forma jurídica	4%
Total	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos primarios y secundarios, 2006.

La gran mayoría se encuentra inscrita como OSC (asociaciones o fundaciones sin fines de lucro), le siguen las instituciones públicas, luego las entidades religiosas y en menor medida las cooperativas o



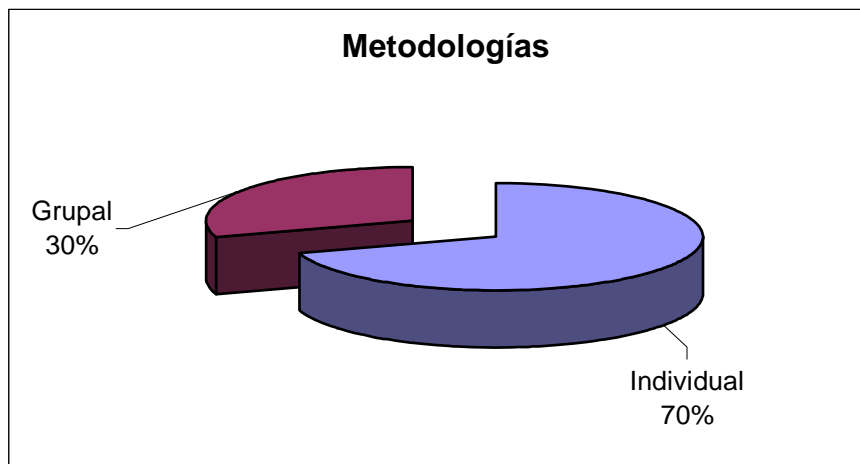
mutuales⁶, y por último, aquellas organizaciones que por haberse iniciado recientemente todavía no han obtenido su personería jurídica.

Los servicios financieros ofrecidos por la mayoría de las organizaciones de la muestra, están orientados casi exclusivamente al otorgamiento de créditos para generar un microemprendimiento (servicio, comercio o producción). Asimismo, existen organizaciones que entregan el microcrédito para la realización de mejoras, ampliación o construcción de viviendas. Y un reducido número ha manifestado ofrecer otros servicios financieros, específicamente el ahorro.

Muchas organizaciones sostienen que el servicio de las actividades de las microfinanzas debe estar acompañado de un servicio no financiero. Por ese motivo, el entrenamiento y la asistencia técnica que ofrecen, con diferentes niveles de dificultad; además, de la incentivación para el desarrollo humano de cada persona, el apoyo psicológico o legal, introduciendo una gama de temáticas muy diversas para inculcarles a las beneficiarias un mayor conocimiento sobre el modo de resolver los problemas que enfrentan diariamente las diferencias de las netamente economicistas o financieras.

Dentro del sistema de microcrédito se pueden detallar tres metodologías principales, que ya fueron explicadas previamente: individual, grupal y banco comunal. Paradójicamente, pese a los grandes avances y al gran crecimiento de la implementación del microcrédito siguiendo la metodología del Grameen Bank, el método Grupal es puesto en práctica sólo por el 30% del total de las organizaciones incluidas en la muestra; mientras que este porcentaje alcanza el 70% para la metodología Individual, (Véase Gráfico N° 2). Con respecto a la metodología del Banco Comunal como la misma es muy incipiente en nuestro país no se poseen datos significativos.

Gráfico N° 2



Fuente: Elaboración propia a partir de datos primarios y secundarios, 2006.

Los diferentes tipos de garantías propuestos por las organizaciones se distribuyen del siguiente modo: la Garantía Real alcanza el 59%; le sigue la Garantía Solidaria con un 30% y finalmente, Sin Garantía Material, el 11%.

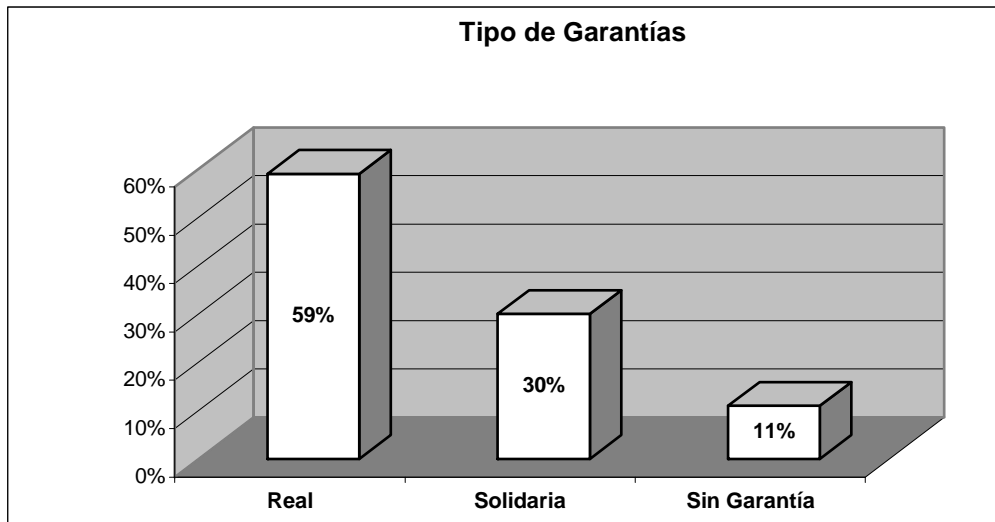
Tal como puede observarse en el Gráfico N° 3 se registra que el otorgamiento de microcréditos Sin Garantía Material es relativamente bajo en comparación con la Solidaria. Esto podría estar indicando que

⁶ En la Argentina las Cooperativas y Mutuales son un sector fuerte y en amplia expansión y su representatividad en la dedicación en las actividades microcrediticias para personas carenciadas es menor, pero con una tendencia de mayor presencia en el sector.



la joven trayectoria de las organizaciones y de las beneficiarias requiere aún más tiempo para que se asuma la *palabra* del otro como garantía y así, poder otorgar microcréditos Sin Garantías Materiales para aquéllos que más lo necesitan. Conjuntamente con esto, las organizaciones deberían poner en práctica acciones que posibiliten la ausencia de la garantía material para incrementar las posibilidades de los beneficiarios para acceder al microcrédito e incentivar el crecimiento del sector.

Gráfico N° 3



Fuente: Elaboración propia a partir de datos primarios y secundarios, 2006.

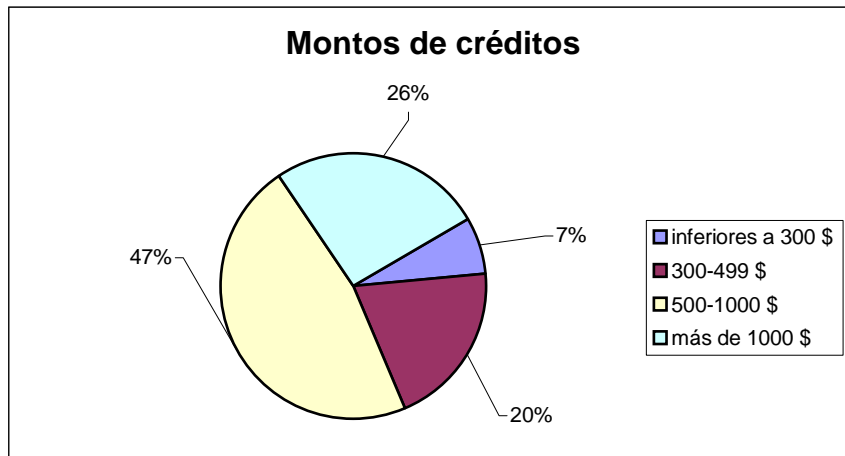
Con respecto a los montos de microcréditos que ofrecen en el mercado las organizaciones, cubren un amplio tramo que oscila entre menos de 300 pesos y puede llegar a más de 1000 pesos. En el Gráfico N° 4 se visualizan los resultados de los montos de los créditos percibidos por los beneficiarios según rangos.

El porcentaje de montos que se entrega inferiores a 300 pesos cubre el 7% del total de las organizaciones. En el tramo entre 300-499 pesos la proporción de organizaciones asciende al 20%. Mientras que entre 500-1000 pesos asciende al 47%, lo que configura una brecha de 27 puntos de por ciento entre ambos. Esa diferencia se reduce a 21 puntos en el último tramo de más de 1000 pesos, que llega a un 26%. Lo que significa que en su mayoría las organizaciones tienden a otorgar montos de créditos mayores de 500 pesos para la puesta en marcha o mejora de una pequeña actividad que genere ingresos.

El monto prestado puede ser para una actividad en funcionamiento o para el inicio de la misma, la beneficiaria debe demostrar el conocimiento y la capacidad en ella para poder acceder al crédito. Sin embargo, un número reducido de organizaciones entrega créditos a aquellas beneficiarias que sólo tienen que hacer mejoras en sus microemprendimientos, esto garantizaría que se cumpla con la devolución del crédito en tiempo y forma, y consolidaría el crecimiento del microemprendimiento.



Gráfico N° 4



Fuente: Elaboración propia a partir de datos primarios y secundarios, 2006.

El microcrédito otorgado a los beneficiarios se reembolsa con una tasa de interés determinada por cada organización, ya que no existe una reglamentación vigente que pauten un máximo en los intereses. Se destaca que existe una diferencia significativa de las tasas de interés cobradas entre los programas públicos y las OSC u otras instituciones privadas; siendo las primeras mucho más bajas. Cabe señalar que aproximadamente las tasas aplicadas por los programas públicos es menor del 10% anual y en promedio las tasas cobradas por las OSC son entre el 20% y el 40% anual, e incluso en algunos casos es superior.

En los programas implementados sobre microcrédito no se cuenta con datos precisos sobre la incobrabilidad⁷ de las beneficiarias pues la mayoría de las organizaciones no ha establecido criterios sobre ello.

Con respecto a los plazos de la prestación del microcrédito, es decir, el tiempo que se establece para la devolución del crédito otorgado. Los plazos varían dependiendo del servicio brindado según criterios establecidos por cada organización.

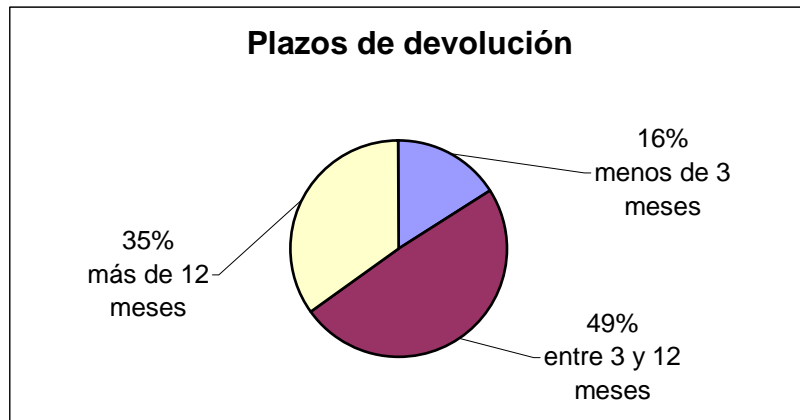
Se observa en el Gráfico N° 5 cuando las organizaciones que otorgan plazos de pago entre 3 a 12 meses concentran la mayor proporción, alcanzado el 49%.

En cambio, aquellas otras que dan plazos de menos de 3 meses, presentan una proporción del 35% y por último, aquellas que dan plazos mayores de 12 meses tienen una menor proporción, alcanzado un 16%.

⁷ Se destaca que cuando se implementa la Garantía Solidaria, sumada a una metodología de trabajo estricta, la tasa de incobrabilidad es en general baja, esto fue medido a nivel internacional, arrojando cifras del 98% de reembolso, como es el caso de Grameen Bank en Bangladesh. Yunus, M. (1997).



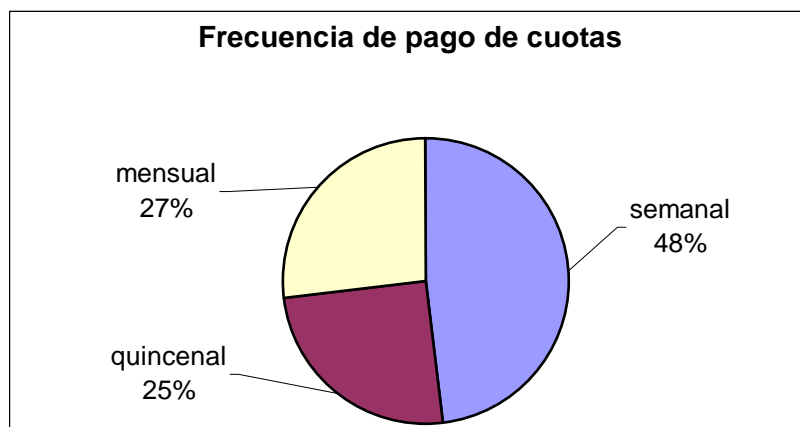
Gráfico N° 5



Fuente: Elaboración propia a partir de datos primarios y secundarios, 2006.

La recaudación de los montos prestados por parte de las organizaciones microfinancieras, se realiza, mayoritariamente, en pequeñas cuotas fijas (véase Gráfico N° 6). Es decir, que el pago de las cuotas se establece en períodos cortos; de tal forma, prevalece la frecuencia de pago semanal llegando a una proporción del 48%; le sigue el pago mensual con una proporción del 27% y el quincenal alcanza una proporción del 25%.

Gráfico N° 6



Fuente: Elaboración propia a partir de datos primarios y secundarios, 2006.

La cartera activa de clientes según los tipos de organizaciones establecidas en A, B y C, correspondientes a grandes, medianas y pequeñas, muestra un panorama general del nivel de inserción de los microcréditos en la actualidad.



Tabla 4

Cartera activa y montos otorgados

Tipo de Organización	Cantidad Org.	Cartera activa	Montos	%
Tipo A	2	3561	\$ 13.475.398	70,6%
Tipo B	17	4602	\$ 3.037.324	15,9%
Tipo C	33	3211	\$ 2.586.541	13,5%
Total	52	11374	\$ 19.099.264	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos primarios y secundarios, 2006.

Entre las 52 organizaciones se han otorgado 11.374 créditos con un monto total de \$19.099.264. Los montos promedios de los créditos otorgados son para las organizaciones del Tipo A de \$ 3.784; para el Tipo B es de \$ 660 y para el Tipo C de \$ 806, en valores absolutos.

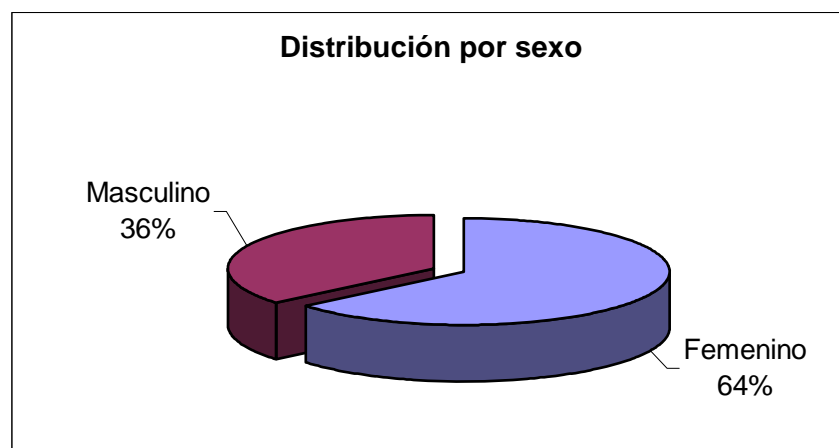
A partir de la suma total de los montos de microcréditos otorgados (\$19.099.264) se deduce lo incipiente de esta actividad y que todavía falta crecimiento dentro del sector.

El 64% de los beneficiarios (véase Gráfico N° 7) que pertenecen a las organizaciones analizadas son de sexo femenino, donde el 67% se reconoce como Jefa de Hogar, o sea, es el miembro del hogar que percibe los mayores ingresos mensuales y los aporta para el sostenimiento del hogar. Aproximadamente la mitad de las Jefas de Hogar está casada o vive en concubinato, y el 19% se encuentra divorciada. Se puede inferir que las mujeres, en su mayoría con hijos a cargo, acude a la realización de un microemprendimiento como una estrategia de supervivencia ante su situación de vulnerabilidad.

El 33% de las beneficiarias que no son Jefas de Hogar trabaja, esto responde a la necesidad de completar los ingresos en el núcleo familiar debido a la precariedad laboral de su pareja.

Con respecto al sexo masculino, alcanzan a un 77% los que se reconocen como Jefe de Hogar y solamente un 8% como parejas de las Jefas. La proporción de casados o en concubinato es del 81% en los Jefes de Hogar.

Gráfico N° 7



Fuente: Elaboración propia a partir de datos primarios y secundarios, 2006.



Los créditos son solicitados para la realización de microemprendimientos de servicios, comercio y de producción cuyos resultados, distribuidos por sexo, se pueden observar en la Tabla 5.

Tabla 5

Distribución por actividad según sexos

Actividad	Femenino	Masculino	Total
Servicio	1120 15,4%	486 11,9%	1606 14,1%
Comercio	4412 60,6%	2063 50,4%	6475 56,9%
Producción	1747 24,0%	1546 37,8%	3293 29,0%
Total	7279 100%	4095 100%	11374 100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos primarios y secundarios, 2006.

El 61% de las mujeres acceden al microcrédito para realizar microemprendimientos de comercio y para actividades productivas se dedican el 24% y las que desarrollan actividades en el rubro servicio alcanza el 15%.

Según los datos arrojados los hombres están distribuidos mayoritariamente en actividades de comercio alcanzado un promedio cercano al 51%, en lo que respecta a la producción llega a un 38% y finalmente, sólo un 12% de hombres se dedica a actividades de servicios.

Para completar la caracterización de las organizaciones dedicadas a las actividades de las microfinanzas es necesario efectuar algunas generalizaciones sobre las consecuencias que ha tenido el otorgamiento de microcréditos en la estructura productiva y el éxito alcanzado por las actividades.

En primer lugar, con respecto a la estructura productiva, los resultados demuestran que no es significativo el impacto que se produce dada la pequeña escala de los microemprendimientos.

En segundo lugar, los logros alcanzados en las diferentes actividades son relativos; los mismos, tienen más una marca social que económica, ya que en los primeros años del crédito se produce un fortalecimiento del entramado social, siendo los aspectos económicos de escasa magnitud comercial. Sin embargo, la situación extrema de pauperización del mercado no formal hace que los beneficios sean importantes para el grupo poblacional que recibe el crédito, produciendo un crecimiento económico que permite superar la subsistencia.

Sintéticamente, se puede delinear que la tendencia por parte de las organizaciones microfinancieras es la de efectivizar el cobro de las cuotas en pequeñas cantidades fijas de dinero, con un control frecuente, primordialmente semanal, otorgando montos menores de 1000 pesos y aplicando una metodología individual, con garantía real o garantía solidaria.



VII. Microcrédito: ventajas y desventajas

La situación de las organizaciones microfinancieras puede ser interpretada en forma más concreta, a partir de un análisis FODA, cuyas siglas significan: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, respectivamente⁸. Las fortalezas y las debilidades, es decir, dos de las cuatro variables, corresponden a factores internos de la institución; por lo que resulta posible actuar directamente sobre ellas y ser factibles de modificaciones, con el objeto de lograr una mejora institucional. En cambio, las oportunidades y las amenazas son externas; por lo general resulta muy difícil producir transformaciones o alteraciones, ya que dependen de causas que provienen del entorno.

Las fortalezas más mencionadas con las que cuentan las organizaciones para el desarrollo efectivo de las actividades de microfinanzas son: el compromiso de los recursos humanos, la capacidad de búsqueda de fondeo, el alto reconocimiento institucional percibido, el conocimiento de las peculiaridades locales y una cartera de beneficiarios “sana” (baja morosidad e incobrabilidad).

Las oportunidades que provienen del entorno y pueden ser utilizadas para obtener una ventaja institucional fueron las siguientes: el interés de la Cooperación Internacional, la amplia gama de programas de capacitación gratuita ofrecidos con aportes del Estado y la existencia de Redes de microcrédito.

Se señalaron como debilidades a los altos costos operativos, la dependencia de fondeo externo, la reducida cartera de beneficiarios y las debilidades de gestión institucional.

Finalmente, las amenazas se refirieron a la vulnerabilidad de los beneficiarios: morosidad e incobrabilidad, la ausencia de un marco jurídico y legal adecuado a las actividades de microfinanzas, los subsidios dados por los programas del gobierno y la inestabilidad económica y política.

Seguidamente se presenta un cuadro que resume las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que afrontan las diferentes organizaciones que se dedican a las actividades microfinancieras en la Provincia de Buenos Aires, pese a que puede ser extensivo a otras localidades del país.

<p>FORTALEZAS</p> <p>Compromiso de los RRHH Reconocimiento institucional Cartera sana</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Interés de la Cooperación Internacional Capacitaciones gratuitas Existencia de Redes</p>
<p>DEBILIDADES</p> <p>Costos operativos altos Depender de fondeo externo Reducida cartera Debilidad de gestión</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>Vulnerabilidad (morosidad e incobrabilidad) Asistencialismo Inestabilidad económica y política Ausencia de Marco Legal</p>

Se debe destacar que la característica principal del microcrédito es el bajo costo económico, pese a los altos costos operativos, comparativamente con su alta potencialidad como motivador de iniciativas en sectores sociales marginados y como impulsor del incremento de la capacidad de demanda; lo que

⁸ Se destaca que los resultados del FODA fueron obtenidos a partir de un encuentro con representantes de treinta organizaciones: OSC, Fundaciones y gobierno Nacional, Provincial y Municipal.



conlleva a generar beneficios sociales para aquellas personas involucradas y al mismo tiempo, incentiva el desarrollo de arreglos contractuales que permiten elevar el capital social en general.

Los receptores del microcrédito logran un desarrollo personal, generan una actividad rentable, aumentan su autoestima, acceden a cursos de capacitación y mejoran su calidad de vida.

En líneas generales los programas de las distintas organizaciones están orientados a:

- Mejorar los ingresos por hogar
- Generar fuentes de trabajo
- Disminuir los niveles de pobreza y exclusión social
- Mejorar la calidad de vida de los sectores más empobrecidos

Conjuntamente las organizaciones dedicadas a las actividades microfinancieras se proponen:

- Propiciar equidad, facilitando el acceso a los servicios sociales básicos, garantizando los derechos humanos
- Promover la participación, estimulando el fortalecimiento y crecimiento de las instituciones a nivel local
- Promover el mejor uso de los recursos disponibles, integrando equipos y acciones concretas

Pese a las ventajas detectadas en la implementación de microcréditos es importante tener en cuenta también sus falencias, para poder revertir algunas situaciones desfavorables.

Los problemas que enfrentan los microemprendedores para efectivizarse y posicionarse en el mercado y así lograr un desarrollo eficaz, son numerosos; los más recurrentes detectados por la OIT (2001), corresponden a:

Problemas de gestión por: la extrema debilidad económica, la carencia de directrices generales y por la necesidad de una administración personalizada.

Problemas de relaciones de trabajo por: mano de obra familiar no asalariada; mano de obra con ingresos mínimos y la ausencia de incentivos.

Problemas de acceso al mercado de materias primas e insumos por: un acceso en pequeñas cantidades del mismo; pagos sin facturas; por una reducida capacidad de mantenimiento del stock; por la adquisición de insumos a intermediarios y no directamente a fabricantes o mayoristas; y a nivel económico más general, por un mercado de materias primas y de insumos muy inestable.

Problemas con los niveles de operatividad por: inadecuado y reducido espacio físico en los lugares de trabajo, que por lo general corresponde a su propia vivienda; uso de herramientas y maquinarias simples, poco adecuadas y obsoletas para la demanda del mundo actual; productos elaborados de baja calidad y rendimiento; obtención de una producción de bienes tradicionales que son poco rentables; además, porque reducen su venta a un mercado con una demanda saturada.

Problemas de acceso a los mercados de productos por: moverse en mercados con fuertes incertezas y riesgos; no pueden realizar estudios de mercado; por efectuar ventas directas al consumidor-cliente; existencia de una gran cantidad de productores y de intermediarios; también, deben enfrentar dificultades y costos altos de transporte; y la conservación de los productos es inadecuada.

Problemas de estrangulamiento financiero por: altos costos y baja productividad; por una acumulación de capital que se destina a la subsistencia de los propios individuos; donde los excedentes se destinan para la reposición sin capitalización; no distinguen entre capital a corto y a largo plazo y las tasas de interés, en general, son muy altas.



Problemas de costos por: costos inexactos y estimados intuitivamente; costos de producción con relación directa a las materias primas; y por la inexistencia de registros contables.

Hasta el momento las actividades de los beneficiarios no han tenido un impacto relevante en la economía local y regional, ya que las mismas están limitadas a una economía de subsistencia y tienen poco alcance numérico.

Con el objeto de lograr una microempresa económicamente viable y financieramente sustentable se debe obtener eficiencia, para ello necesitan: incrementar el ingreso para mejorar los precios, aprender nuevas técnicas productivas, acceder a programas de capacitación y asistencia técnica, mejorar la calidad de los productos y así tener precios más competitivos, estar incorporados a la economía de mercado, incluirse en Redes de venta y compra y eliminar intermediarios.

VIII. Descripción de las organizaciones

Miembros de la Fundación Arche llevan adelante una organización microfinanciera en Monte Chingolo desde el año 2003. El barrio de Monte Chingolo, partido de Lanús, es el conjunto de dos nuevos asentamientos: la Fe y Guadalupe

La primera convocatoria pública que se realizó en el barrio fue en Agosto de 2003 con la ayuda de diferentes personas que se sumaron al proyecto provenientes de diferentes asociaciones religiosas y laicas, con una asistencia de 220 personas de la comunidad aproximadamente. El lugar de reunión con las beneficiarias es la Parroquia San J. M. Vianney.

La Fundación Arche consiguió su capital inicial por medio de donaciones privadas logradas por relaciones personales de los miembros que trabajan como operadores de campo.

Se entregaron los primeros créditos en diciembre del mismo año. Hoy la réplica cuenta con 96 beneficiarias activas, de las cuales 74 ha renovado por segunda vez el crédito.

En Monte Chingolo la Fundación Arche trabaja conjuntamente con la organización parroquial Cáritas que desarrolla actividades de solidaridad social en el barrio, como apoyo escolar, ropero, comedor, capacitación, asistencia psicológica, etc.

La Fundación de Investigaciones Visuales Franco Matiello (FUNDVIS) crea un área de microcrédito que implementa en la localidad de San Martín. Dicha Fundación otorga los recursos para el funcionamiento.

La misión social de la fundación se desarrolla a través del proyecto CIC (Capacitación + Innovación + Crédito), buscando el desarrollo social de comunidades urbanas en barrios carenciados a través de microcréditos, educación y seguimiento.

Los representantes de FUNDVIS indican que el inicio de este proyecto se debe a una "aceptación por unanimidad de los miembros de la fundación, primero por considerarlo una experiencia válida y necesaria para nuestra región y segundo, al ser sus miembros en su mayoría arquitectos y diseñadores, se contaba con un caudal de experiencia para apoyar artesanatos y mejoras en vivienda y urbanización básica, dos aspectos que sin duda ayudan a una mejor calidad de vida".

Dicho proyecto comenzó a operar en el partido de San Martín el 7 de Febrero de 2003.

Las actividades de la réplica se encuentran enfocadas actualmente en dos barrios pertenecientes a la localidad de José León Suarez, partido de San Martín. El Barrio Hidalgo, cuyas reuniones se realizan en la Parroquia San Cayetano y el Barrio La Cárcova, cuyas reuniones se realizan en la Capilla Franciscana Nuestra Sra. Del Milagro. La zona abarca una franja que se extiende al Noroeste de la Av. Márquez.



Villa Adelina es una localidad situada en la provincia de Buenos Aires, repartida en los partidos de San Isidro y Vicente López, que forma parte del Conurbano Bonaerense. Se encuentra a 20 km de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y limita con las localidades de Boulogne Sur Mer al norte, Martínez al noreste, Villa Ballester al oeste, Carapachay al sureste y Munro al sur.

Dentro de Villa Adelina se encuentran tres barrios internos, uno de ellos es el Barrio Obrero, construido antiguamente para los trabajadores del ferrocarril, los otros dos son el Barrio La Calandria y Parque Cisneros.

El Rotary Cub de Villa Adelina desempeña un papel muy importante dentro de la comunidad, y ha conformado un grupo de trabajo dedicado a las microfinanzas.

El club ha ofrecido sus instalaciones para la realización de las reuniones. Los miembros del área de microfinanzas, operadores de campo, son socios activos del club.

La convocatoria pública se realizó a principios del año 2006 en la Escuela 12 de Villa Adelina, dicho lugar fue elegido por su centralidad y neutralidad, a la cual asistieron más de cincuenta personas.

Los créditos otorgados por las organizaciones desde sus inicios varía de una a otra, en la Tabla 1 se pueden visualizar los porcentajes de los créditos otorgados según la cartera histórica de cada organización.

Tabla 1

Créditos Otorgados
(en porcentajes)

Organización	2003	2004	2005
Monte Chingolo	24	33	43
San Martín	15	22	63
Villa Adelina	0	0	100

Fuente: Elaboración propia, 2006.

La organización de Monte Chingolo presenta un crecimiento pausado y sostenido en el tiempo. San Martín, en cambio, muestra un incremento importante en el año 2005, hecho que podría ser explicado por el préstamo que le fue otorgado por un organismo internacional. En Villa Adelina aún no se puede dar a conocer el incremento de créditos, sólo han comenzado muy recientemente y se han otorgado el 100% en el 2005.

IX. Clasificación de las microempresas

Los aspectos principales que caracterizan a las microempresas llevadas a cabo por sectores sociales de bajos recursos, según Navas Vega, D. y Frediani, R. de la OIT (2001) son:

- El propietario administra y mantiene el control sobre la empresa
- Bajos niveles de ingreso, de productividad y de nivel tecnológico
- Escasos volúmenes de capital y de inversión



- Dirección poco especializada
- Uso de mano de obra familiar
- Vulnerables a cambios repentinos
- Carencia de eficiencia interna

Dentro de las actividades productivas informales las microempresas pueden clasificarse en tres estratos⁹ según su capacidad de acumulación, con las siguientes particularidades: microempresas de subsistencia o de supervivencia, microempresas con capacidades de acumulación simple y microempresas consolidadas en tránsito para la pequeña empresa.

Las microempresas de subsistencia son las que remuneran inadecuadamente a su propietario no existiendo la retribución al capital productivo, lo que causa descapitalización en su actividad. En general, no logran cubrir los costos laborales. Por otro lado, las de acumulación simple son unidades productivas que únicamente regeneran el proceso productivo en el mismo volumen de producción que realizan, siguen prácticas contractuales que les permiten el ahorro de costos salariales. Y por último, las consolidadas o de acumulación ampliada corresponden a establecimientos que alcanzan a pagar a su propietario, producir excedentes y crear puestos de trabajo que cumplimentan la legislación laboral con respecto al pago de seguro de salud y de salario mínimo.

La mayoría de los microemprendedores de bajos recursos de la Argentina se encuentra dentro de las dos primeras categorías: microempresas de subsistencia o microempresas con capacidades de acumulación simple. Las entidades de microfinanza y ONG's trabajan prioritariamente en sectores marginados de la sociedad, donde las posibilidades de romper con el mercado informal en que se encuentran insertos son casi nulas, reproduciendo una vez más el círculo de la pobreza.

X. Estudio de campo: Descripción de la muestra

XI. Características del grupo poblacional

Para la caracterización del grupo poblacional de las organizaciones se tuvieron en cuenta las variables de sexo, edad, estado civil, nivel educativo y posición en el hogar en cuanto a Jefe/a de Hogar.

Casi la totalidad de la muestra está conformada por mujeres; ya que estas instituciones han dirigido específicamente su trabajo de microcrédito a mujeres, tal como puede observarse en la Tabla 2.

Tabla 2
Distribución de microemprendedores/as según sexo

Organización	Sexo		Total (%)
	Masculino %	Femenino %	
Monte Chingolo	5	95	100
San Martín	0	100	100
Villa Adelina	0	100	100

Fuente: Elaboración propia, 2006.

⁹ La identificación de los tres estratos informales fue basada en estudios realizados por Tapia, L. (1997); Briones, C. (1998) y la OIT (2001).



Las mujeres que se autodenominan jefas de hogar es decir, como aquel miembro del hogar que percibe los mayores ingresos mensuales, corresponde al 51% de la muestra.

Tabla 3
Distribución según Jefes de Hogar

Organización	Jefas de Hogar (en porcentaje)		Total (%)
	Si	No	
Monte Chingolo	82	18	100
San Martín	34	66	100
Villa Adelina	80	20	100

Fuente: Elaboración propia, 2006.

Los beneficiarios de sexo masculino corresponden a la conformación de un grupo en la organización de Monte Chingolo y en todos los casos se presentan como jefe de hogar de la unidad doméstica.

Aproximadamente el 45% de la muestra se encuentra casada o en concubinato; mientras que el 43% está en la categoría de separada/viuda; y todas recurren al microemprendimiento, como una estrategia de supervivencia ante la situación de vulnerabilidad extrema en la que se encuentran.

Tabla 4
Distribución de las beneficiarias según estado civil

Organización	Estado Civil (en porcentaje)			Total (%)
	Solteras	Casadas/ Concubinas	Separadas y Viudas	
Monte Chingolo	9	55	36	100
San Martín	15	38	47	100
Villa Adelina	30	50	20	100

Fuente: Elaboración propia, 2006.

En lo que respecta a la estructura demográfica de la muestra, el 77% de los entrevistados no supera los 55 años, en el rango de edad de 20 a 35 años se encuentra el 21%, y el 23% presenta una edad mayor a los 56 años. En este último caso, las beneficiarias mayores de edad han manifestado que debido a la dificultad de acceder al sistema de jubilación, han optado por realizar algún tipo de microemprendimiento para su subsistencia.

Tabla 5
Distribución de las beneficiarias según edad



Organización	Edad (en porcentaje)			Total (%)
	20-35	36-55	56 y más	
Monte Chingolo	18	55	27	100
San Martín	24	55	21	100
Villa Adelina	12,5	75	12,5	100

Fuente: Elaboración propia, 2006.

En lo que respecta a los niveles educativos alcanzados por las beneficiarias, el 65% ha finalizado sus estudios primarios. El 27% restante ha finalizado la secundaria, mientras que el 4% ha desertado.

Tabla 6
Distribución de las beneficiarias según nivel educativo

Organización	Nivel educativo (en porcentajes)			
	Primaria Incomp.	Primaria Compl.	Sec. Incomp.	Sec. Compl.
Monte Chingolo	3	64	0	33
San Martín	4	66	5	25
Villa Adelina	10	60	10	20

Fuente: Elaboración propia, 2006.

Se puede observar en la Tabla 6 que la terminación del nivel educativo primario es similar en cuanto porcentajes en las tres organizaciones.

XII. Caracterización del microemprendimiento o microempresa

Un factor a tener en cuenta en la caracterización de los microemprendimientos es el tipo de actividad microempresarial que considera el sector de actividades económicas que incluye la producción, los servicios y el comercio. Como cada sector presenta riesgos específicos, las beneficiarias y las organizaciones tomarán decisiones acerca de los productos y servicios que se ofrecerán. Al mismo tiempo, las tres actividades mencionadas se abren en otras, como por ejemplo, en actividades alimenticias y textiles.



Tabla 7

Tipo de emprendimiento
(en porcentajes)

Organización	Comercio	Servicios	Producción
Monte Chingolo	71	8	21
San Martín	25	15	63
Villa Adelina	20	50	30

Fuente: Elaboración propia, 2006.

La Tabla 7 muestra que las beneficiarias de las tres organizaciones están orientadas a sectores diferentes en el desarrollo de sus actividades. Mientras que en la de San Martín la mayor proporción destinó su crédito a la producción, alcanzando el 63%, en cambio, las beneficiarias de Monte Chingolo se dedicaron en un 71% al comercio, y por último, el 50% de las beneficiarias de Villa Adelina se dedican al sector de servicios.

El Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales (SIEMPRO, 2001) clasifica la forma de organización de los microemprendimientos a partir de la combinación de tres variables: categoría ocupacional, tamaño del establecimiento y grupo de ocupación.

- Unipersonales:** Compuesta sólo por el trabajador
- Unidades familiares (o microemprendimientos):** Compuestas por los trabajadores cuentapropistas con calificación no profesional, y los ayudantes familiares.
- Microempresas:** Integradas por empleadores en establecimientos que cuentan con hasta cinco empleados

Tabla 8

Forma de Organización del Microemprendimiento
(en porcentaje)

Organización	Unipersonal	Familiar	Con empleados	Total (%)
Monte Chingolo	54	45	1	100
San Martín	25	73	2	100
Villa Adelina	50	40	10	100

Fuente: Elaboración propia, 2006.

La forma de organización de los microemprendimientos de las beneficiarias que desarrollan sus propios emprendimientos en forma unipersonal alcanza el 50%, en las organizaciones de Monte Chingolo y de Villa Adelina. Sin embargo, en la localidad de San Martín más del 70% de las beneficiarias organiza su microemprendimiento como una unidad familiar, donde los miembros del grupo familiar comparten las tareas con diferentes niveles de responsabilidad.

La antigüedad del microemprendimiento incluye a las microempresas existentes o las que se inician a partir del crédito. Se identificó la antigüedad en el funcionamiento de las microempresas de las



beneficiarias, teniendo en cuenta si existían previamente o por haberlas iniciado con el crédito. Dicha distinción es muy importante porque los créditos destinados a emprendimientos en actividad garantizan el incremento de las ganancias, mientras que las actividades que se inician presentan mayor cantidad de riesgos.

Tabla 9

Antigüedad
(en porcentaje)

Organización	Entre 6 meses y 1 año	Entre 1 y 5 años	Más de 5 años	Total (%)
Monte Chingolo	44	47	9	100
San Martín	18	76	5	100
Villa Adelina	40	50	10	100

Fuente: Elaboración propia, 2006.

La mayoría de las beneficiarias posee cierta antigüedad en su microempresa lo que garantiza por un lado, la experiencia en el rubro y por otro, el crecimiento económico y se considera como una garantía de pago.

Tal como se observa en la Tabla 9 el 44%, 18% y 40% posee una experiencia menor a un año, señalando que son beneficiarias de las organizaciones ubicadas en Monte Chingolo, San Martín y Villa Adelina respectivamente, y que han iniciado sus microemprendimientos a partir del crédito recibido.

El 66% de las beneficiarias en su conjunto posee experiencia en el rubro mostrando que realizan la actividad antes de recibir el crédito. Sólo el 7% posee una experiencia mayor a 5 años de antigüedad en el microemprendimiento, lo cual demuestra que las beneficiarias desarrollan actividades alternadamente y no de un modo permanente.

Los resultados obtenidos sobre las habilidades empresariales de las beneficiarias se muestran en la Tabla 10.

Tabla 10

Registro Contable
(en porcentaje)

Organización	Contabilidad Básica	Sin Registro	Total (%)
Monte Chingolo	66	34	100
San Martín	36	64	100
Villa Adelina	75	25	100

Fuente: Elaboración propia, 2006.

El 66% y 75 de las beneficiarias de Monte Chingolo y Villa Adelina respectivamente, lleva registros escritos de la gestión de su negocio, y sólo el 36% en San Martín.



Se destaca que la mayoría de las beneficiarias expresó que las habilidades empresariales no fueron adquiridas a partir de su vinculación con las organizaciones microfinancieras; por lo tanto, se podría afirmar que las mismas no han logrado modificar conductas empresariales.

Por ese motivo, las beneficiarias manifestaron tener interés y al mismo tiempo, demostraron una activa participación en los cursos de capacitación y entrenamiento que eran ofrecidos por diferentes instituciones no gubernamentales que brindaban una variedad de temas, tales como computación, bromatología, tejido, corte y confección, repostería, etc.

Tabla 11

Capacitación realizada
(en porcentaje)

Organización	Capacitación				Total (%)
	Asiste	Asistió y finalizó	Abandonó	No asistió	
Monte Chingolo	21	18	6	55	100
San Martín	25	34	14	27	100
Villa Adelina	20	40	10	30	100

Fuente: Elaboración propia, 2006.

La gran mayoría ha participado de alguna capacitación alcanzando un 53% del total de la muestra y sólo un 36% nunca participó de ningún tipo de capacitación. Siendo un 11% los que iniciaron algún tipo de entrenamiento pero no lo han finalizado.

XIII. De mujeres pobres a microempresarias: problemas a enfrentar

La precariedad del empleo, según Castel, ha reemplazado la estabilidad como régimen dominante de la organización del trabajo, generando así desocupación masiva e incertidumbre. La sociedad salarial había llegado a articular trabajo, protección y seguridad relativa, brindando al asalariado una renta, una identidad y el reconocimiento social. La precarización de las condiciones laborales deja a la persona librada a su suerte, consolidando un individualismo negativo. Castel describe este escenario en el que los individuos han sido despojados de sus marcas identitarias tradicionales, y en el que sus demandas no pueden ser totalmente cubiertas por un Estado en crisis.

En la provincia de Buenos Aires debido a las necesidades de la familia, ocasionadas por el desempleo permanente del jefe de hogar y/o su cónyuge, surge la microempresa como respuesta a su problemática. Se entiende que en personas de bajos recursos, la microempresa es un emprendimiento familiar y su dinámica está en estrecha relación al desenvolvimiento familiar. Sin embargo, la familia a partir de la microempresa sólo generará ingresos para su subsistencia. Por ese motivo, en general, el trabajo de la microempresa lo lleva adelante el núcleo familiar y sólo a veces con la ayuda de amigos o vecinos. El capital inicial para la microempresa proviene de ahorros, es decir, que para desarrollarse debe haber una inversión de trabajo constante por parte de la familia, que aumenta los lazos de dependencia. Esto conlleva a que la familia esté sometida a circunstancias que modifican los roles femeninos y masculinos, produciendo el deterioro de la pareja y disminuyendo la autoestima de todos los integrantes.

En la literatura sociológica se ha demostrado que la ausencia de contención social junto al no crecimiento económico llevan a la destrucción de la familia (Coraggio, 1995). La disolución del tejido social solidario perjudica la autoestima, y los mecanismos de socialización personales y comunitarios son los



que afectan directamente a la dinámica familiar y por ende, al microemprendimiento. Por ese motivo, la metodología solidaria propuesta por las tres organizaciones estudiadas, intenta disminuir la situación planteada incentivando valores de ayuda mutua y generando una oportunidad a través del acceso al microcrédito.

La mayoría de las beneficiarias en dichas organizaciones son Jefas de Hogar de familias pobres, habitan en villas miserias, asentamientos o zonas populares. Las condiciones de vida son precarias y carecen de los recursos mínimos para asegurar la alimentación de su familia por más tiempo que unos pocos días. Por lo tanto, se encuentran en una situación extrema y deben generar rápidamente alguna fuente de ingreso. Mayoritariamente, las beneficiarias no tienen patrimonio, no cuentan con ningún capital inicial, pero, están obligadas a transformarse en microempresarias, bajo la coerción extrema de la necesidad de asegurar un ingreso mínimo de subsistencia para ella y su familia.

Las beneficiarias para iniciar una microempresa se enfrentan con la carencia de capital y de garantía real, enmarcadas dentro de un contexto de alto desempleo que lleva a necesidades apremiantes. *“Era raro que se ofrezca un sistema sin pedir garantías”* (Silvia de Villa Adelina). Otra carencia es la ausencia de formación empresarial, y la falta de tecnologías para crear una fuente de ingreso, y por lo general, muy pocas cuentan con antecedentes de haber vendido, fabricado o elaborado productos. En síntesis, las beneficiarias no poseen un perfil técnico competitivo, carecen de formación mercantil y no tienen experiencia administrativa suficiente.

“Desde que recibí el crédito yo trabajo todo el día. Llevo todo el material conmigo y cuando aparece un trabajo lo hago, no importa donde esté” (Mirta de Monte Chingolo). Las beneficiarias generan múltiples mecanismos para superar las diferencias con una empresa del mercado formal a partir de la autoexplotación o autoflexibilización, que se refiere a la ampliación de la jornada de trabajo donde no existe la jornada de ocho horas, en general, no tienen descanso, ni vacaciones y trabajan los días feriados. Por ende, hay una reducción del salario para superar la brecha de productividad y necesitan crear nuevas alternativas de trabajo, como el fraccionamiento de productos o brindar servicios diferenciados. Por otro lado, se enfrentan a riesgos operativos por la falta de herramientas propias y condiciones medioambientales poco adecuadas; y además, se encuentran con problemas inherentes al mercado informal, donde hacen evasión impositiva. *“Con el negocio tenemos problemas porque vienen a pedirnos los papeles, pero la gente de la organización habló y nos permiten estar. Igual me da miedo”* (Silvia de Villa Adelina).

Sostenemos que con el objeto de lograr una microempresa económicamente viable y financieramente sustentable se debe obtener eficiencia. Para ello, las beneficiarias necesitan: incrementar el ingreso para mejorar los precios, aprender nuevas técnicas productivas, acceder a programas de capacitación y asistencia técnica, mejorar la calidad de los productos para tener precios más competitivos, estar incorporadas a la economía de mercado y participar en redes de venta y compra eliminando intermediarios.

En líneas generales, los microemprendimientos de las beneficiarias de las tres organizaciones analizadas no han tenido un impacto relevante en la economía local y regional, porque están limitados a una economía de subsistencia y tienen poco alcance numérico. Es decir, son muy pocas las beneficiarias que a partir del desarrollo de sus microemprendimientos han mejorado las condiciones de vida significativamente.

Sin embargo, el éxito de la metodología solidaria no se manifiesta en el crecimiento económico de la microempresa, sino que aparece más marcadamente, durante la etapa de conformación grupal, donde las beneficiarias al ser parte de un grupo que las contiene, se sienten más seguras y con fortaleza para mejorar su situación de vida. *“Ahora que estoy acompañada, es más fácil tomar decisiones y pregunto cada vez que tengo dudas. Me siento más segura.”* (Mirta de Monte Chingolo).



Paulo Freire enfatizó la necesidad de cambiar el enfoque de los pobres para que puedan salir de su aislamiento. Es decir, que lo importante es crear conciencia y motivación en las personas para que piensen en estar mejor y que tienen otras oportunidades en su vida. Una vez que las personas toman conciencia de las posibilidades para una vida mejor, tendrán un rol más activo para promover su propio desarrollo. Esto se comprueba en la implementación de la metodología solidaria, ya que a partir de la elaboración de los proyectos en forma compartida, las beneficiarias aumentan su autoestima y vislumbran la posibilidad de un futuro distinto. Los cambios se detectan rápidamente en el modo de vestirse y arreglarse, el asistir a las reuniones, en cumplir con lo pedido, en la risa y más tarde en una participación activa en la toma de decisiones.

La integración se consolida cuando las integrantes optan por un nombre para su grupo que las identifica y diferencia del resto y al redactar normas que fijan valores y acciones a ser cumplidas a través del esfuerzo propio. La unión, la ayuda mutua, el apoyo del grupo entre las integrantes produce bienestar y seguridad para enfrentar las dificultades diarias desde otra perspectiva. Por otro lado, se alcanza la cohesión cuando los miembros de un grupo comienzan a autoreferenciarse con la palabra “nosotras”. Durante todo este período se demuestra un crecimiento individual y colectivo, que se mantiene hasta que todas las integrantes reciben el crédito.

Luego, la motivación inicial decae y las reuniones de centro pierden sentido. *“Ya no hacen falta tantas reuniones como antes. Hay que trabajar más en la actividad”* (Mirta de Monte Chingolo) y además aparecen cuestiones *“Yo mando el dinero de la cuota y me quedo trabajando”* (Silvia de Villa Adelina). El desgano, en general, está asociado con un incremento económico escaso del microemprendimiento, y el asistir a las reuniones se traduce en una carga y se transforman en una obligación sólo para el pago de la cuota y que ya no reviste un interés personal. Cuando hay un aumento de ingresos a partir del microemprendimiento la actitud es distinta y se expresa *“... me sirven para conocer a las otras integrantes... a preocuparme por ellas y ayudarlas, además de sentirme acompañada todo el tiempo”* (Mirta de Monte Chingolo). Los pocos excedentes que obtienen, generalmente, se pierden en gastos familiares, y sólo algunas logran ahorrar y tener un panorama financiero global de su actividad.

Pese a que no son iguales en todas las organizaciones, en la mayoría los niveles de satisfacción de las beneficiarias con el sistema no correspondió a lo esperado. Las razones centrales se basan en solicitar una menor cantidad de reuniones obligatorias (que sean quincenales), que se otorguen créditos de montos más altos y que los grupos no tengan que conformarse de cinco personas.

Mayoritariamente las beneficiarias que permanecen en el sistema no corresponden al sector más necesitado del barrio, cuentan con una asignación del Estado o apoyo familiar, tienen un fuerte lazo con los OC, presentan una fuerte afinidad a la pertenencia grupal, no cuentan con otra alternativa válida y/o al concretar un microemprendimiento propio experimentan nuevas oportunidades, ya que *“...el trabajo supera su condición subalterna y adquiere autonomía, pudiéndose desplegar por su intermedio aquellas cualidades de creatividad y desarrollo personal que son inherentes a su especial dignidad humana”* (Razeto, 2002:7); lo que las insta a continuar para desarrollar sus potencialidades e iniciativas personales. Dichos aspectos son significativos en una evaluación sobre el impacto social de las actividades microcrediticias.

Consideramos que la disociación entre los logros sociales experimentados por las beneficiarias se opone con las expectativas puestas en los logros económicos de sus microemprendimientos lo que lleva a la decepción. Sumando a esto los requerimientos de la metodología solidaria mantener un grupo de cinco a lo largo del tiempo, pago al día de cuotas para renovar, asistencia a las reuniones para acceder a un crédito mayor son aspectos que influyen negativamente para retener a las beneficiarias dentro del sistema.

XIV. Testimonios de las microempendedoras

A modo de ejemplo se describen tres microemprendimientos llevados a cabo por beneficiarias a partir del microcrédito otorgado por las organizaciones de las localidades de Monte Chingolo, San Martín y Villa



Adelina, demostrando que es posible modificar la vida de las personas, brindando un derecho y una oportunidad. Al mismo tiempo se analizan las narraciones mostrando algunos cambios que se han producido en la calidad de vida de las beneficiarias.

La elección de estas mujeres que llevaron a cabo su emprendimiento a partir de la conformación de un grupo y recibir un microcrédito, son representativas del conjunto de beneficiarias que luchan por vivir dignamente y ganar el sustento y el de su familia, a partir de su propio esfuerzo.

XIV.I. Microemprendimiento I: Elaboración y venta de milanesas de soja

Descripción de la actividad:

El proyecto se centra en la elaboración y venta de milanesas de soja que se distribuyen en despensas y almacenes de la zona y vende en la feria durante el fin de semana. Intervienen tres miembros de la familia de Juana, la beneficiaria, su marido, una hija de 17 años. El microcrédito se solicitó para la compra de insumos. La beneficiaria ya poseía una cartera de clientes. La preparación de las milanesas de soja la efectúa Juana y su hija, mientras que su marido se encarga del reparto.

Antigüedad: 3 años

Forma de organización: es una empresa de carácter familiar

Número de trabajadores: tres, una a tiempo completo y dos a tiempo parcial.

Testimonio de Juana Peláez

1. Capacitación y entrenamiento para recibir el crédito:

“Si bien el proceso fue lento y yo necesitaba mucho el dinero, ahora me doy cuenta que fue necesario para que cada una del grupo esté más segura. Modifiqué mi forma de encarar las ventas; me siento más segura y sin temor. Además, tengo el apoyo de mi familia lo que hizo que la venta creciera más rápidamente. Mis ingresos han incrementado ya que pasé de elaborar 10 kg. de soja en forma semanal a 100 kg.”

2. Diagnóstico y resultados:

“Lo mejor de esto es que puedo seguir pensando en progresar ya que puedo seguir pidiendo otros créditos. Y además las otras mujeres me compran y me ayudan a ver dónde puedo ir a ofrecer las milanesas de soja.”

3. ¿Por qué ha crecido el proyecto?:

“La actividad creció porque al poder comprar gran cantidad de soja me permitió abaratar el costo y poder cumplir con la demanda de mis clientes. El envoltorio que hago es diferente para las despensas y almacenes que para las personas que me compran directamente en mi casa, que las vendo a un precio más alto.”

4. Impacto del microcrédito en el hogar y en la beneficiaria:

“Me ayudó mucho, para poder sentirme mejor por mi trabajo y ayudar a mi hija a seguir estudiando, si bien colabora con el preparado de las milanesas de soja. Con lo que gano puedo aportar a mi casa para comprar muchas cosas que estábamos necesitando.”

XIV.II. Microemprendimiento II: Fraccionamiento y comercialización de productos de limpieza

Descripción de la actividad:

Este microemprendimiento está dedicado al fraccionamiento y venta minorista de lavandina, detergente, suavizante, desodorantes y jabón en polvo y de tocador. El proyecto se encontraba funcionando con cartera de clientes propia. El crédito se solicitó para la compra de materias primas y envases de plástico



y bolsas además de una balanza. Posee un negocio para la venta de los productos pero también los ofrece en una feria.

Antigüedad: 1 años y seis meses

Forma de organización: es una empresa de carácter familiar, donde participa la beneficiaria su hijo y un empleado.

Número de trabajadores: tres trabajadores, una a tiempo completo y dos a tiempo parcial.

Testimonio de Silvia Moyano

1. Capacitación y entrenamiento para recibir el crédito:

“La capacitación recibida me ha servido en forma personal y para darme cuenta de algunos errores cometidos y buscar nuevas alternativas. Trabajar en grupo fue algo novedoso para mí, me costaba al principio entender por qué tenía que interesarme por las actividades de las demás. Después me di cuenta que las reuniones nos servían a todas para ir mejorando el microemprendimiento sobre aspectos que yo no había dado cuenta.”

2. Diagnóstico y resultados:

“A partir del crédito puede incorporar muchos productos que antes no tenía y llegar a contar con un pequeño stock que responde a la demanda de mis clientes. Con la balanza incorporé productos al peso. Los ingresos han aumentado y amplíe la cartera de clientes. Las ventas se incrementaron en un 35%”

3. ¿Por qué ha crecido el proyecto?:

“La actividad creció porque tuve mejor manejo administrativo, di respuesta a la demanda de los clientes incorporando nuevos productos y teniendo siempre stock que antes no podía.

Creció porque a raíz de la promoción con los volantitos en el barrio y en los comercios conseguí darme a conocer a más gente. Además, porque al recibir el dinero podía tener los productos para elaborar las tortas que me pedían, antes no lo podía hacer porque no tenía los ingredientes.”

4. Impacto del microcrédito en el hogar y en la beneficiaria:

“Logré independizarme y me siento más segura mucho más contenta con el trabajo, que creo que mis clientes lo perciben y se acercan más incluso para charlar. Puedo decir que esta actividad me aportó beneficios económicos y una notoria mejoría en el estado de ánimo”.

XIV.III.Microemprendimiento III: Armado de una peluquería

Descripción de la actividad:

El proyecto de Mirta consiste en la adquisición de algunos productos para equipar su peluquería y comprar máquinas: tijeras, secadores de pelo, cepillos, y una máquina de cortar el cabello. El local fue acondicionado con los elementos básicos para mejorarlo y poder asistir a sus clientes tanto hombres como mujeres.

Antigüedad: 10 meses

Forma de organización: es una empresa individual

Número de trabajadores: una trabajadora, a tiempo completo

Testimonio de la beneficiaria: Mirta Pazos

1. Capacitación y entrenamiento para recibir el crédito:

“La capacitación fue larga pero fue un aprendizaje de vida. Me sirvió para acercarme a mi vecina que nos conocemos hace 25 años pero nunca habíamos hablado, sólo los buenos días y las buenas tardes. Hoy estamos en el mismo grupo y nos vemos casi todos los días, nos preguntamos sobre nuestras actividades y hablamos sobre nuestras vidas. Las reuniones semanales me sirven para conocer a las otras integrantes



del grupo a preocuparme por ellas y ayudarlas, además de sentirme acompañada todo el tiempo, ya que se que ellas piensan en cómo puedo mejorar, qué otras tareas hacer y además, cuando estoy mal medio caída se que todas ellas me apoyarán y todo gracias al entrenamiento de Grameen que nos enseñó a considerar al otro, a que todo lo que hago por el otro redundará en algo positivo para mi misma y conocer los problemas de nuestros emprendimientos.”

2. Diagnóstico y resultados:

“Vienen más clientes, sobre todos chicos que quieren que les corte con la máquina nueva. Ahora los chicos me dicen: ‘ah!, con esa máquina ¡joya!’”

3. ¿Por qué ha crecido el proyecto?:

“Con la peluquería yo saco para pagarme los remedios, porque tengo un riñón trasplantado desde hace nueve años, que me donó una de mis hermanas, para comprarme la ropa, para comer, y para pagar el crédito, del que semana a semana pago \$ 8,40”.”

4. Impacto del microcrédito en el hogar y en la beneficiaria:

“Venir acá es como una alegría para nosotras; es como una salida. Acá encontré entre todas como una familia, a pesar que tengo la mía. Pero ésta es mi familia, prácticamente. Todos los días me despierto y me dan ganas de vivir, de hacer esto, de hacer lo otro. Yo pensaba: ‘ay! si pudiera comprarme esta cosa, o la otra, para la peluquería.’ Yo quería adelantar, pero nadie me daba una oportunidad así, como lo hizo esta organización. Ahora, me gustaría recibir otro préstamo para comprar tinturas, porque me las piden mucho y son muy caras, y algo de ropa de mujer, como medias, que también me piden.”

La selección de un testimonio por cada organización sirvió para ejemplificar los microemprendimientos: uno familiar (Juana de San Martín), otro familiar con un empleado (Silvia de Villa Adelina) y el último, individual (Mirta de Monte Chingolo). Los tres casos se pueden caracterizar como pertenecientes al sector informal por no tener regularizada la situación impositiva, legal y carecer de habilitaciones.

Las razones por las que recurrieron al crédito se basan en la necesidad de adquirir insumos y mejorar su actividad. Las tres beneficiarias, Silvia, Juana y Mirta, pidieron el monto mayor de dinero prestable: \$500 (alrededor de 150 dólares estadounidenses).

Las microempendedoras manifestaron tener problemas para la administración de su casa y su negocio, ya que ambos están juntos, y muchas veces las tareas del negocio se ven interrumpidas por demandas de la casa y viceversa.

En la metodología solidaria se aborda el problema de la baja calificación, empresas chicas, ineficientes y poco desarrolladas. En esta línea, las organizaciones microcrediticias enseñan a separar la economía de la empresa de la economía del hogar, forzando la instalación de dos racionalidades separadas: la del negocio y la de la familia.

La formación de las beneficiarias en capacidades básicas es importante. Mirta realizó cursos de peluquería. Juana y Silvia tomaron clases ofrecidas por el municipio con respecto a sus actividades. Se destaca que Juana retomó los estudios para finalizar el secundario y Silvia inició la escuela de adultos para finalizar el nivel primario.

Para la reposición de los insumos las tres expresaron que son acompañadas por la familia para poder traer más cantidad y tener control. A Silvia la acompaña su empleado y muchas veces a con su hijo.

Las tres beneficiarias hacen la difusión de los microemprendimientos a través de folletería que distribuyen en el barrio y avisos en el diario local.

Los clientes de las beneficiarias son mayoritariamente vecinos del barrio, pero Mirta señaló que a su negocio se acercan personas de bajos recursos que viven en otros barrios. Juana reparte sus productos en



el barrio y los ofrece en la feria los fines de semana. Silvia posee una amplia cartera de clientes que se incrementó a partir del crédito y además, participa en la feria de su barrio.

La comercialización se realiza principalmente dentro del barrio. Es alta la venta de productos puerta a puerta o a través de un círculo de conocidos. La mayoría de las beneficiarias complementa dicha forma de comercialización con la venta en ferias que se desarrollan en un predio del barrio los fines de semana o en la semana, dependiendo de cada localidad. Se destaca que son contados los casos de productos que se comercializan fuera del barrio.

La necesidad de incorporar más y/o nuevos servicios en el futuro es un aspecto planteado por las tres beneficiarias. Mirta piensa en brindar servicios de depilación y actualmente está concurriendo a un curso para ejercitarse en la técnica. Juana quiere aprender a hacer otros productos con soja. Silvia pretende aprender a elaborar algunos artículos de limpieza para abaratar costos y precios de venta.

Se nota una diferencia en cuanto a la producción y la generación de ganancias cuando una microempresaria tiene una empleada, como es el caso de Silvia, pues fortalece a la beneficiaria sintiéndose más segura para enfrentar los problemas del negocio. Esto es equilibrado por el resto con el grupo solidario de pertenencia y el apoyo del núcleo familiar.

Las microempresarias manifestaron que para tener éxito en su negocio es necesario estar siempre bien, de buen humor, pero muchas veces se sienten vencidas y con pocas ganas de seguir luchando. Juana dijo que pese a haber incrementado las ganancias en el negocio a partir del crédito todavía no logra cubrir los gastos de su hogar. No obstante, las tres dijeron que pertenecer a un grupo es importante porque les sirve para “*cargarse de energías*” (Mirta). Para las beneficiarias la contención grupal y el apoyo familiar son relevantes para el éxito de la microempresa ya que está asociada a la dinámica de cada grupo familiar.

Estas ejemplificaciones muestran que los microcréditos impulsan a las beneficiarias y a sus familias a mejorar su situación de pobreza y su calidad de vida, porque:

- Tienen un mayor ingreso
- Recuperan la esperanza de un cambio y reconstruyen su autoestima
- Manifiestan una actitud positiva ante la vida
- Fortalecen su emprendimiento en base a las experiencias de otros miembros
- Ingresan paulatinamente al mercado de consumo
- Integran a los miembros desocupados de la familia al proyecto
- Participan e interrelacionan con otros grupos de mujeres
- Genera un desarrollo personal y la actividad potencia sus habilidades
- Se difunden hábitos de vida: las personas que reciben el microcrédito se ven obligadas a trabajar todos los días, tener horarios y asumir responsabilidades para pagar la cuota semanal

XV. Los Operadores de Campo: su experiencia

Un aspecto relevante de la investigación fue dar a conocer las apreciaciones de la labor de los OC que participan en tres organizaciones de la provincia de Buenos Aires localizadas en Monte Chingolo, San Martín y Villa Adelina. Se llevó a cabo un grupo de discusión abierta en cada organización, a partir de lo cual se obtuvieron los resultados que se desarrollan en este apartado conjuntamente con los aportes brindados a partir de las entrevistas en profundidad.

Los OC ocupan puestos con diferentes niveles de responsabilidad que varían de una organización a otra, las tareas que asumen, la carga de actividades y las labores que efectúan presentan diferencias. En las organizaciones, cumplen también la función de responsables, administrativos, preparan reuniones con otros OC, es decir, no sólo se limitan a sus tareas específicas.

Las tareas que desempeñan son múltiples y esquemáticamente se pueden indicar las siguientes:



1. Organizan la convocatoria (charla pública) para dar a conocer la metodología a potenciales beneficiarias.
2. Difunden el método y los requisitos para acceder al microcrédito
3. Coordinan los grupos para la transmisión de la metodología, la elaboración de cada proyecto y la conformación de grupos solidarios de cinco personas.
4. Realizan los talleres de iniciación para evaluar a los grupos y su posterior entrega de microcréditos
5. Organizan la llamada Reunión de Centro que permite mantener un vínculo estrecho entre los OC y las beneficiarias y realimenta el sentido de pertenencia del grupo del sistema de grupo solidario. Además, recaudan las cuotas, completan las planillas de asistencia y de pago, firman las libretas de las beneficiarias para su propio control, por lo tanto, se conoce el estado de evolución de una semana de los microemprendimientos.
6. Monitorean y supervisan a las microempendedoras realizando visitas en sus lugares de trabajo para conocer en detalle los avances o problemáticas que deben ser solucionadas.
7. Incrementan el número de beneficiarias del barrio en el método del grupo solidario para darle continuidad al sistema.

La información fue obtenida a partir del relevamiento de tres cuestionarios semiestructurados a las respectivas organizaciones que permitió obtener datos cuantitativos de la estructura organizacional; junto a la realización de seis entrevistas individuales en profundidad donde los OC fueron reconstruyendo su diario quehacer según sus propias percepciones, intereses y obligaciones.

Según lo declarado, los recursos humanos de las organizaciones cuentan con personal rentado y no rentado. Se verificó que el 82% realiza su labor en forma voluntaria y un 18% como rentado del conjunto de las organizaciones. Se señala que la organización de Villa Adelina que comenzó a operar recientemente, desarrolla sus tareas sólo con voluntarios.

Por otro lado, se pudo observar que las tres organizaciones microfinancieras que se analizan varían en cantidad de microcréditos otorgados, siendo la de San Martín la más grande, le sigue Monte Chingolo y por último Villa Adelina; este factor, el tamaño de la institución según cantidad de beneficiarias incide en la cantidad de personal rentado.

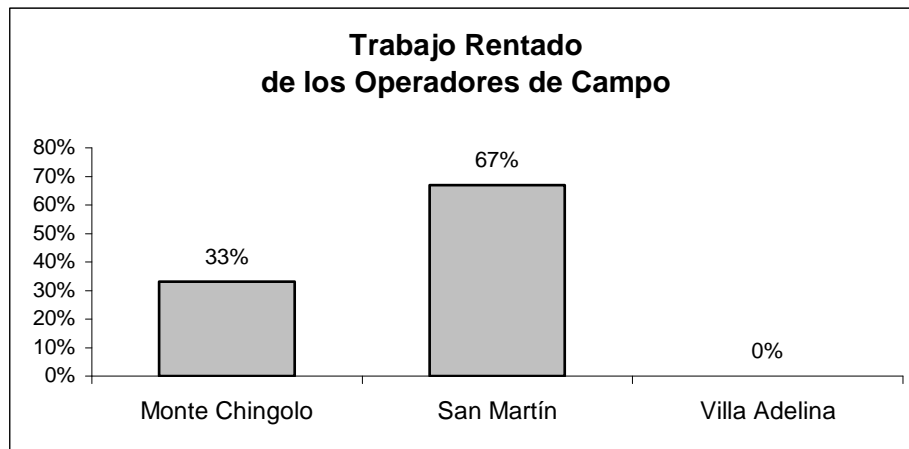
El alto porcentaje de no rentados que puede observarse en la Gráfico 1 muestra el alto compromiso de los OC con la labor emprendida puesto que sus actividades son motivadas principalmente, para ayudar a los más necesitados coincidentemente con lo manifestado en las entrevistas en profundidad.

Un rasgo a resaltar es el buen clima de trabajo que se crea entre los OC, donde comparten los problemas que enfrentan las microempendedoras y los resuelven a partir de su propia experiencia y conocimiento.

La integración entre los OC permite una mayor cohesión grupal entre las beneficiarias y un mayor involucramiento en las tareas operativas.



Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia, 2006.

La cantidad de horas promedio de dedicación de los voluntarios es de tres horas semanales y los rentados alcanzan las veinte horas como mínimo. Sin embargo, pese a las horas promedio dedicadas a trabajo en el barrio, los OC manifestaron que su labor es constante; a partir de lo cual se observa el interés y compromiso de los OC en su tarea con las beneficiarias, debido al vínculo que se establece entre los mismos y al incentivo social que los motiva; deduciéndose que el tiempo de trabajo real de los OC es mayor al estimado.

El rol de los OC es necesario porque vincula a la organización con las beneficiarias; siendo su inserción local importante para la viabilidad de las operaciones crediticias, para detectar a potenciales beneficiarias, mantener la disciplina de pago y hacer cumplir las reglas establecidas. Dicha relación, según lo enunciado por los OC, es personalizada; por ese motivo, se logran conocer aspectos familiares, educativos, laborales, necesidades, factores sociales y psicológicos, etc. Esto demuestra que se establece un vínculo más estrecho que en el sistema bancario tradicional; a partir de lo cual se deduce que esta estrategia crea organizaciones más confiables ante sus beneficiarias.

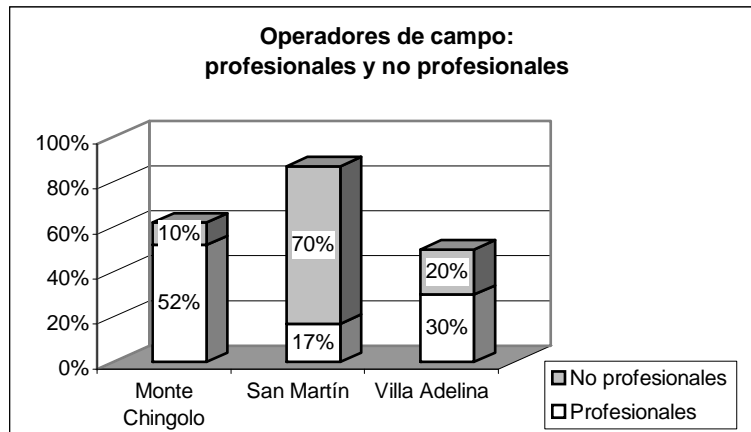
La vinculación entre los OC y las beneficiarias se construye a partir de las visitas a los microemprendimientos y en los encuentros semanales en la reunión de centro, en la cual recogen relatos de las necesidades y urgencias de las beneficiarias. Esta información es utilizada por los OC para verificar el estado situacional, y destacan que es importante el “oír” a las beneficiarias para conocer su capacidad de pago, lo que garantizará la continuidad. Señalan los OC que la estrecha relación con las beneficiarias a veces, hace que se pierda la objetividad para la evaluación y el monitoreo, lo cual podría perjudicar el reembolso de los créditos.

Se ha corroborado que los OC con dedicación a tiempo parcial no tienen continuidad y en muchos casos abandonan, recayendo sus tareas en otros. La no continuidad en la tarea desestabiliza a la organización requiriendo una reasignación de funciones, hasta la incorporación de un voluntario que muchas veces empieza su rol sin ser entrenado, lo que repercute directamente en las beneficiarias al perder días de encuentros, a tener que contar nuevamente su situación, esto lleva al deterioro y a la frustración porque perciben que no se cumple con lo propuesto. Por ese motivo, las organizaciones, en general, firman convenios con sus voluntarios comprometiéndolos a cumplir un mínimo de tiempo como OC; lo cual garantiza en cierto modo que el impacto negativo de la deserción sea menor.

Cerca del 70% de los OC son profesionales y entrenados en la actividad específica de las microfinanzas, con cierta antigüedad en la institución. Mientras, que alrededor del 30% son exbeneficiarias o jóvenes estudiantes, que provienen principalmente de las Carreras de Ciencias Económicas y de Administración.



Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia, 2006.

Los OC manifestaron que la juventud tiene entusiasmo en la temática, pero, sin embargo, no permanece por períodos largos en la organización; siendo su participación fluctuante.

Los resultados de las entrevistas en profundidad permiten hacer una clasificación de los motivos por los cuales los OC abandonan su tarea:

1. El entorno laboral negativo, cuya responsabilidad la debe asumir la organización
2. La falta de reconocimiento: es cuando el voluntariado no siente que se aprecie el trabajo que efectúa y se siente que no se da importancia a lo realizado
3. La existencia de demasiados obstáculos y la carencia de recursos para superarlos: principalmente porque hay burocracia en la estructura organizacional
4. La ausencia de oportunidades de capacitación que los voluntarios demandan
5. La falta de retribuciones justas junto a la no aplicación de incentivos, como bonificaciones al reconocimiento de su labor
6. La no buena comunicación entre voluntarios y la organización institucional

Se comprueba a partir de los datos obtenidos que existe entre los OC de las organizaciones analizadas, un estereotipo que cumple los siguientes patrones: mayoritariamente son mujeres, de profesión docente, poseen vínculos con la Iglesia Católica, realizan su trabajo en forma voluntaria, viven fuera de los barrios y tienen permanencia en la tarea.

Pese a este patrón, se destaca que las organizaciones de San Martín y Monte Chingolo han incorporado como OC a ex-beneficiarias que viven en el barrio y son reconocidas como líderes, y demuestran que su desempeño en la tarea impacta positivamente, logrando un mayor éxito en cuanto a la captación de beneficiarias, una mejor asistencia en la reunión de centro y en el pago de cuotas a término. Se logra una mayor comunicación fluida y una mayor empatía. Por otra parte, realizan visitas con mayor frecuencia a las atrasadas en el pago, comprenden sus realidades y pueden sugerir soluciones más acertadamente. Esto indica que el rol de los OC llevado a cabo por personas del mismo barrio permite obtener una mayor llegada a las microemprendedoras con resultados más eficaces. La consecuencia negativa es que al haber sido pares en el pasado, a muchas mujeres les cuesta aceptar el nuevo rol ex-beneficiarias como OC y se producen ciertas confrontaciones que deben ser solucionadas por los responsables.

Los OC han manifestado que es difícil alcanzar los objetivos, pues los logros de las microemprendedoras rápidamente se desvanecen por nuevos problemas a solucionar, por lo demandante de la tarea de seguimiento y por las precarias condiciones en que viven las beneficiarias y sus familias.



Los intereses que motivaron a los OC para vincularse son diversos; sin embargo, han manifestado como prioridad la necesidad de *“hacer una sociedad más justa”* o *“mejorar la sociedad”*. En lo que respecta a logros personales mencionan que *“la tarea de OC enriquece como persona”* y *“brinda grandes satisfacciones”*. Como se puede advertir, la motivación para ser OC se basa en objetivos sociales, pero no consideran lo arduo de la función a la que se comprometen, la constancia que se necesita y lo lento en la obtención de resultados, sin dejar de mencionar la insuficiente o nula retribución económica, que provoca el desánimo y su posterior alejamiento.

En todas las organizaciones analizadas se identificó que el desarrollo de las tareas en el barrios es ejercida por dos OC, esto se fundamentó *“para evitar los errores y enriquecer el debate con las beneficiarias”* (Rocío de Monte Chingolo) y porque *“se agiliza la reunión de centro, ya que mientras uno completa los formularios con el pago de las cuotas, el otro OC escucha el desarrollo de los microemprendimientos durante esa semana”* (Noemí de San Martín). Indudablemente, el crítico entorno social y familiar en el que se encuentran las beneficiarias produce en las reuniones de centro que no sólo narren éxitos y dificultades de sus microemprendimientos, sino que afloran los problemas, muchas veces cotidianos, de violencia familiar, desnutrición, alcoholismo, drogadicción, deserción escolar, carencia de alimentos y falta de ánimo para seguir luchando.

“Nosotros como organización pertenecemos a dos redes, que nos brindan información sobre microcrédito; además, estamos en contacto con otras organizaciones que también trabajan en el barrio” (Juana de San Martín). La propuesta de trabajar en red dentro de la comunidad entre las diferentes organizaciones que ejecutan programas específicos, permite abarcar y dar soluciones a mayor cantidad de inconvenientes que demandan las beneficiarias y su grupo familiar, además garantiza que cada entidad no se desvíe de su misión y objetivos. A través de la conformación de una red se logra una economía de recursos y una mayor eficiencia en la operatoria. Por lo tanto, se considera que se debe propiciar el trabajo en red porque el establecimiento de vínculos entre instituciones, permite aprovechar las experiencias y conocimientos, facilita el intercambio de información, logra la coordinación de capacitaciones, incrementa el desarrollo institucional, racionaliza gastos y se fortalece al sector.

El encuentro semanal en la reunión de centro fue concebido para el seguimiento de los microemprendimientos y para mantener la pertenencia grupal según lo planteado en la metodología, además de la recolección de las cuotas. Sin embargo los OC han manifestado que *“es un problema mantener el interés de las beneficiarias para que asistan a la reunión de centro ya que se aburren y consideran que pierden el tiempo, por eso muchas veces envían el dinero de la cuota por algún familiar”* (Rocío de Monte Chingolo). Esto comprueba que el rol del OC es importante en cuanto al funcionamiento de la organización. Su formación en el manejo de grupos permite mantener la cohesión grupal y el interés por asistir al encuentro semanal.

En la mayoría de las organizaciones el encuentro semanal se planteó como un problema pues la participación e involucramiento de las beneficiarias decae rápidamente por el desinterés de contar sus avances y problemas ante todo el grupo y la reunión se reduce a un trámite para el cumplimiento del pago de la cuota. Esto marca una debilidad en la metodología, que debería ser reelaborada para obtener los resultados esperados.

La metodología solidaria es respetada por los OC al considerar que *“correrse es caer en errores a veces difíciles de salvar”* (Rocío de Monte Chingolo) y *“todavía estamos aprendiendo el manejo de la metodología por eso no sentimos más seguros siguiendo todos los pasos”* (Nancy de Villa Adelina). Pese a que hay aspectos metodológicos que deben corregirse, los OC se sienten resguardados al cumplir con los pasos prefijados.

En síntesis, el perfil de los OC es que sean personas extrovertidas, con llegada a la gente, preocupadas por el desarrollo de las actividades e interesadas en tratar de tener un vínculo más cercano con las



beneficiarias, es decir, pueden crear relaciones, interesarse por los problemas cotidianos de las beneficiarias y preocuparse por las mejoras del microemprendimiento.

Por último, se destaca que el funcionamiento de las organizaciones varía según la formación de los OC especialmente a partir del conocimiento de técnicas grupales, del tiempo dedicado a la tarea, o sea, la permanencia diaria en el barrio, a que residan en el barrio, y también a la capacidad de involucrar a las beneficiarias en el sistema.

XVI. Impacto social y económico del microcrédito

La medición del impacto de los programas de microcrédito es un tema de amplia investigación. Los métodos, técnicas y definiciones para medir el impacto de los programas de microcrédito son variadas. Pese a los avances en la implementación del microcrédito en el país y en el mundo, el tema del impacto social y económico aún requiere ser profundizado.

En líneas generales, se pueden mencionar como impactos de las microfinanzas en los sectores de bajos recursos las siguientes caracterizaciones:

Impacto económico

- Aumento del ingreso familiar
- Incremento del empleo independiente
- Adquisición de máquinas y herramientas

Impacto social y a nivel del hogar

- Mejoras en las condiciones de vivienda
- Educación con el acceso a entrenamientos y capacitaciones
- Alimentaria a partir de cambios en la dieta familiar

Impacto a nivel de la persona

- Desarrollo de la autoestima
- Mayor socialización
- Capacidad en la toma de decisiones

En nuestro estudio para poder aproximarnos a una medición del impacto económico se ha solicitado a los responsables y OC de las organizaciones microcrediticias a efectuar una evaluación subjetiva del impacto del programa de microcrédito que están llevando a cabo.

Tabla 12

Evaluación Subjetiva del Impacto del Microcrédito

Organización	Ninguno	Positivo	Negativo	Total
Monte Chingolo	23%	72%	5%	100%
San Martín	18%	66%	16%	100%
Villa Adelina	5%	85%	10%	100%

Fuente: Elaboración propia, 2006

Como podemos observar en la Tabla 12, las tres organizaciones manifestaron en la evaluación subjetiva un impacto positivo del microcrédito (72%, 66% y 85%). Seguidamente se consultó sobre cuáles eran las



razones para evaluar positivamente el microcrédito, la respuesta fue similar en las tres: el microcrédito les permitió a las beneficiarias acceder a un capital de trabajo, agregaron, además, que el microcrédito había permitido incrementar el tamaño del negocio de la mayoría de las microemprendedoras.

Cambios ocurridos en los microemprendimientos después de la obtención del crédito con respecto al resultado de las ventas muestran que el 62% de las beneficiarias declaren que luego de conseguir el crédito sus ventas se incrementarían. El 4% de las beneficiarias mencionaron que sus ventas disminuyeron a pesar del esfuerzo que hicieron para incrementar la producción. Y para el 33% de las mismas sus ventas permanecieron constantes luego de la obtención del crédito.

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia, 2006

En la Tabla 13 se se destaca que la organización de Villa Adelina es la que presenta un porcentaje de ventas constantes que puede originarse en que los microemprendimientos de las beneficiarias son más recientes.

Tabla 13

Resultado de las ventas
(en porcentajes)

Organización	Ventas			Total (%)
	Incrementó	Constante	Disminuyó	
Monte Chingolo	73	22	5	100
San Martín	58	38	4	100
Villa Adelina	40	60	0	100

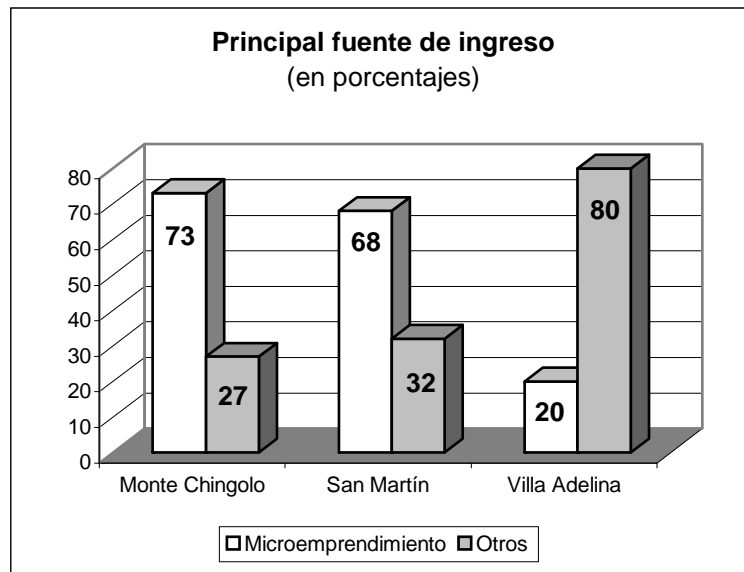
Fuente: Elaboración propia, 2006

Con respecto a la principal fuente de ingreso las beneficiarias de Monte Chingolo y San Martín declararon en un 70% promedio correspondía al microemprendimiento; mientras que para Villa Adelina las beneficiarias tienen como principal fuente de ingreso otras actividades principalmente la de servicio



doméstico, y además perciben subsidios a partir de planes del gobierno, alcanzando un promedio del 80%.

Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia, 2006

Con respecto al cambio de nivel de gastos en el hogar la mayoría de las beneficiarias manifestó no haber incrementado su gasto; porcentajes menores declararon haber incrementado el gasto en los rubros de educación de sus hijos y alimentación. Dos beneficiarias declararon haber disminuido sus gastos en educación.

Los porcentajes mayores declarados por las beneficiarias se presentaron en las mejoras en la infraestructura de la vivienda especialmente las referidas a arreglos parciales de techos y pisos. Seguidamente, también se mencionaron porcentajes significativos en la ampliación en la vivienda. Por último, con porcentajes similares se mencionaron la instalación eléctrica y las mejoras en el sistema sanitario.

Si bien no se cuenta con porcentajes con respecto al impacto a nivel de la persona, que se refiere fundamentalmente al empoderamiento de las beneficiarias, es a partir de las entrevistas en profundidad y de los resultados obtenidos de los grupos de discusión abierta que se demuestra el desarrollo de la autoestima a través de llevar adelante el microemprendimiento. Las beneficiarias, además, manifestaron tener mayor confianza en sí mismas para enfrentar el futuro. En líneas generales, las beneficiarias manifestaron haber adquirido habilidades empresariales, técnicas de negocios y sentirse más seguras para mejorar su actividad y tomar decisiones por sí mismas.

Las beneficiarias expresaron que el microcrédito es más relevante en un aspecto personal que en un aspecto económico. Es cierto que los microemprendimientos han generado mayores ingresos, sin embargo remarcaron la mejor calidad de vida lograda, la autonomía e independencia que les ha brindado, y la confianza y valoración en sí mismas que han adquirido.

Cambios económicos y sociales son generados a partir de los microemprendimientos que impactan positivamente a las beneficiarias, si bien uno y otro aumenta de modo diferencial, ambos impactan en las relaciones humanas y en el sentido de confianza y en el bienestar individual y familiar.



Finalmente, se afirma que los programas microcrediticios de las tres organizaciones están teniendo un impacto positivo en el grupo al que están sirviendo.

XVII. Tipología de las beneficiarias de microcrédito

La tipología de las beneficiarias de microcrédito se realizó a partir de los datos obtenidos de las tres organizaciones estudiadas: Fundvis (Fundación de Investigaciones Visuales) de la localidad de San Martín, la Fundación Arche de la localidad de Monte Chingolo y el Rotary Villa Adelina en la misma localidad.

Para caracterizar el perfil socioeconómico de las beneficiarias se analizaron los siguientes aspectos:

Edad: *las beneficiarias en su mayoría no superan los 56 años, con una marcada concentración en el grupo etario entre 36 y 55 años de edad; y un porcentaje aproximado del 23% tiene una edad mayor a los 56 años.*

Sexo: *el 100% de las beneficiarias corresponde al sexo femenino.*

Situación familiar: *el 51% de las beneficiarias se presenta como Jefas de Hogar, o sea, que percibe los ingresos mayores del hogar, con su marido desempleado, concubinas o solteras. Por lo tanto, más del 40% de las beneficiarias no está en pareja, siendo el único sostén del hogar.*

La gran mayoría tiene un elevado número de hijos (entre 3 y 6); son poco habituales los casos de familias con 2 hijos o menos. Este hecho genera asimismo, una densidad por habitación elevada en los hogares, con la consecuente precariedad y hacinamiento.

En general las condiciones de las viviendas son precarias y con elevadas carencias en las instalaciones eléctricas y sanitarias. Se verificó un alto grado de hacinamiento, más de tres personas por habitación.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) para medir la pobreza se basa en métodos directos e indirectos. El método directo para medir la pobreza es el de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)¹⁰, que toma en cuenta los indicadores de calidad de la vivienda, acceso a servicios sanitarios y educación y ocupación del jefe/a de hogar. Un hogar es considerado pobre por las Necesidades Básicas Insatisfechas si adolece de al menos una de las siguientes insuficiencias:

- **Hacinamiento:** más de tres personas por cuarto.
- **Vivienda inadecuada:** no hay provisión de agua por cañería dentro de la vivienda, piso de tierra u otro material que no sea cerámica, baldosa, mosaico, madera, alfombra, plástico, cemento o ladrillo fijo.
- **Condiciones sanitarias:** ausencia de retrete o baño con arrastre de agua.
- **Menores no escolarizados:** al menos un niño de 6 a 12 años que no asiste a la escuela.
- **Ocupación del jefe de hogar:** cuatro personas por miembro ocupado y el jefe con bajo nivel educativo.

Por lo tanto, el 44% de los hogares de las beneficiarias entrevistadas se encuentran dentro del NBI.

Nivel educativo: *El nivel educativo varía entre primario incompleto y secundario completo, notándose una mayor concentración en primario completo, presentando pocos casos que no hay completado el primario.*

¹⁰ Para realizar un análisis más profundo sobre el NBI, véase el trabajo de Feres, Juan Carlos y Mancero, Xavier (2000), "El método de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) y sus aplicaciones en América Latina", *Taller Regional del Mecovi*. México, se encuentra *on line* en el sitio web de la Cepal.



Los hijos de las beneficiarias tienen un buen nivel educativo, encontrándose casi la totalidad de los mismos escolarizados. Es decir que la totalidad de los hijos se encuentra cursando o ha finalizado la escuela primaria obligatoria.

Situación antes de recibir el crédito y razones para recurrir a uno: Las razones para recurrir a un microcrédito son dos, para ampliar o mejorar una actividad en marcha o iniciar una nueva.

La motivación principal para adquirir un microcrédito es para generar mayores ingresos para el grupo familiar, y seguido de esto, desarrollarse personalmente realizando un microemprendimiento.

Tipos de actividades: Las actividades desarrolladas corresponden a microempresas de subsistencia o microempresas con capacidades de acumulación simple; y están divididas básicamente en dos rubros, fabricación para su posterior venta o re-venta. En la rama de la fabricación, el rubro principal es la elaboración de comidas, siendo la panificación y repostería los productos predominantes. En esta rama también se encuentra la fabricación de ropa. En el rubro de la re-venta, es preponderante la venta de indumentaria, pero se presentan casos de venta de artículos de limpieza, tinturas, otros.

Antigüedad en los microemprendimientos: la mayoría de las beneficiarias tiene una antigüedad en su microemprendimiento entre 1 y 5 años; le sigue en proporción entre 6 meses y un año. La antigüedad se relaciona con la organización familiar de la empresa, donde hijos tempranamente se inician en las actividades del microemprendimiento.

XIII. Demandas no resueltas de las beneficiarias

Las demandas no resueltas de las beneficiarias abarcan tres aspectos; los que se refieren específicamente a los microemprendimientos, los orientados al desarrollo personal y por último, la metodología del microcrédito. A partir de esta diferenciación se desarrollan distintos factores recolectados en diferentes instancias de la investigación algunos señalados por las beneficiarias y otros detectados de la operatoria del método, que aún deben ser resueltos para optimizar el sistema microcrediticio.

- Falta utilizar lógicas de trabajo grupal

El trabajo grupal tiene lógicas propias que permiten incentivar el sentido de responsabilidad de las beneficiarias respecto al reembolso frente a los otros miembros. Esto garantizaría la práctica del pago de cuotas.

- Sistematizar el seguimiento a los microemprendimientos

El monitoreo y seguimientos de los microemprendimientos son un incentivo esencial para que las beneficiarias se involucren en sus proyectos, se sientan reconocidas; por lo tanto, deben ser organizados por los OC de modo sistemático.

- Cantidad de integrantes en el grupo

Con respecto a conformar un grupo de cinco personas, la propuesta es la de flexibilizarlo. La problemática radica que la formación de grupos numerosos, cinco personas, perjudica en la organización interna y en la continuidad en el tiempo. Por otro lado, se sostiene, que grupos más pequeños agilizarían la formación de grupos.

- El monto máximo de los créditos

El monto máximo no fue ajustado a la situación económica y social del país, hecho por el cual las beneficiarias manifestaron que debería ser modificado por uno mayor.



- Falta dinamizar las reuniones

Los OC tienen que fomentar el dinamismo en las reuniones de centro para que las beneficiarias se involucren en dichos encuentros y que se transformen en momentos claves de su vida. Es necesario mantener el interés que motive la activa participación y la asistencia.

- Desarrollar un programa completo de servicios no financieros

Se debe propiciar el desarrollo de un programa completo de servicios no financieros tales como la enseñanza de conceptos básicos de contabilidad y matemáticas o la organización de ventas; ya que la presencia de servicios no financieros impacta positivamente y ayuda a las beneficiarias en el crecimiento de sus microemprendimientos y además, de potencializar sus habilidades personales.

- Dificultad en la comercialización de los productos

El problema de comercialización de los productos de las beneficiarias afecta en igual a todos los barrios pobres en donde operan las organizaciones microfinancieras. En efecto, las beneficiarias presentan dificultades en vender su producción o su mercadería por falta de capacidad de consumo en la zona en la cual venden. Además, muchas no se atreven a vender fuera del barrio porque no tienen la costumbre de viajar o por desconocimiento de otras zonas. Una posible solución es establecer convenios con empresas locales para que compren los productos de las beneficiarias. Otra es apoyarse en instituciones locales para promover sus productos. También, a partir de la organización de ferias o eventos donde las beneficiarias vendan sus productos o amplíen su clientela.

Se han enumerado las demandas más recurrentes para poder optimizar y reflexionar sobre las diferentes problemáticas que deben enfrentar las beneficiarias en sus microemprendimientos y por otro lado, se detectaron algunas falencias del sistema microcrediticio que fueron enunciadas por las mismas beneficiarias.

XIX. Redes asociativas

En la década de los noventa, a partir de las políticas del modelo neoliberal, se buscan nuevas formas de relación entre el Estado y el mercado; y el rol de las asociaciones del tercer sector se modifica y comienzan a organizarse en redes temáticas para llevar a cabo acciones conjuntas que se articulan con el fin de coordinar acciones. De este modo surgen las primeras Asociaciones de Centros y redes temáticas.

A partir de la desestructuración de la sociedad, la comunidad comienza a generar estructuras alternativas, que se denominan microarticulaciones que parten, según Martínez Nogueira (1999), de los “reconocimientos de la complejidad de los procesos sociales, de la historia como proceso abierto, de la necesidad de negociación para la convivencia, con la creciente valorización de la iniciativa para la resolución de problemas que afectan el cotidiano, la solidaridad como instrumento para la acción y las estrategias múltiples para la resolución de problemas”... definiendo a la red como “un reconocimiento en la interacción, una intencionalidad, una elección y un proceso, una decisión individual en un contexto social”.

En la actualidad existe una amplia trama de instituciones del tercer sector, destinadas a colaborar en la satisfacción de las demandas que surgen de los sectores más necesitados de la sociedad, erigiéndose cada vez más con un rol protagónico dentro del campo social. Tal esa así, que surgen diferentes propuestas desde la comunidad y desde las OSC que plantean alternativas de mejoramiento a partir de la acción conjunta. Muchas de éstas se organizan en redes.

El establecimiento de redes sociales facilita la inte-relación entre individuos, lo que lleva a una acción colectiva en búsqueda del bien común. A través de la transmisión de información entre entidades con elementos en común, se crea un capital social compartido para el beneficio de todos los miembros



integrantes de la estructura social. El capital social surge de las relaciones sociales, a partir de las cuales los actores se garantizan los beneficios en virtud de la pertenencia a redes u otras estructuras sociales; su rol primordial se basa en incentivar la solidaridad y en salvar las insuficiencias del mercado a través de acciones colectivas y el uso comunitario de recursos.

En este contexto surgen las redes como un conjunto bien definido de actores-individuos, grupos, organizaciones, comunidades, sociedades globales etc., que se vinculan unos a otros a través de una o un conjunto de relaciones sociales; conformando variadas formas de representación de redes.

Según E. Dabas (1995) las redes sociales son “Un sistema abierto, multicéntrico, que, a través de un intercambio dinámico entre sus integrantes y con los de otros sistemas organizados, posibilitan la potenciación de los recursos y la creación de alternativas novedosas para la resolución de problemas y satisfacción de necesidades”.

La red como modelo de organización, no busca homogeneizar sino organizar la heterogeneidad, permitiendo la autonomía relativa entre sus niveles.

En la Argentina específicamente, las OSCs motivadas por las múltiples dificultades que debían enfrentar comienzan a organizarse y a participar en redes dentro y a través de diferentes sectores; que pueden variar desde organizaciones y conexiones informales hasta estructuras muy formalizadas.

Cabe destacar que las redes vinculares “espontáneas” se hallan en todas las relaciones y actividades de las personas. Cada persona podría definirse por la densidad de esas interacciones, pero su consolidación depende del reconocimiento consciente de esos intercambios y en la articulación de una intención compartida. Dicha consolidación, según Mario Róvere, “responde a diversos y sucesivos niveles de construcción, y deberá recorrer las instancias del reconocimiento, el conocimiento, la colaboración, la cooperación y la asociación para la organización de contratos sociales nuevos”.

Los principales objetivos y áreas de intervención de las redes podrían ser sistematizadas del siguiente modo:

- Coordinación de programas: Esta coordinación empieza a través de la comunicación. Las redes pueden impulsar la comunicación a través de la creación de una base de datos para trabajar sobre un tema en particular.
- Intercambio de conocimiento: las redes promueven el intercambio, comparten el conocimiento en la implementación de programas y mejores prácticas (“best practices”). Las redes alientan a los miembros a compartir la información con otros, sobre el desarrollo de planes estratégicos, y además, fomentan la sostenibilidad a largo plazo.
- Presión para cambios políticos: Las redes representan los intereses comunes de sus miembros.

Las redes de las OSCs en la actualidad se encuentran en pleno auge y su futuro es prometedor. Pese a ello, las OSCs tienen que hacer frente a ciertos desafíos y superar ciertos obstáculos para poder beneficiarse aún más del sistema en red. En un primer momento, las diferentes instituciones buscaban el contacto en forma espontánea con otras para intercambiar resultados, modos de resolver obstáculos o agilizar cuestiones específicas. Es decir, las diferentes instituciones organizaban encuentros informales para poder intercambiar experiencias y debatir temas comunes, lo que llevó a una sistematización de los mismos debido a los resultados alcanzados, y comenzaron a realizar actividades conjuntas hasta llegar a establecerse como una red.

En América Latina se puede mencionar, como un primer ejemplo de configuración de red para potencializar el accionar de los distintos grupos sociales, al Foro Social de Porto Alegre. Dicho Foro propicia un proyecto de globalización impulsado por las sociedades civiles que esté al servicio de las personas y no de los mercados; busca transformarse en un ámbito de diálogo que contribuya a la definición de una agenda de y para una ciudadanía participativa. Su lema es: “*otro mundo es posible*”.



Es importante destacar que la conformación de redes sociales corresponde a un proceso de construcción individual y/o colectivo. El objetivo principal constituye crear un sistema abierto que a través del intercambio dinámico entre sus integrantes y con otros grupos sociales permita la potenciación de los recursos que poseen.

Las redes son estructuras abiertas que pueden expandirse ilimitadamente, integrando nodos que permitan comunicarse entre sí, siempre que compartan valores o metas de actuación. Una estructura que se basa en redes es un sistema abierto y dinámico, susceptible de innovarse, sin perder su equilibrio.¹¹

Existen diferentes tipos de redes, por un lado las informales que no presentan bordes definidos y claros, pero siempre se ha establecido una organización previa.

Por otro lado, las redes nacionales que son definidas en forma multisectorial siendo su objetivo diverso, no depende de una relación con una agencia determinada. Estas redes permiten un diálogo político sobre el tema, pero es necesario una mayor profundización para que el diálogo prospere.

Las Naciones Unidas han declarado a 2005 como el Año Internacional del Microcrédito, y muchas entidades han promovido importantes iniciativas al respecto. Actualmente, se aprecia cada vez al microcrédito como una herramienta útil para generar empleos, producción, redes de pequeños productores y enfrentar la pobreza. Siendo muy importante la experiencia española, ya que España tiene uno de los programas más destacados de Cooperación Internacional en este campo.

En la Argentina se ha conformado la Red Argentina de Instituciones de Microcrédito Asociación Civil, bajo las siglas RADIM junto con organizaciones de base. RADIM funciona desde hace aproximadamente un año, como iniciativa de varias instituciones del sector con el objetivo de fortalecer a las entidades de microcrédito a través del trabajo conjunto sobre temas comunes, y potenciar y desarrollar las microfinanzas en el país. La red agrupa catorce instituciones, ocho entidades de microcrédito (Alternativa 3, Entre Todos Asociación Civil, Fundación Provienda Social, Fundación Grameen Mendoza, FIE, Fundación Progresar, Banco Mundial de la Mujer y FIS) y seis instituciones de apoyo al sector (GPS, Comisión de Trabajo Pro Bono e Interés Público del Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, Fundación Telefónica, FONCAP SA, Fundación Ford y Etimos).

RADIM afirma que la pobreza es el problema más graves que sufre la Argentina y afirma que el microcrédito debería ser el instrumento central en las estrategias para superar dicha situación. Sostiene que el microcrédito permite convertir a cada persona en el actor esencial en la construcción de su vida y en la superación de sus situaciones de carencia; lo cual se fundamenta en las múltiples experiencias de países con pobreza crónica que, recurren a esta herramienta, que les ha permitido a millones de familias mejorar su situación.

Un grupo de organizaciones de diversas regiones del país se autoconvocaron para promover esta iniciativa. A través de la implementación de programas han ayudado a miles de familias a insertarse en el mercado de trabajo, dar seguridad a sus empleos, mejorar sus viviendas, consolidar y desarrollar sus barrios y, fundamentalmente, acceder a una ciudadanía más plena. La misión de RADIM es posibilitar la articulación de las instituciones del sector de las microfinanzas, el fortalecimiento de las mismas y su activa participación en el planteamiento de propuestas al Estado y a la Sociedad Civil.

Siguiendo a la bibliografía sobre el tema se sostiene que los objetivos principales de una red de microfinanza deberían incluir el desarrollo, la promoción y la regulación, explicitados a continuación:

¹¹ Castells Manuel (1999): *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. La sociedad red*. Vol. 1. Siglo XXI Editores. 1ª. Edición en español. México, páginas 506/7.



a) Desarrollo:

Dar beneficios y apoyos sustanciales a sus miembros bajo la forma de servicios orientados hacia las necesidades de cada organización para fomentar el desarrollo de estas organizaciones microfinancieras. Representar los intereses comunes de las instituciones de microfinanza de un país o una región.

b) Promoción:

Crear una integración de las entidades microfinancieras de un país o una región en una organización más amplia que tenga mayor visibilidad y una voz más fuerte y unida en el ámbito público para poder mejorar la promoción de la microfinanza en este espacio.

c) Regulación:

Proveer servicios de consultoría, de investigación y consejos en políticas públicas con el objetivo de mejorar el marco jurídico y regulatorio para la microfinanza.

La red de microfinanza, lleva a cabo diversas funciones involucrando tareas específicas para su accionar efectivo.

a) Acción: siendo las actividades principales la capacitación, coordinación de programas, reclutamiento. Aquí, la red pretende mejorar los modos de actuar en la economía de las organizaciones microfinancieras en el país o la región.

b) Información: intercambios y difusión de información, conocimientos y mejores prácticas, foro de discusión, plataforma de investigación, difusión de información pública, etc. La meta de la red es mejorar los conocimientos de sus miembros y del público en general, sobre la actividad de la microfinanza, para poder ampliar sus capacidades de acción.

c) Intereses: representación y defensa de los intereses comunes, asistencia mutua, articulación política etc. Aquí, la red procura crear un entorno más favorable para la actividad de todos sus miembros, a nivel político y jurídico pero al mismo tiempo, por la cooperación entre ellos.

La participación en una red asociativa de microfinanza según lo que se ha recopilado en la bibliografía sobre el tema, tiene como ventajas las siguientes: Capacitación de personal a partir de programas de capacitación desarrollados por la red y los intercambios de experiencias; a partir de la centralización de la información por la red permitirá una mejor comunicación que abarca aspectos tales como: reclutamiento, conferencias, subsidios, etc.; se podrán introducir modificaciones a partir del conocimiento de las mejores prácticas (“best practices”), de las estructuras organizativas, de mejores métodos de trabajo y la creación de nuevos programas que surgen de la investigación y de desarrollo de programas comunes llevadas a cabo de manera conjunta por los miembros de la red.

Además, el trabajo en red permite efectuar acciones comunes que incrementan la eficacia de las microfinanzas en el ámbito donde se implemente.

Por otro lado, a partir del sistema en red se logra una mejor evaluación de las necesidades del sector y de los cambios y acciones a realizarse en un futuro.

Existirá una mayor capacidad de acción sobre los políticos para poder mejorar el marco regulatorio de las microfinanzas.

Permite una mayor visibilidad y representación pública, a través de un mayor vínculo con el público.

Debido a la simplificación de las relaciones con estos actores por medio de la red coadyuvará una mejor conexión con otros actores sociales, privados e internacionales.

La red actuará como órgano para generar mayor financiamiento para el sector. Además, el trabajo en red permitirá una interacción más cercana con el gobierno y garantizará la transparencia de las organizaciones miembro en la utilización de fondos.



En resumen, todas estas ventajas contribuyen a incrementar el potencial de acción de las microfinanzas en el ámbito del desarrollo económico y la economía solidaria.

Sin embargo, pese a las ventajas mencionadas en la práctica el funcionamiento de una red de microfinanza presenta dificultades.

Uno de los problemas que encontramos en la acción colectiva, es que no todas las organizaciones se incorporarán a la red, pero podrán hacer usufructo de las acciones positivas emprendidas desde la red.

La competencia entre las organizaciones detectada genera la falta de participación, colaboración y difusión de la información.

Por otro lado, las diferencias de capacidades entre los miembros de la red, no motiva la participación de las organizaciones más potentes, ya que presuponen que éstas van a dar más de lo que recibirán dentro de la red.

Es posible, que el armado de un sistema en red genere recelo en las autoridades del gobierno, puesto que la red al crear mecanismos potentes en el territorio, podría tender a desdibujar el rol del Estado.

Una de las principales dificultades es mantener una comunicación constante entre los miembros, ya que plantea problemas logísticos obvios, como la capacidad para reunirse regularmente y que los miembros tengan que pensar una continuidad de las actividades de la red a largo plazo.

Para superar estos obstáculos, es esencial que los miembros necesiten desarrollar una red y que logren un sentido fuerte de apropiación y de membresía respecto a la misma. Por eso, son importantes los esfuerzos para desarrollar de manera sólida la visión y la misión de la red, siendo esencial que los miembros se identifiquen con ambas a lo largo del tiempo.

Se debe buscar permanentemente incentivos positivos para la participación en crear, mantener y desarrollar una red de este tipo.

Se considera que una acción conjunta de las políticas públicas, con la cooperación de la empresa privada y la sociedad civil, puede impulsar al desarrollo de las actividades microcrediticias. Independientemente de los recursos económico, los roles que deben ser asumidos en forma simultánea abarcan aspectos de apoyo técnico, de apertura de mercados y otros que puedan fortalecer las posibilidades productivas. Indefectiblemente, las redes pueden establecerse a nivel micro y a nivel macro.

Pese al avance de las redes y al trabajo conjunto, las instituciones microfinancieras estudiadas aún no han profundizado sobre el tema. Se detectó que si bien las tres organizaciones están incluidas en la red de la Fundación Grameen Aldeas Argentina, esto es simplemente por haber recibido la capacitación ya que no reciben asistencia técnica ni supervisión del ente convocante. Sin embargo, todas han manifestado su interés en participar en redes ya que su crecimiento en las microfinanzas no es lo esperado.

Individualmente, Fundvis ha recibido un préstamo de ECLOF Argentina y ha hecho una presentación para el "Programa de fortalecimiento institucional para el desarrollo socioproductivo" del FONCAP; además participa de una reuniones convocadas por la Universidad Católica Argentina.

Por su parte, la Fundación Arche, ha ampliado sus horizontes organizando desde su institución un programa de ciudadanía más amplio, pero su establecimiento en red está dirigido a las empresas de la zona para invitarlas a participar en el proyecto como una actividad complementaria como empresa socialmente responsable, destinada al crecimiento del área.



Por último, la institución de Villa Adelina, que es el Rotary, viene trabajando en red con Rotarys de otras zonas, pero no se ha incursionado aún con las posibilidades que implicaría trabajar colectivamente con otras instituciones que compartan tareas e intereses.

La siguiente matriz permite tener una visión más acertada del crecimiento del trabajo en redes a nivel mundial.

Redes de microfinanza más relevantes a nivel mundial

A nivel mundial:

Microfinance Network: www.mfnetwork.org

ACCION Network: www.accionnetwork.org

A nivel de Europa Occidental:

European Microfinance Network (EMN): www.european-microfinance.org

European Microfinance Platform (e-MFP)

European NGO Confederation for Relief and Development(CONCORD): www.concordeurope.org

A nivel de Europa Central y Oriental :

The Microfinance Center for Central and Eastern Europe and the New Independent States:

www.mfc.org.pl

A nivel de Norteamérica:

SEEP Network: www.seepnetwork.org

A nivel regional y nacional en América Latina:

México

Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS): www.amucss.net

Centroamérica:

Red Centroamericana de Microfinanzas (REDCAMIF): www.redcamif.org

Katalysis Red microfinanciera de Centroamérica (Red Katalysis): www.redkatalysis.org

Bolivia:

Asociación de Entidades Financieras especializadas en Microfinanza de Bolivia (ASOFIN):

www.asofinbolivia.com

Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural (FINRURAL, Bolivia): www.finrural-bo.org

Perú:

Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME, Perú): www.copeme.org.pe

A nivel africano:

Africa Microfinance Network: www.afmin-ci.org

African Rural an Agricultural Credit Association: www.afraca.org

Southern Africa Microfinance and Enterprise Capacity Enhancement Facility (SAMCAF)

MicroSave (Uganda)

A nivel del mundo árabe:

Microfinance Network of the Arab countries (Sanabel): www.sanabelnetwork.org

A nivel asiático:

Banking with the Poor Network: www.bwtp.org

Asia Microfinance Forum: <http://www.bwtp.org/asiamicrofinance/index.html>

CASHPOR

SANMFI (Bangladesh)



También es necesario mencionar que otras agencias de desarrollo a nivel internacional se han involucrado en la temática de las microfinanzas, debido principalmente al auge de esta herramienta como mitigador de la pobreza. La función que cumplen las mismas es diferente, entre ellas, financiamiento, capacitación, asistencia técnica.

Pese a la existencia de estas ayudas de cooperación internacional, aún es prematuro afirmar que existe un fuerte intercambio entre países, ya que los canales de divulgación no son masivos y por otro lado, muchas veces las instituciones microfinancieras no acceden a la información o bien acceden pero no saben como proceder para participar de la misma. Actualmente, en la Argentina y especialmente en la Provincia de Buenos Aires esta comunicación se ha extendido y el mismo gobierno difunde las convocatorias en medios masivos de comunicación e incluso algunas veces ofrece asistencia para cumplimentar los formularios.

Agencias de Desarrollo Nacionales:

España: Agencia Española de Cooperación Internacional : <http://www.aeci.es/>

Estados Unidos: USAID: www.usaid.gov

Banco Interamericano de Desarrollo: www.iadb.org

Pasantías/ Reclutamiento de Voluntarios

European Microfinance Program:

www.europeanmicrofinanceprogram.org

http://www.planetfinance.org/documents/EN/CP_EMP_ENG.pdf

Intercambio de información/ Asistencia Técnica

Planet Finance (Paris, Francia): <http://www.planetfinance.org/ES/>

Ofrece ayuda técnica y financiamientos a las IMFs que lo necesitan en los países en vías de desarrollo, pero también apoya la creación de redes de microfinanza.

Otras redes de microfinanza exitosas: ACCION NETWORK, Microfinance Network, EMN, ASOFIN, FINRURAL, COPEME, etc.

Se destaca que el crear redes asociativas de comercialización en diferentes niveles nivel local, nacional e internacional permitirá un desarrollo sustentable de los microemprendimientos llevados a cabo por las beneficiarias de créditos. Uno de los principales problemas que se ha detectado es la ausencia de canales de comercialización. Por ese motivo, las microempendedoras que producen y venden mayoritariamente en su barrio y no ofrecen sus productos en otros sectores del mercado, esto no permite una expansión de su actividad y no se produce el crecimiento económico esperado. Siendo ineludible la incorporación de diferentes mecanismos para crear redes asociativas de comercialización entre las diferentes instituciones, empresas, agencias de desarrollo y todos los vinculados a las microfinanzas, con el fin último de producir un desarrollo económico real de las personas de bajos recursos. Paralelamente, se debe incentivar a las microempendedoras a la generación de redes para ofrecer sus productos y al mismo tiempo, poder comprar insumos en forma colectiva, con otras beneficiarias, que permite reducir costos.

El generar redes asociativas significa generar un espacio reflexivo sobre lo social, donde el individuo se expresa en una integración múltiple y diversa. La consolidación de redes está ligada al refuerzo de las identidades colectivas como a la construcción de una mayor integración social.

Se debe propiciar el trabajo en red ya que es una práctica social estratégica creadora de espacios de igualdad, que permite la activa participación social y el establecimiento de consensos.



XIX.I. Algunas consideraciones para la construcción y organización de una red de microfinanzas

La construcción y la organización de una red microfinanciera depende del contexto y de los actores involucrados y por ese motivo, no es posible establecer un modelo prefijado. Sin embargo, existen una serie de pautas que es necesario tener en cuenta para organizar una red de manera exitosa.

La misión, visión y objetivos de la red tienen una importancia estratégica. Se deben elaborar a través del consenso, como una forma de lograr la cohesión de la red.

En la red se debe fijar un criterio de membresía en forma concreta y específica, que sea claro para incrementar la adhesión.

El diseño y la solidez de las instituciones al interior de la red, constituyen elementos claves para sustentar la permanencia de sus actividades en el tiempo. Para ello, es recomendable establecer:

- Un Secretariado General con una sede fija que coordina las actividades de la red de un modo centralizado y eficazmente, por medio de personal contratado y voluntarios
- Un Directorio de la red que se renueven cada dos años siendo los responsables de impulsar actividades estratégicas en la red junto con el apoyo del Secretariado
- Un Comité Técnico que organice las actividades de investigación, el intercambio de información técnica, la preparación de debates, conferencias y jornadas, programas comunes, etc.
- Una Asamblea General de los miembros que debe reunirse regularmente para discutir y decidir decisiones de la red.

Es necesario establecer un presupuesto y determinar las fuentes de fondos para sustentar la actividad de la red. Para ello, se tiene que definir una política de búsqueda de fondos propia de la red. Se debe planificar una estrategia de sustentabilidad financiera.

Para mantener la interacción constructiva de los miembros se organizan visitas, intercambios y conferencias en forma periódica.

Las actividades llevadas a cabo son evaluadas para conocer los resultados obtenidos. Por eso, se establecerán los criterios de evaluación a través del consenso. El monitoreo y evaluación se efectúan en forma periódica, para identificar los puntos claves a desarrollar en el futuro, cumpliendo con los objetivos estratégicos de la red. Se propondrán planes de acción regularmente, por ejemplo después de cada evaluación, para mantener un cierto dinamismo en el trabajo de la red y seguir con más eficacia los objetivos.

La difusión de la información se hará por medio de un sitio Web y se distribuirá un Boletín virtual e impreso para mantener el contacto permanente entre los miembros y con los actores externos a la red, como ser clientes, colaboradores, empresas, bancos, agencias de cooperación internacional, distintas áreas gubernamentales, etc.). Finalmente, la red promueve la ayuda de agencias de desarrollo internacional, instituciones públicas, bancos, empresas, etc.

En síntesis, la red asociativa de microfinanzas busca organizar las interacciones e intercambios ya existentes como prácticas desarticuladas en intenciones compartidas, pensando prácticas que articulen códigos e intereses comunes de instituciones dedicadas a las microfinanzas.



XX. Conclusiones

La extensión y la profundización de la pobreza es una de las problemáticas que se debe enfrentar en la realidad actual a nivel mundial. Este panorama se combina y potencia con la alta desocupación, la precarización de los empleos y la gran cantidad de excluidos del sistema formal.

En la Argentina a raíz de la crisis que se inició en 1998 y que se profundizó en el año 2001, la mayoría de las personas de bajos recursos queda sin trabajo y comienza a buscar otros medios para sobrevivir, uno de los cuales es el acceso al crédito, que permitió la generación de microemprendimientos, desde la concepción de una nueva forma de trabajo, una nueva forma de ganar dinero. Los microempresarios forman parte de un sector heterogéneo, y con la involución producida en el mercado laboral, esta actividad pasó a ser una opción para aquellos desocupados que no encuentran un trabajo asalariado en el mercado formal.

En esta investigación, se analizó el impacto del microcrédito, como una herramienta de expansión para la reestructuración de la sociedad con respecto a la obtención de logros personales y mejoras en la calidad de vida de las beneficiarias. A partir de los testimonios brindados, se ha confirmado que la implementación de la metodología solidaria, promueve principalmente el desarrollo humano, mientras que en el aspecto económico a corto plazo sólo logra un leve incremento.

También se ha verificado que en la fase inicial del proceso de desarrollo, las instituciones microfinancieras necesitan la provisión de fondos para la financiación de créditos en la comunidad lo cual implica un alto grado de subsidio que está siendo asumido por el gobierno, ayuda de cooperación internacional y en menor medida a través de la colaboración de empresas socialmente responsables. Es necesario, reactivar las ayudas y su modo de difusión para que más instituciones microfinancieras puedan acceder a las subvenciones y por ende, poder responder a las demandas de las personas en situación de vulnerabilidad social.

Por otro lado, se ha demostrado que el microcrédito facilita los procesos de trabajo en ciertos aspectos, tales como poder efectivizar un microemprendimiento, incorporar máquinas y herramientas, entrenarse en la tarea y poder agregar valor a lo que se produce o se comercializa.

Es decir, que dicha metodología facilita la expresión y el diálogo entre las beneficiarias, teniendo como resultado el acceso a nuevas oportunidades.

También, a partir del estudio efectuado se verificó que la generación de una microempresa se fundamenta por la búsqueda desesperada por parte de los excluidos a generar ganancias de subsistencia. Por lo tanto, la microempresa se constituye en una estrategia de sobrevivencia ante una situación económica y social excluyente.

Se sostiene que en la economía de la Argentina, el microcrédito cumple un rol fundamental, debido a las altas tasas de desempleo existentes y por la crisis social y económica por la que sigue atravesando, y se presenta como una alternativa, como una nueva oportunidad que demanda un importante esfuerzo por parte de la población de bajos recursos.

La lógica de la construcción de un sistema de red apunta a la reestructuración de lazos entre grupos, proponiendo alternativas para su articulación. O sea, la red asociativa propone modos de articulación multicéntrica, permite amplios grados de autonomía de sus partes, organiza la heterogeneidad y incentiva la articulación de vínculos de solidaridad. De un modo esquemático el trabajo en red incluye: (a) compartir costos, (b) compartir información, (c) intercambiar ideas, (d) generar actividades en forma conjunta, (e) búsqueda de financiación global, (f) visibilidad mayor de sus acciones en la sociedad, (g) grupo más fuerte frente al Estado, empresas privadas y las agencias de cooperación internacional, (h) logros de mayores beneficios en la población meta e (i) transparencia en la gestión.



El establecimiento de un sistema en red permitiría fortalecer al sector microfinanciero, y se considera que se encuentra en expansión aunque es muy incipiente en el país. Por ende, el objetivo principal de la conformación de una red asociativa de microfinanzas es promoverlas más, ya que es una herramienta que ha demostrado su eficacia en contra de la exclusión.

Finalmente, se considera que es necesario seguir analizando la temática de las microfinanzas, ya que el impacto alcanzado en el país no es el esperado, numéricamente hablando, debido a lo reciente de su implementación, se hace necesario detectar las “mejores prácticas” que variarán según la población meta y al mismo tiempo, se debería reflexionar sobre las metodologías implementadas estableciendo nuevas variantes para poder alcanzar el gran objetivo de mitigar la pobreza.



ANEXOS

GUIA DE PAUTAS PARA BENEFICIARIAS

Esta Guía de Pautas está compuesta por aspectos generales que permiten fomentar la reflexión y un mayor conocimiento desde la perspectiva de las beneficiarias sobre el crédito, el sistema, la metodología, etc.

1. Modos de acceso a la información del ofrecimiento del crédito
2. Motivos principales para la obtención de un crédito
3. Modos de selección de su grupo
4. Nivel de conformidad con una metodología grupal solidaria
5. Ventajas para permanecer en el sistema (causas para volver a renovar)
6. Aspectos que modificaría del sistema (por ejemplo: una cuota menor, devolución del crédito en menos tiempo, sin reuniones obligatorias, menor cantidad de reuniones, etc.)
7. Considera elevada la tasa de interés aplicada al crédito, ¿por qué?
8. Motivos por los cuales un microemprendimiento fracasa (por ejemplo: falta de constancia y perseverancia, de sinceridad en sus objetivos, de asesoramiento previo, de profundización en el estudio del proyecto, en el seguimiento por parte de la organización, de interés en el propio emprendimiento, problemas de salud, familiares, gastó más de las ganancias percibidas, escasa dedicación, etc.)
9. Logros obtenidos a partir del crédito (cambios en la vida de la beneficiaria)
10. Pautas de monitoreo y seguimiento que se debería implementar
11. Grado de interés para recibir servicios no financieros (capacitaciones específicas, alfabetización, entrenamiento, formación básica, etc.)
12. Pertenecer a una organización facilita las relaciones con otras personas u organizaciones dentro de la comunidad (reconstrucción de lazos sociales)
13. Registro legal de los microemprendimientos (funcionan igual, obligatoriamente lo registran, etc.)
Considera que deberían estar exentas
14. Argumentar el logro de la sustentabilidad económica de los microemprendimientos

IMPORTANTE : detectar ventajas y desventajas del sistema, modificaciones a implementar, incremento en la calidad de vida (de la beneficiaria y de su familia) y logros a partir del crédito.

Modelo de cuestionario semi-estructurado a beneficiarias

EN ARCHIVO ADJUNTO: Cuestionario beneficiarias.xls

Modelo de cuestionario estructurado a instituciones de microfinanzas

EN ARCHIVO ADJUNTO: Cuestionario instituciones.xls



Bibliografía

- Abramo, L., Valenzuela, M. y Pollack, M. (2000): *Equidad de género en el mundo del trabajo en América Latina. Avances y desafíos cinco años después de Beijing*. OIT para A. Latina y el Caribe.
- Arendt, Hannah (1983): *La condición del hombre moderno*. París. Calmann-Lévy.
- Beccaria L. y López, N. (comp.) (1996): *Sin Trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*. Buenos Aires. UNICEF/Losada.
- Bekerman, Marta (2003): *Microcréditos para sectores de bajos recursos en la Argentina: la experiencia del proyecto avanzar*. Documento Nro 14. CENES.
- Brand, M. & Gerschick, J. (2000): *Maximizing Efficiency: The Path to Enhanced Outreach and Sustainability*. USA. Accion Publication.
- Briones, C. (1998): *Microempresa y transformación productiva*. San Salvador. FLACSO.
- Camargo, J. (1993): *Flexibilidade no mercado de trabalho e qualidade do emprego*. Río de J., PUC.
- Castel, Robert (1997): *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salario*. Barcelona, Paidós. Estado y Sociedad.
- Dabas, Elina & Najmanovich, Denise (1995): *Redes, el lenguaje de los vínculos*. Buenos Aires. Ed. Paidós.
- Dabas, Elina (1995): *Redes de redes*. Buenos Aires. Ed. Paidós.
- Denzin, N. (1989): *Interpretive interactionism*. Newbury Park, Calif. : Sage Publications
- (1997) *Interpretive ethnography: ethnographic practices for the 21st century*. Thousand Oaks, Calif. Sage Publications.
- Denzin, N. & Lincoln, Yvonna –editores– (1994): *Collecting and Interpreting Qualitative Materials*. Sage Publications.
- Flick, Uwe (1998): *An introduction to qualitative research*. London; Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications.
- Galin, P & Feldman, S. (1997), *Sistemas de información sobre el empleo no registrado en los países del MERCOSUR*. Buenos Aires, OIT.
- Galin, P. (1987): “Condiciones de trabajo y precarización del empleo”, en *Condiciones de Trabajo en América Latina. Tecnología, empleo precario y salud ocupacional* comp. Marta Novick. Bs. As. CLACSO. CONICET.
- Gallart, M. et al (1991): “Los trabajadores por cuenta propia del Gran Buenos Aires: sus estrategias educativas y ocupacionales.” Buenos Aires. Cuaderno del CENEP.
- Guba, Egon G. & Lincoln, Yvonna (1989), *Forth generation evaluation*. Newbury Park, Calif. Sage Publications.
- Jenks, Ch.; Perman, L. & Rainwater, L. (19998), “What is a good job? A new measure of labor market success.” *American Journal of Sociology*, Vol. 93, Nro 6. Chicago, The University of Chicago.



Martínez, D. (1996): "Políticas de Mercado de trabajo en la OCDE y en América Latina". Serie Documentos de Trabajo 42. Lima, OIT.

Martínez, Nogueira; R. (1999): *Redes más allá del individualismo y el comunitarismo*. Buenos Aires, Ed. Paidós.

Mertens, L. (1996): *Competencia laboral: sistemas, surgimiento y modelos*. Oficina Internacional del Trabajo. DINA E.

Ledgerwood, Joanna (1999): *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*. USA. The World Bank.

Lescano, V. (1998): "Apostando al crecimiento. Evaluación del impacto de los servicios de apoyo a los microempresarios de menores recursos económicos." Buenos Aires. Emprender. FONCAP.

Lindemboin, J; Serino, L. y González, M. (2000): "La precariedad como forma de exclusión" Bs. As. Ponencia del Simposio: El Cono Sur y su inserción en el tercer Milenio.

Meda, Dominique, (1995): *El trabajo. Un valor en peligro de extinción*. España. Gedisa.

Mertens, L. (1996): *Competencia laboral: sistemas, surgimiento y modelos*. Italia. OIT. DINA E.

Minujin, A. (1993): *Cuesta Abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina*. Buenos Aires. UNICEF/LOSADA.

Novick, M. y Gallart M. A. (1997): *Competitividad, redes productivas y competencias laborales*. Organización Internacional del Trabajo. Cinterfor. Red latinoamericana de Educación y Trabajo (Ret).

Nun, J. (1988): "La situación de los sectores populares en el proceso argentino de transición hacia la democracia". Buenos Aires. CLADE. Documento de Trabajo Nro 3.

Organización Internacional del Trabajo (2001): *Creación y Administración de Sistemas de Microcréditos*. Turin, Italia. Centro Internacional de Formación.

Proyecto de Gobierno Argentino. PNUD/OIT (1989): "Trabajadores por cuenta propia. Encuesta del Gran Buenos Aires". Arg/87/003.

Rovere, Martín: "Redes en Salud. Registro de la intervención en Salud Pública en la Ciudad de Rosario" Buenos Aires. Documento de trabajo.

Taborga, Miguel y Lucano, Fernando, (1998): *Tipología de Instituciones Financieras para la Microempresa en América Latina y el Caribe*. Washington, DC. OIT.

Tapia, L. (1997): "Políticas de fomento a la microempresa en los noventa". Chile, CEPAL.

Yunus, M. (2000): *Hacia un mundo sin pobreza*. Chile. Editorial Andrés Bello.

Se han consultado las siguientes páginas en Internet:

http://www.accion.org/default_s.asp

<http://www.actuarfamiempresas.com.co/>

<http://www.bancosol.com.bo/>

<http://villagebanking.org/home.php3>

<http://www.foncap.com.ar/>



<http://www.grameenarg.org.ar/>
<http://www.idemi.org.ar/>
<http://www.microcreditsummit.org/spanish/homesp.htm>
<http://www.microempresa.net/link/Paises/argentina.htm>
<http://www.tercersector.org.ar/>
<http://www.worldbank.org/>
<http://www.desarrollosocial.gov.ar/>
<http://www.grameenmendoza.org>
<http://www.analitica.com/va/economia/opinion/2847691.asp/>
http://www.unesco.org/culture/prizes/simon_bolivar/html_sp/yunus.shtml/
<http://www.unesco.org/iiep/news/spanish/spapr2.htm/>
<http://www.el-mundo.es/larevista/num144/textos/ban1.html/>
http://news.bbc.co.uk/1/hi/spanish/business/newsid_1588000/1588705.stm/
<http://www.grameen-info.org/>
<http://www.gfusa.org/>
<http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/1869113.stm/>
http://www.berkeley.edu/news/media/releases/2002/04/18_yunus.html/
<http://www.princeton.edu/pr/news/97/q1/0124bank.htm/>