

Este documento ha sido descargado de:
This document was downloaded from:



**Portal *de* Promoción y Difusión
Pública *del* Conocimiento
Académico y Científico**

<http://nulan.mdp.edu.ar>

Economía social: “*El caso Mar del Plata*”

Autoras:

Grasso, María Andrea

Patuto, Alejandra

Licenciadas en Economía.

Estudiantes del postgrado en Pymes e integración regional.

UNMDP. Bari

XX Jornadas de Historia Económica. Octubre de 2006. UNMDP.

Índice

<i>Abstract</i>	2
<i>Introducción</i>	3
<i>Marco teórico</i>	
<i>¿Economía social o Economía popular</i>	6
<i>Propuestas para el desarrollo de los sectores excluido</i>	7
<i>El Microcrédito</i>	8
<i>Análisis</i>	
<i>Análisis de los créditos en el Municipio de General Pueyrredon</i>	11
<i>Características de los programas</i>	11
<i>Entrevistas a referentes</i>	14
<i>Análisis de los relatos de los emprendedores</i>	16
<i>Conclusiones</i>	23
<i>Bibliografía</i>	24

Abstract

Economía social: “*El caso Mar del Plata*”

El presente trabajo es un análisis de las respuestas brindadas por el Estado ante la precarización laboral producto de las políticas neoliberales de la década del noventa.

En ese contexto, surge la *Economía Popular* basada en el capital social y la asociatividad como el evento pivote del desarrollo social, cuyos fines últimos son la integración de la Economía Popular a la Economía de Mercado.

En General Pueyrredon, el estímulo oficial vino dado por la Nación y la Provincia, a través del fomento al microcrédito y a la generación de trabajo. Estos créditos tienen su componente asociativo y solidario, suponiendo que se generen no sólo aprendizajes sino beneficios conjuntos por la contención de los grupos.

Se plantea el estudio del caso marplatense, analizando el impacto socioeconómico de los emprendimientos desarrollados en estos últimos cinco años, mostrando sus oportunidades, y debilidades.

Este impacto se medirá a través del análisis de historias de vida, mediante entrevistas a informantes calificados, referentes de las instituciones, así como a beneficiarios directos de los programas.

Palabras claves: Microemprendimientos, microfinanzas, Economía social y Popular.

1.1 Introducción

Este trabajo, parte de la observación de las estrategias de resolución a los problemas económicos a través del surgimiento de microemprendimientos financiados por pequeños créditos o subsidios, en el país y particularmente en el partido de General Pueyrredon. Estas estrategias surgen como mecanismo de inserción en el mundo productivo ante la precarización laboral producto de las políticas neoliberales aplicadas en el país y los cambios en la estructura productiva resultante de ellas.

A partir de 1976 se intensificó la aplicación de estas políticas, las cuales se reorientaron conceptualmente a partir del Consenso de Washington, y se intensificaron durante el gobierno justicialista de Carlos Saúl Menem. La apertura de la economía, la privatización de empresas estatales, su posterior modernización y racionalización, el tipo de cambio que sostenía un peso apreciado, fuga de capitales, la virtual quiebra de las economías regionales, la modernización tecnológica sin políticas de reconversión laboral, el cierre de numerosas industrias fueron sin lugar a dudas problemas que contribuyeron a ensanchar lo que alguna vez se llamó el “ejército industrial de reserva”, la masa de desocupados que además cumplía un rol necesario, de acuerdo al modelo económico vigente, puesto que regulaba el nivel de los salarios a la baja. Los indicadores que en mayor medida mostraban el empobrecimiento de grandes sectores de la población eran el nivel de desempleo, y la cantidad de personas por debajo de la línea de pobreza e indigencia en relación a la población.

En Abril de 1982 el desempleo era de un 8.6%, subiendo estrepitosamente en la década del 90'. En mayo de 1995 llegó a su récord en los 90', que fue del 18.4%, y ya en plena debacle económica llegó a ser de un 21.5%. Nuestro país comenzó a tomar como habitual un índice de desempleo alto. Este índice produjo grandes efectos sociales. El sistema organizado en función del trabajo es remplazado por uno donde los recursos humanos con capacidad de crear bienes, cada vez más se alejan de la posibilidad de insertarse en el mercado laboral convirtiéndose en analfabetos funcionales,¹ el surgimiento de niveles de marginalidad insospechados otrora en nuestro país, la destrucción del tejido social, y el efecto que para una democracia tiene la dificultad en convertir en ciudadanos plenos a cientos de miles de personas sin los mínimos grados de igualdad de acceso a los mercados de trabajo y por ende al consumo de recursos de todo tipo.

¹ Esto provoca que a determinado nivel de permanencia en la indigencia estos sectores de la población no sean siquiera funcionales al sistema capitalista como ejército de reserva para flexibilizar los salarios a la baja.

Paralelamente, los niveles de pobreza aumentaron. Para Octubre de 2002, el 54.3% de las personas se situaban en nuestro país debajo de la línea de pobreza, siendo del 24.7% el índice de aquellas que se encontraban por detrás de la de indigencia.

Mar del Plata se vio afectada ampliamente por la crisis de los 90' así como a fines del 2001 y principios del 2002. De un 6,7% de desocupación en 1991 se pasó a tener 22% en 1995, valores que mantuvo con algunas variaciones durante toda la década, hasta alcanzar un máximo de 25% en el 2002. En la actualidad los índices alcanzan el 19%.

Los sectores sociales afectados por esta situación se han visto forzados a la pobreza e indigencia, perdiendo cultura de trabajo, educación y experiencia laboral, siendo particularmente afectados los hogares con menores de 14 años, donde hay un fuerte impacto de mujeres jefas de hogar.

Respecto de las mujeres podemos decir que según datos del INDEC, el 46% constituye la Población Económicamente Activa (PEA) y como en casi todo el país, ostentan altos índices de desocupación. Del total de este universo el 43% son subocupadas y el 56% integran el grupo de desocupadas. El 50% de las mujeres que trabajan tiene empleo sin jerarquía, destacándose además que hay un 21% de este porcentaje que trabaja en relación de dependencia informal (no se hallan inscriptas en los registros previsionales).

Aproximadamente el 22% de las mujeres marplatenses son las proveedoras principales de su hogar, este porcentaje aumenta fuertemente entre las mayores de 61 años y respecto a la relación con el nivel de ingresos, es mayor el porcentaje de quienes son sostén de hogar entre quienes tienen menores ingresos. Allí el 37% de las mujeres se declara sostén de hogar.

Esta pauperización de las clases obreras produjo tanto a nivel nacional como municipal, en algunas organizaciones y redes barriales una tendencia al surgimiento de los denominados "microemprendimientos", formas extrafamiliares de generación de trabajo que proponen la obtención de ingresos principales o complementarios para el presupuesto familiar de sus integrantes. El carácter de estas organizaciones está dado por su origen apoyado en redes sociales y de intercambios preexistentes, con el apoyo financiero y de gestión de organizaciones no gubernamentales, eclesiásticas y del Estado, fundamentalmente a nivel municipal, por la presencia de objetivos donde coexisten una lógica orientada a lo social y una lógica orientada al mercado.

En términos económicos no existen diferencias entre microempresas y microemprendimientos. Sin embargo, en los aspectos sociales, los microemprendimientos reúnen una serie de rasgos característicos que permiten diferenciarlos y que incluso tienen implicancias diferentes en los que se refiere a su racionalidad. Algunas características son

las siguientes: la preexistencia de una red u organización social como promotora de la constitución del microemprendimiento; el establecimiento de criterios adicionales como la preeminencia de mujeres, jóvenes, madres, al definir la población objetivo; la presencia de líderes barriales; y la escasa diferenciación entre capital y trabajo.

Sin embargo, la cantidad de microemprendimientos aún es escaso y es una pequeña parte del universo de las actividades informales.

Esto nos lleva a analizar las características de estas actividades económicas y de los emprendedores, y sus niveles de reproducción del capital, así como una evaluación económica del sistema basada en indicadores económicos de sostenibilidad, eficiencia y eficacia, así como sociales, relacionados al mantenimiento del sistema.

El análisis de los créditos vigentes a nivel local se realizó mediante el relevamiento en páginas oficiales, así como entrevistas a informantes calificados, coordinadores locales de los programas “Banco de la Buena Fé”, y “Banco social”.

Luego se entrevistaron a beneficiarios de cada tipo de plan. El muestreo es no aleatorio, se seleccionaron los microemprendedores a través de informantes calificados.

Si bien existe una distinción instrumental entre historias y relatos de vida, en este caso se toman como sinónimos, tomando la acepción de narraciones biográficas acotadas al tema de estudio. El enfoque elegido es el de un “análisis interpretativo” alrededor de un tema único, como el del comienzo y desarrollo de su microemprendimiento.

Finalmente se proponen actividades orientadas a la reproducción ampliada del capital en estos proyectos.

Marco teórico

1.2 ¿Economía social o Economía popular?

Como reacción a las políticas denominadas neoliberales, aparecen en Latinoamérica desde principios de los ochenta visiones alternativas respecto de las funciones de la economía en la sociedad, que se manifiestan bajo denominaciones tales como "Economía Social y Solidaria", o bien "Economía de la Solidaridad".

Se entiende por Economía Social y Solidaria a todas aquellas actividades de contenido económico desarrolladas por entidades en las que el ánimo de lucro, es decir, el afán de sus promotores por el logro de una renta de los capitales invertidos, no es la motivación principal que les guía, sino que los principales valores que la motivan son la solidaridad, el desarrollo con equidad, el trabajo como elemento principal, la auto gestión de los recursos y la primacía de lo colectivo sobre lo individual.

Esta Economía Social y Solidaria se presenta a medio camino entre la ayuda social y la actividad económica de mercado, entre la preocupación por la eficacia y la preocupación por la solidaridad, sin embargo regirse según parámetros solidarios no resta posibilidades de obtener rentabilidad económica.

Armando de Melo Lisboa, (1995) por ejemplo, señala que la Economía Social y Solidaria *"busca superar la sociedad de mercado a través del propio mercado"*. Para ello, distingue una sociedad de mercado con respecto a una sociedad con mercado; y luego explica que *"mercado y capitalismo no son sinónimos"*. El desafío de la Economía Social y Solidaria consiste entonces en superar esa sociedad de mercado sin renegar de los mecanismos mercantiles: ello solo será posible por medio de la "construcción de circuitos de intercambios solidarios entre emprendimientos, de forma de ir configurando otro mercado. Por otra parte, la definición de Coraggio (2001), de la economía popular se refiere a una configuración de recursos, agentes, y relaciones que manteniendo algunas características cualitativas centrales del conjunto de economías domésticas, institucionalizaría a ese nivel agregado nuevas reglas de regulación del trabajo y de la distribución de sus resultados articulándose como subsistema en relación al conjunto de la economía.

Ambas definiciones son más amplias que la formalización de lo informal, pero la economía popular también incluye a las unidades domésticas cuyos miembros son asalariados. Además de constituirse con quienes fueron excluidos del sector formal, a los que hay que formalizar y conectar con la economía de mercado, tienen relaciones

asalariadas con empresas capitalistas. Bajo esa concepción tienen otros recursos y capital social.

1.3 Propuestas para el desarrollo de los sectores excluidos

El principal motor que ha recibido la Economía Social y Popular se debe al crecimiento del sector llamado informal. La evolución de este sector suele usarse como indicador del sistema económico para absorber la fuerza de trabajo disponible, pero también como base de una propuesta alternativa a dicha insuficiencia, la modernización de este sector.

Según Coraggio, (1994), existen tres corrientes de pensamientos respecto de qué hacer con el trabajo informal:

La corriente solidarista, que ve las estrategias de supervivencia de los pobres como suelo social y cultural para extender horizontalmente desde abajo, desde lo local, desde las comunidades primarias, con el apoyo facilitador de las ONGs, valores de reciprocidad y solidaridad, encarnados en instituciones como la familia extendida, la ayuda mutua, la fiesta, la asamblea popular, etc. Esta corriente plantea contrarrestar los efectos negativos del mercado, el estado, y el poder político.

En el otro extremo, la corriente neoliberal: la cual propone anular las regulaciones que ahogarían la iniciativa de estos agentes económicos. El desmantelamiento del sistema legal que pretendió controlar la iniciativa privada haría que estos agentes salgan de la informalidad –identificada con la ilegalidad en esta corriente-. Su congruencia con los programas de “ajuste estructural” del FMI es evidente.

Como intermedio, la corriente empresarial modernizante, plantea integrar la economía popular a la economía de mercado, y producir bienes que sean competitivos.

Esta teoría está presente en los más diversos programas de gobierno, agencias internacionales y ONG dedicadas a este sector, la que asume una concepción evolucionista de la empresa. Esa evolución, a partir de decenas de miles de emprendimientos individuales o familiares y mediante la selección por la competencia, generaría miles de empresas pequeñas, cientos de empresas medianas y decenas de grandes empresas, todas ellas modernas. Esta corriente se propone acelerar dicha evolución, evaluando para ello la situación actual y el sentido de los cambios deseados con los parámetros de la empresa – tipo ideal. (Alta capitalización, propietarización legal, acceso al crédito, alta productividad del trabajo, organización burocrática, etc.) Su leiv motivo es incrementar la eficiencia, medida según estándares modernos. Ello no resultará del libre juego del mercado, -en ellos se diferencia de la corriente anterior-sino de programas apropiados de desarrollo y

modernización de las actividades informales, programas implementados desde el Estado con la mediación operativa de las ONG.

Esta corriente, admite dos variantes:

La versión individualista y la asociacionista. La primera ve al empresario y la microempresa como gérmenes del autodesarrollo, y la segunda ve como condición del desarrollo la aglomeración de fuerzas productivas bajo la forma de cooperativas solidarias o similares. Bajo este sistema se busca disminuir los efectos del "dilema del prisionero" donde los beneficios de la cooperación quedan neutralizados por la conveniencia individual y los incentivos a engañar al sistema. Este problema se debería resolver mediante la dinámica del juego: que los jugadores tengan que reunirse durante un período prolongado e indefinido, que no pudieran rehuir las consecuencias de sus decisiones sobre los demás participantes, que los incentivos para desertar disminuyeran con el tiempo y fueran proporcionales al fortalecimiento de la integración, que cada jugador aprendiera cada vez más sobre los demás, que las recompensas y sanciones se administraran progresivamente e hicieran posible identificar el equilibrio de los beneficios y costos reduciendo la incertidumbre con respecto a los resultados de la cooperación. Todos estos factores deberían tener como consecuencia que el costo de no cooperar se incremente rápidamente a través del tiempo y que los resultados positivos aumenten con la iteración del juego.

Dentro de este tipo de corriente se caracterizan los proyectos productivos evaluándolos según parámetros basados en un concepto capitalista. Dentro de estos parámetros se incluyen la utilización del microcrédito; la disposición al pago de los emprendedores, la actividad económica; la generación de empleos; el tipo de empleados utilizados; la rentabilidad e inversión de las ganancias, su estructura de costos, vocación empresarial de los beneficiarios e impacto local y regional. Es decir, la lógica que anima la forma de hacer negocios con los microemprendimientos.

1.4 El Microcrédito

El microcrédito, también denominado microfinanzas, consiste en la provisión de una variedad de servicios financieros a familias que no tienen acceso a los recursos de las instituciones financieras formales. Estos servicios tienen como destino en algunos países la producción reforzando aspectos claves de ésta como liderazgo, confianza, autoestima, educación y manejo del dinero y de sus microempresas, así como también vivienda y educación superior. Existen diferentes tipos de crédito a pequeña escala, sin embargo, merece especial atención el sistema implementado por el premio Nóbel de Economía

Mohamed Yunus en Bangladesh. Este autor, sistematizó y difundió la experiencia de microfinanzas proveyendo servicios financieros a la población pobre rural con resultados positivos tanto en el impacto social y económicos de la población beneficiaria sino en las tasas de repago. Los programas de microcrédito son focalizados y su población objetivo no cumple con los requisitos de acceso a los préstamos institucionales de la banca comercial o de otras instituciones públicas. Sin embargo, deben tener la capacidad de emprender actividades que les procuren una mejora sostenida de su ingreso. La buena identificación de la población objetivo es importante para el mantenimiento de la disciplina crediticia, que es una condición necesaria para la sustentabilidad del programa. Los programas sin tener un enfoque de género previamente definido, convocan a las mujeres. Esto se debe, entre otras razones, a que tradicionalmente ellas han asumido actitudes de resolución de la crisis, mostrado además mejores tasas de cumplimiento que las registradas por los hombres; a pesar de que en todo el mundo tienen un acceso más limitado al crédito, porque generalmente los bienes, que podrían servir de garantía, están registrados a nombre de sus maridos; además, el ingreso percibido por ellas usualmente tiene un mayor impacto sobre el bienestar de la familia; en esos casos el microcrédito no sólo mejora la situación financiera de la mujer sino que mejora su posición, en la familia y la sociedad, su autoestima y su poder de decisión o empoderamiento.

La manera típica como funciona el microcrédito en este sistema es otorgando un préstamo pequeño, cuyo monto está determinado por la capacidad de pago del prestatario, durante un período corto. Una vez pagado el primer préstamo, el prestatario puede optar por un segundo préstamo mayor, ya que ha aprendido a gerenciar sus inversiones y ha demostrado ser buen pagador. Si el beneficiario continúa pagando puntualmente puede optar a préstamos cada vez mayores. En diez años de regularidad en sus pagos se convertirá en miembro de oro. El tamaño máximo del próximo préstamo se determina por el desempeño en los pagos, declinando en una cantidad previamente establecida por cada cuota no pagada a tiempo. Se fija un número máximo de cuotas no pagadas a tiempo que hacen que el beneficiario deje de ser elegible para nuevos préstamos. Este mecanismo de control de pago es dinámico, y se recurre a él ante la imposibilidad de la población beneficiaria de demostrar activos que puedan ser utilizados como colaterales, lo cual representa uno de los principales obstáculos para acceder a los préstamos del sistema bancario institucional.

Otra manera usual de garantizar el pago del préstamo es mediante el sistema solidario, cuya meta principal es la construcción de lazos.

Los prestatarios son organizados en grupos solidarios denominados “centros”, con un criterio geográfico, conformados con personas del mismo lugar, usualmente amigos o vecinos. En cada “centro” pueden funcionar varios grupos. Según el método de Yunnus si la persona es indigente y no tiene habilidades, las “centros” deberían estimular a los grupos formados en cada área para que les transmitan sus destrezas en los negocios para poder pertenecer a algún grupo.

Cada grupo tiene un líder, cuya posición es de carácter rotativa. Los préstamos son otorgados por las instituciones que gerencian el subsidio al grupo, cuyos miembros se reúnen en forma semanal para discutir y aprobar los proyectos individuales que serán financiados. Una vez otorgado el préstamo a cada uno de los miembros, el mismo grupo hace el seguimiento de la inversión. Los préstamos otorgados al grupo se le cobran al grupo. Si uno de los prestatarios no puede pagar su cuota, el grupo debe hacerlo dividiendo el monto entre los miembros del grupo. Los nuevos préstamos de la institución donante dependen del récord de repago del grupo, de manera que todos los miembros deben amortizar las cuotas puntualmente para que el grupo tenga acceso a nuevos recursos. Esto hace que se produzca presión entre los miembros del grupo y sirve como colateral social. Además, la rotación de la posición de líder del grupo, en cada ciclo del préstamo, les da la oportunidad a sus miembros de asumir responsabilidades, participar en actividades sociales de la comunidad y mejorar su autoestima. Esto tiene un efecto positivo en la identidad individual de los miembros y propicia el desarrollo de la identidad colectiva y la participación comunitaria, preparando a los miembros de la comunidad para enfrentar los problemas y resolverlos de manera endógena.

La formación de una identidad colectiva ayuda a la sustentabilidad del microcrédito, una vez que los patrocinantes finalizan su actividad, porque hace que los beneficiarios se identifiquen con el esquema elevando su grado de compromiso. En este sentido es importante que los servicios ofrecidos satisfagan las necesidades del grupo. No sólo debe haber acceso fácil y rápido al crédito, sino que los servicios financieros deben ser acompañados por servicios no financieros que incluyan información y entrenamiento. Además se considera la personalización de los servicios, ofreciendo diferentes productos en préstamos y ahorros, porque no todos los clientes progresan al mismo ritmo. Esto, a su vez, atraerá nuevos clientes haciendo crecer el sistema. Por último, el esquema es lo suficientemente flexible como para adaptarse a las condiciones locales. También como parte de esta formación de la identidad colectiva se les exige un ahorro grupal. La incorporación del ahorro en el sistema de microcrédito persigue varios fines. Primero, inculcar el hábito de ahorrar en los beneficiarios, lo cual les permite aprender a manejar su

dinero y les da cierta protección contra eventos inesperados; segundo, los ahorros son una fuente de recursos, más barata que los préstamos de la banca comercial, que permite atraer nuevos prestatarios quienes, a su vez, proporcionan más recursos con sus ahorros, todo lo cual fortalece la sustentabilidad del sistema y disminuye su dependencia de recursos externos; tercero, el financiamiento parcial de los préstamos con ahorros de los beneficiarios aumenta la motivación para su repago.

El sistema de microcréditos se está extendiendo por todo el mundo. En Brasil hay experiencias que van desde un primer monto de 800 reales a un octavo de 3700 reales, (tomando en cuenta que el costo de vida aproximado por la canasta básica en Brasil es de 1436,74 reales)². España promueve también iniciativas mediante organismos públicos y entidades financieras. Para poner un ejemplo, el instituto de la mujer en España brinda créditos para las mujeres por un monto mínimo de 1500 y máximo de 15.000 euros.³ El costo de la canasta básica de alimentos en España es de 1702,4 euros. La tasa de interés pactada oscila entre el 5 y el 6% en ambos países., sin avales, sin gastos ni comisiones, a 5 años y hasta 6 meses de carencia.

2. Análisis

2.1 Análisis de los créditos en el Municipio de General Pueyrredon

El Municipio participa de determinados programas de Microcréditos, orientados a las Microempresas y Pymes, éstos son los otorgados por la SEPYME – organismo dependiente de Secretaría de Producción de la Nación, por y el Plan “Microcréditos”, en el que el municipio sólo tiene la función de asesorar y gestionar administrativamente en las distintas jurisdicciones para viabilizar su otorgamiento.

Además existe una oferta financiera micro con una carácter más social promovidos por el Ministerio de Desarrollo Humano. En esta variante se hallan el Banco Social, y el Banco de la Buena Fe. Por último está el subsidio del programa Manos a la Obra, cuyo monto es de hasta 15.000\$, y si bien adopta la modalidad de subsidio exige una contraprestación en producción para una institución del sector civil.

2.1.1 Características de los programas

1. Créditos para Microempresas y Pymes otorgados por SEPYME – organismo dependiente de Secretaría de Producción de la Nación. Los programas son gerenciados

²Fuente: www.agenciabrasil.gov.br

³Fuente:EUROESTAT

por la Unión del Comercio, la Industria y la Producción (UCIP). Estos programas (modificados en su formato progresivamente) tienen su origen en la década del 90. Se trata de emprendimientos individuales y / o grupales (están básicamente dirigidos a pequeñas y medianas empresas conformadas). Los créditos están destinados a mejorar los niveles de productividad a partir de la incorporación de nuevas tecnologías.

2. Fomicro. Fondo Nacional para la creación y consolidación de Microemprendimientos. Programa coordinado por el Banco de la Nación Argentina (BNA) y la SEPYME. Los beneficiarios son Microemprendimientos existentes o proyectos asociativos nuevos, o preexistentes que constituyan unidades de producción de bienes y/o servicios. El financiamiento prevé un monto máximo de \$30.000 y un monto mínimo: \$3.000 a una tasa del 7 % Anual en 48 meses con hasta seis meses de gracia a sola firma. No se financian actividades comerciales ni se financian proyectos vinculados a actividades comerciales exclusivamente. Tiene una limitante importante en cuanto a la cantidad de proyectos a presentar por mes por ONG.
3. Plan “Microcréditos”. Programa instrumentado por el Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires. El gerenciamiento está a cargo de la Dirección de la Producción de la Municipalidad de General Pueyrredon. Este programa fue creado en el año 1992. Desde su creación este programa ha otorgado 120 microcréditos. De la totalidad de créditos otorgados, el 30% correspondió a emprendimientos rurales y el 70% restantes a actividades radicadas en la ciudad. El valor promedio de los empréstitos es de \$5000. Se trata de microcréditos individuales y / o grupales. Los microcréditos se otorgan con garantía personal, no obstante existe una suerte de afectación de los bienes motivo de la solicitud (esta afectación tiene características diferentes a las exigidas en el sistema bancario).
4. Plan Nuevos Promotores para nuevas Políticas Sociales: Banco Popular de la Buena Fe, implementado por el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. El gerenciamiento y monitoreo está a cargo de una ONG dependiente de la Unión del Comercio, la Industria y la Producción entidad de segundo grado que nuclea a los sectores industriales y del comercio locales, colabora también el área de la Mujer del Municipio de General Pueyrredon. Sigue el método de Yunnus. En el mes de diciembre del año 2002 el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación inició la capacitación de los equipos promotores y el 24 de marzo de 2003 se llevó a cabo el lanzamiento en los barrios Coronel Dorrego y Belisario Roldán. Actualmente existen centros en 6 barrios.

Hasta la fecha se han otorgado 150 créditos y recréditos. Cabe señalar que el 92% de los mismos corresponde a mujeres beneficiadas y correspondiéndose con la teoría de Yunnus, se observa un porcentaje de cobrabilidad del 98%. La totalidad de los microcréditos fue destinada a emprendimientos radicados en la ciudad. El valor tope del primer préstamo es de \$300, los recréditos pueden alcanzar desde 500 a \$1000. La tasa de interés (interés directo) es del 10% y con la entrega del crédito se constituye una garantía grupal en dinero. Cabe destacar que las entrevistadas manifiestan la dificultad de los perceptores de cumplir con los compromisos cuando la suma asciende a \$700. Como referencia el costo de la canasta básica de alimentos es de \$ 850 a Julio de 2006. Son créditos de muy bajo monto en relación a los valores máximos prestados tanto en Brasil como en España. La metodología utilizada es de sistema grupal, los grupos no pueden ser mixtos, ni constituidos por actores de una misma familia. El sistema toma y se basa en la filosofía del Banco Grameen en Bangladesh, según la teoría Yunnus, por lo tanto los préstamos se otorgan sin garantía, con la supervisión del grupo que se hace responsable colectivamente de su reembolso a través de la creación obligatoria y voluntaria de ahorros para minimizar los riesgos. En este caso, el programa contempla solo el desarrollo de proyectos productivos, sean o no innovadores y básicamente aprueba su otorgamiento para la compra de máquinas herramientas y/o insumos. Existen emprendimientos de diferentes clases. Desde lo productivo, como artesanías, blanco, carpintería, fabricación de alimentos, un vivero, emprendimientos textiles, hasta servicios como fotografía, jardinería, peluquería, reflexología, reparación de motos, serigrafía, y electrónica, y comercialización de artículos varios, bijouterí, frutas y verduras, o ropa. El emprendimiento considerado más innovador es la confección de indumentaria para la comunidad gitana.

5. El Banco Social conformado por un enlace de ONGs con una oferta crediticia para un microemprendimiento individual o asociativo en marcha, previa evaluación económica y financiera del proyecto. Comprende cuatro áreas: servicios, artesanías, textil y alimentos. El monto prestado es de \$500 y se devuelven \$630 en un año. No se realiza un seguimiento tan estricto como en el caso anterior. Se han entregado alrededor de 100 créditos.

6. Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social Manos a la Obra. Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (Secretaría de Políticas Sociales).

Los programas son gerenciados por una red de ONGs, y el Gobierno local. El Plan Nacional de Desarrollo local y Economía Social Manos a la Obra, fue puesto en marcha el 11 de agosto de 2003. Al momento se han entregado 99 créditos a nivel local.

El valor máximo a otorgar es de \$15.000. Este monto se otorga sin garantías y con la obligación de contraprestar el 20% del monto otorgado, durante el primer año de producción en dinero o especies a elección de los componentes del grupo de beneficiarios (clientes). En este caso, el programa contempla sólo el desarrollo de proyectos productivos, sean o no innovadores y básicamente aprueba su otorgamiento para la compra de máquinas herramientas y/o insumos.

2.2 Entrevistas a referentes

Es fundamental una evaluación económica del sistema de microcréditos. Por este motivo se analizan los programas en base a criterios de sustentabilidad financiera y operativa.

La sustentabilidad financiera depende de cuatro factores:

1. Alcanzar el volumen crítico de operaciones que permita una operación eficiente y efectiva.
2. Un diferencial satisfactorio entre la tasa activa y el costo de los fondos.
3. Control de pagos de principal e intereses

De las entrevistas realizadas a los coordinadores surge en relación a este tema, que el volumen crítico es insignificante en relación a la demanda. Considerando aspectos del impacto social, como su incidencia en el nivel de desempleo o su proporción en relación a los planes sociales percibidos en la ciudad, -12.000 planes Jefes y 9.300 titulares del plan Familia-es insignificante.

Con respecto al costo, el que tiene mayor gravitación está en el funcionamiento de las ONGs, ya que el fondo es un subsidio, los beneficiarios directos devuelven el crédito más un interés alto en términos comparativos para microfinanzas aún en América Latina o Europa. Si bien esto lo haría sustentable financieramente, se contrapone con los objetivos sociales que persigue el sistema.

Además, estas propuestas crediticias se caracterizan por tener dos tipos de beneficiarios. Por un lado la población objetivo, que son los directos, y por otro las ONGs y sus representantes, beneficiarios indirectos, que gestionan, asesoran y sostienen a los primeros. Una cuestión a tener en cuenta es que esta es una fuente laboral alternativa para el colectivo del tercer sector, que brinda también la posibilidad de ampliar sus redes sociales. Además, en la banco de la Buena Fe y en el Banco Social el fondo las ONGs

reciben un subsidio –un monto máximo de \$10.000 llamado fondo semilla para la entrega de microcréditos, y un 30% más del total del total del fondo semilla en carácter de capacitación, asistencia técnica y acompañamiento mientras que los prestatarios un préstamo con interés, un 10% más del total del fondo semilla con el objeto de financiar los gastos operativos que signifiquen la gestión de los fondos solidarios.

El problema del control de los costos operativos es que éstos están directamente relacionados con la existencia de estos beneficiarios indirectos. Los costos operativos relacionados con el sostenimiento de la ONGs podrían analizarse a partir de los efectos de transversalización de la crisis para algunos sectores profesionales proletarizados.

Con respecto al control de los pagos, el índice de cobrabilidad es del 98%. Aún así el sistema no se puede autogestionar porque el monto de créditos otorgados es escaso en todos los casos. El volumen crítico de operaciones condiciona la sustentabilidad del sistema.

Por otro lado, la eficiencia depende de:

1. El personal, que debe estar bien entrenado y remunerado.
2. Recursos físicos y financieros disponibles.
3. Acceso oportuno a información precisa y detallada que permita evaluar el desempeño. En este sentido, es necesario un buen sistema de manejo de información que permita monitorear información básica.

El personal que evalúa los proyectos y otorga los créditos pasa por un proceso de capacitación donde el énfasis está en la sensibilización para lograr empatía. Pero no existe un estudio diagnóstico que oriente las alternativas microempresariales. Se incluye población beneficiaria de los planes sociales comprometida con la problemática y emprendedores. Sin embargo el sistema funciona con un alto compromiso de voluntariado lo que no lo hace sostenible. Este mismo voluntariado rara veces conforma un equipo interdisciplinario experto en cuestiones microempresariales.

La no disponibilidad de recursos físicos propios- Cámaras- UCIP, sedes bancarias, espacios de jurisdicción municipal o provincial, lo convierten en instituciones itinerantes, en el corto plazo vulnerables.

A pesar de todas las cuestiones adversas hay que destacar que la comunicación y la información calificada están disponibles para los beneficiarios indirectos.

Por último, la efectividad se mide habitualmente porque las microempresas puedan transformarse en instituciones sustentables en un período de tiempo que oscila entre 5 y 12 años.

Con respecto a este apartado, los Microemprendimientos no alcanzan a satisfacer, por cuestiones operativas, financieras, o geográficas, los requisitos legales o de marketing que les permitirían insertarse en el mercado y posicionarse. Por ejemplo, el código de ordenamiento territorial organiza los lugares en los que se puede desarrollar una actividad productiva, esto difícilmente se cumple en los Microemprendimientos, ya que en su mayoría realizan la actividad en sus viviendas, lo que les impide acceder a permisos legales. Esto a su vez les incide en dificultades de comercialización de sus productos. Finalmente el sistema tiene dificultades para sustentarse, y no tiene garantizada la continuidad en caso de cambios de políticas o gobiernos.

2.3 Análisis de los relatos de los emprendedores

Se realizaron 15 entrevistas en las que los emprendedores contaron acerca de sus experiencias, su contexto familiar, su motivación a iniciar una actividad productiva y los resultados de su emprendimiento. Para el análisis de los relatos se tomó en consideración como eje rector o “categoría principal” el *cambio producido en el estilo de vida de los beneficiarios a partir de la realización del microemprendimiento*. A su vez, se consideraron tres dimensiones en las que se divide el cambio, las culturales, las sociales y las productivas. Cada una de estas dimensiones o categorías se puede analizar según diferentes propiedades. (Ver tabla N°1).

Tabla N°1. Categorías y propiedades utilizadas.

Categorías	Propiedades
Culturales	Nivel educativo formal propio o de los hijos
	Apropiación del patrimonio cultural
	Capacitación
Sociales	Distribución del trabajo en el hogar
	Mejoras en el hogar
	Mejoras en las prestaciones de salud
	Cambios en la participación popular
	Redes sociales
	Confianza en la movilidad social
	Cultura de ahorro
	Empoderamiento del perceptor
Productivas	Beneficios de la cooperación
	Desarrollo de nuevos productos
	Construcción de circuitos de intercambio solidarios
	Inserción de sus productos en el mercado
	Reproducción ampliada del capital
	Dificultades financieras o productivas

Del análisis de los relatos surgen relaciones entre cada categoría y sus propiedades:

Categorías culturales

El nivel educativo de los microemprendedores es primario completo, si bien existe en menor porcentaje secundario y hasta universitario incompleto, al ser excluidos, o no haber participado nunca del mercado laboral, no acceden a las exigencias técnicas de la producción en un mundo competitivo. La distancia entre el abandono del sistema de enseñanza y los requerimientos actuales confluyen hacia un analfabetismo funcional.

La iniciación en el microcrédito y la proyección productiva no inciden en el regreso al sistema productivo formal. Pero sí se observa un fuerte estímulo a que sus hijos incursionen en niveles educativos más altos:

-Olga perteneciente a la cooperativa de dulces: "Yo sólo hice hasta 7º, pero quiero que mis hijos menores vayan a la Universidad, el mayor tuvo que abandonar la Universidad para empezar a trabajar, pero mi otra hija se recibió de maestra jardinera. Ella, que ayudaba en el comedor del barrio, nos dijo que iban a dar un curso para aprender a hacer dulces".

La participación en actividades culturales, más allá de las destinadas a los hijos, en tiempo y espacios propios no es una constante de los prestatarios, en parte por la situación

socioeconómica que no favorece la creación de estos hábitos y en otra por la demanda personal que la actividad económica implica:

-Irma, revendedora de artículos de almacén (en una visita guiada en Villa Victoria): *“yo no sabía que existía esto en Mar del Plata, ni que se podía venir así...hace tanto tiempo que no salgo una tarde sola ni mucho menos para hacer algo para mí... con todo lo que hay para hacer...”*

La pertenencia al grupo permite el contacto con la información sobre la agenda cultural, canaliza algunas inquietudes y propicia otras, además de viabilizar el acceso a los mismos genera la percepción de otros derechos e incide en la creatividad:

-Susy, revendedora de lencería, en el Museo Castagnino: *“no sabía que esto era tan lindo, ni que estaba abierto para todo el mundo, mire las cosas que hay acá...”*.

La capacitación es un tema en el que se produce una bifurcación desde el momento en que se accede al banco, pues previo a ello subyace la idea de que es imprescindible aprender “computación”, cualquiera sea el emprendimiento, Esto, está más relacionado a una percepción sobre la oferta de trabajo que a los requerimientos del microemprendimiento:

Juan fabricante de productos naturistas: *“Hoy en día si no sabés computación no te toman en ningún trabajo...”*

El acceso al crédito y el cumplimiento de los requisitos formales para obtenerlo plantea la necesidad de incursionar en temas como costos, ventas, monotributo.

Ante la oferta institucional hay en principio una gran acogida, explicada sobre todo en la ausencia o desconocimiento de cursos, charlas, pero también prejuicios:

Mabel (masajista) en un curso de microemprendimiento: *“los profesores piensan que como uno es pobre lo pueden atropellar, no respetan ni el horario...La profesora se dirige a nosotros como a pobres, le preocupa más la merienda que lo que preguntamos”*.

Los cursos tienen en principio una matrícula alta pero luego se producen deserciones por falta de interés o de organización familiar.

Sociales

Distribución del trabajo en el hogar

Aunque las mujeres lideren el microemprendimiento la distribución de actividades en el hogar no cambia, más aún se organizan las actividades productivas de forma de no entorpecer las reproductivas:

Maruca fabricante de adornos varios: *“Me quedo a la noche después de lavar los platos trabajando, tengo toda la mesa para mi sola...”*.

Olga (cooperativa de dulces): *“Yo ahora no tengo tantos problemas porque me quedan dos chicos en la escuela, pero antes si llegaba tarde para preparar la comida no les gustaba”*.

La memoria del sistema social basado en el trabajo, típica del estado del Estado de Bienestar, sigue instalada en el imaginario colectivo y sumado a la oferta de trabajo estacional opera como estímulo para su búsqueda y el abandono del microemprendimiento. Todos preferirían trabajar en relación de dependencia, por lo cual el emprendimiento es visto más como estrategia de supervivencia que como una alternativa de reproducción ampliada del capital.

Mejoras en el hogar

El efecto económico del microcrédito produce un impacto en la calidad de vida, observable a través de mejoras en el hogar con destino a la actividad microempresarial y a la vida familiar.

Nelly productora de snack: *“Yo estoy arreglando el baño y la cocina porque quiero que algún día me habiliten...”*

Mejoras en el acceso a las prestaciones de salud

La mejora en los ingresos familiares facilita el acceso al sistema de salud pública, resuelto el principal problema se generan espacios y tiempos para la atención de la salud.

Participación popular

La forma de difusión de los microcréditos llega a actores sociales comprometidos históricamente con el comedor, la salita, el templo, el centro es un ejercicio de participación y compromiso que se suma y genera otros de sociabilización.

Redes sociales

La persistencia en el microemprendimiento se explica en gran medida por la mística que el sistema promueve y por las redes sociales que se forman:

Marta perteneciente a la cooperativa de dulces:

-“Nosotras vamos a seguir porque ya llevamos cuatro años. Cuando empezamos éramos 10 personas por día, ahora quedamos mi hermana y cuatro mujeres más”.

Hay que destacar que se ha potenciado el entramado institucional (cámaras, sistema de educación superior, instituciones de gobierno local, provincial y nacional, sector empresarial) no obstante los nudos rígidos comunes al modelo microemprendedor no logran salvarse.

Confianza en la movilidad social

Subyace que la idea de que la movilidad social está vinculada al trabajo formal en relación de dependencia. Esta reminiscencia al mundo del trabajo está tan presente que en cuanto tienen oportunidades de empleo- sobre todo en una ciudad con marcada estacionalidad- abandonan el microemprendimiento para captar la oferta de puestos de trabajo en el área de servicios o en el sector secundario vinculado al turismo.

Marina productora artículos de telar: *“Yo en el verano hago la diferencia porque me voy a trabajar aun restaurante, si quedo para siempre me salvo”.*

Cultura de ahorro

Los niveles de ingreso de los prestatarios aún con el microcrédito no producen cambios en la concepción del ahorro. En el caso del “Banco de la Buena fe”, es una exigencia de la metodología, pero no una actitud cultural adquirida. Todos los entrevistados dijeron que no podían ahorrar simplemente porque los emprendimientos no reeditúan los suficiente.

Empoderamiento

El desarrollo de una actividad productiva mejora la percepción y el posicionamiento del perceptor en un proceso cuya evolución se percibe en el interior del grupo.

Productivas

Beneficios de la cooperación

Hay dos sectores diferenciados: aquel sector de la población que ingresa al trabajo a través del microcrédito (jóvenes y mujeres hasta el momento abocadas a las tareas reproductivas), el cual tiene mayores expectativas en obtener ventajas de la asociatividad y promueve incluso la cooperación. Aquel sector de la población excluido que planifica incorporarse al trabajo a través del microcrédito se plantea más independiente apuntando a la conveniencia individual. De todas maneras todos coinciden en comentar que “el grupo debe funcionar”. En este sistema el costo de no cooperar, es elevado.

Desarrollo de nuevos productos

La actividad propuesta siempre guarda relación o con el trabajo anterior o con actividades desarrolladas en el ámbito del hogar (producción de alimentos, ropa, reparaciones). En el caso de las mujeres el trabajo anterior está normalmente vinculado a actividades típicamente femeninas (industria textil, filetera).

No hay desarrollo de nuevos productos en general, por lo que la cooperación intrainstitucional promovió talleres de creatividad y autoestima y actividades que ampliaran el horizonte de lo producido.

Construcción de circuitos de intercambio solidario

Sólo en uno de los casos se observa la construcción de circuitos de intercambio solidario que permitirían generar nuevos mercados cumpliendo con los propósitos de la economía social según lo plantea Melo Lisboa.

Marta de la cooperativa de dulces: *“Nuestra producción de salsa que es puro tomate se la vendemos a Cáritas a 1,50...”*

Otras construcciones sociales surgen del intercambio del trabajo en sí mismo por ejemplo, Rosa de un centro comenta respecto a sus propias limitaciones para ubicar su producto: *“Violeta vende todo lo que yo tejo cuando va a la feria...”*

Inserción de los productos en el mercado

Quienes tienen los créditos más altos tienen mayores posibilidades de insertarse en el mercado porque acceden a herramientas y maquinarias, materias primas lo que les posibilita insertarse mejor en el mercado.

Los que producen alimentos sólo pueden por cuestiones legales, ubicarlos informalmente.

Loly fabricante de licores: *“Me sacaron todo lo que había fabricado...me dijeron que tenía que anotarme en un lugar... Yo hago tía María, Vermú y la municipalidad dice que está prohibido...”*

En general desconocen canales de comercialización. Cuando logran un producto competitivo en el mercado no pueden asumir las formas de comercialización:

Dora, fabricante de dulces: *“Me pedían 15 frascos en consignación para mostrarlos en un lugar de la Sierra.”*

Además, las tareas de producción y comercialización las realiza el mismo emprendedor.

Reproducción ampliada del capital

Los emprendimientos de menor porte basados en los créditos del Banco social y el Banco de la Buena Fe en general no generan reproducción ampliada del capital. En algunos casos ni siquiera calculan el costo del propio trabajo. Muchos trabajan sólo por las expectativas del futuro y porque deben una contraprestación a un plan social o construyendo algún instrumento ante la desaparición del plan.

Dificultades financieras o productivas

Todas opinan que el crédito es insuficiente ya que no cubre las necesidades de herramientas, maquinarias o materias primas pero por otra parte montos levemente superiores de créditos los asfixian. Hay que destacar que la tasa es alta.

Desde el punto de vista de la producción expresan problemas de compras de insumos, por ejemplo mínimos de compra de envases, de materias primas compran por estacionalidad o precios (falta de espacio para stock y de maquinaria).

También tienen problemas de distribución por ejemplo, trasladan sus productos en autos particulares no aptos al efecto. Las técnicas de producción son precarias y los materiales utilizados no son nobles. Hay un desarrollo textil a partir de insumos de baja calidad.

Pero uno de las más importantes debilidades del sistema es que por cuestiones culturales, sociales y carencias de destrezas muchos prestatarios se orientan a la reventa.

Las principales dificultades tienen que ver con las imposibilidades reales de mejorar o mantener el status quo e integrarse en los circuitos formales. Por otro lado algunas actividades generan resistencia desde los mismos sectores formales.

Conclusiones

Los microemprendimientos realizados en la ciudad tienden a producir mejoras en lo social y cultural pero difícilmente en lo productivo. Las ideas sobre la concepción del microemprendimiento tienen estrecha relación con el ámbito privado aún en los más innovadores. Un porcentaje importante se inclina por la reventa lo que no garantiza la sostenibilidad del emprendimiento.

Las redes de intercambio funcionan como mecanismo de seguridad y contacto que propicia la existencia de un mercado local que sigue las reglas de reciprocidad pero el problema quizás es que no se salga del círculo de la pobreza. En general, siguen vendiendo a ONGs, han podido desarrollar los circuitos de intercambio solidarios, pero no se insertan en el. Mercado, pues éste opera con su propia lógica y una vez en el sistema hay que cumplir las normativas específicas, y los requisitos financieros, o económicos.

Como propuestas de desarrollo creemos que se debería orientar la producción, establecer qué producir y cómo producir por grupos de trabajo. No para desalentar la creatividad ya que se pueden establecer mecanismos de participación, generadores de ideas, sino para lograr alguna economía de escala y beneficios económicos para los productores y no sólo socioculturales. La asociatividad puede producir mejores compras, y una mejor orientación al mercado. Por otro lado, es necesario definir acciones de sensibilización para los sectores formales para que éstos integren y generen oportunidades de negocio; capacitar y educar en aspectos productivos y no sólo en el sistema del microcrédito; redefinir los montos, ya que aún cuando se requiere un mejor control de las compras de materiales e insumos, el monto prestado es una limitante importante en el desarrollo del emprendimiento; reorientar los proyectos hacia los servicios, dado que es una ciudad con

marcado perfil turístico, de congresos y convenciones, y existe una gama de servicios no explotado por este sector.

El fomentar la participación de los microempresarios en los distintos gremios, puede colaborar en la ruptura del aislamiento de las unidades productivas.

Por último, se pueden contemplar acciones como la creación de guarderías, o facilidades de acceder a locales, para evitar localizar las unidades productivas en las viviendas, y también acceder a otro tipo de clientes, creando un ambiente más profesional para la actividad elegida.

Bibliografía

Coraggio, 1994. Contribuciones posibles de la economía popular urbana a la transformación productiva con equidad. CEPAL. Santiago.

Espinoza, Vergara, M. 1991. Viabilidad social y económica de las unidades productivas a cargo de mujeres. OIT. PNUD. UNICEF. Dirección de la mujer. Buenos Aires.

INDEC. 2006. Valorización mensual de la canasta básica alimentaria y de la canasta básica total. Aglomerado Gran Buenos Aires.-Marzo de 2006. Información de prensa. Buenos Aires. <<http://www.indec.gov.ar>>

Kornblit, A, et.al. 2004. Metodologías cualitativas en ciencias sociales. Modelos y procedimientos de análisis. Biblos. Buenos Aires. Cáp. 1 y 2.

Mellado, S Seminário de Lançamento do Projeto Comum Rede 12. Metodologías de microcrédito como instrumento de fomento a emancipação econômica e a inclusão social das mulheres” 12 – 14 Junho 2006. Guarulhos.

Melo Lisboa, A. 1995. Economía Solidária: similia, similibus curentur", en www.milenio.com.br/ifil/res/biblioteca/lisboa1.htm, p. 1. También véase Geiger, L.: As microexperiências populares: novas malhas de um tecido social?", en Tempo e Presença Nro. 282, Brasil.