



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

MENDOZA
ARGENTINA

PROF. RAMON OSORIO
2003

MICROFINANZAS EN LA REGIÓN
INFORME FINAL

MICROFINANZAS EN LA REGIÓN

Mendoza. Argentina

Trabajo Final

I. Prólogo

El presente trabajo intenta describir las características socioeconómicas básicas de la población beneficiaria de microcréditos en Mendoza (República Argentina), y analizar el impacto de estas herramientas en las condiciones de vida de la población, como así también en la actividad empresaria.-

Este núcleo central ha sido complementado con una caracterización de la oferta de microcréditos en la región, abarcando la cobertura a las instituciones de mayor incidencia y penetración.-

El análisis de los datos estadísticos, cuya metodología de elaboración más adelante enunciaremos, ha sido matizado con la presentación de testimonios concretos ofrecidos por los mismos demandantes en el sistema.-

Muchas veces, en la bibliografía referida a la temática, se asumen como comprobadas ciertas connotaciones de los microempresarios, como por ejemplo su condición de pobreza, y en algunas ocasiones estas afirmaciones no son contrastables con datos empíricos que den cuenta de la realidad de estas interpretaciones.-

También es frecuente que, desde las fuentes de financiamiento de los sectores comprendidos en el análisis que se realiza en este trabajo se asuma la importancia de la herramienta del microcrédito y se afirme su validez, en la región, para aportar soluciones a los problemas de vulnerabilidad social y desarrollo. En este aspecto existe consenso generalizado, pero aún es necesario profundizar el alcance de la herramienta a través del conocimiento de las condiciones específicas y particulares de los beneficiarios de cada región del país, con el fin de adecuar en la mayor medida posible la oferta de servicios financieros a las particularidades de las demandas y problemáticas locales.-

Es por esto que el estudio se divide en cinco partes: a) una introducción sobre el tema; b) una presentación de la oferta de microcréditos a través del conocimiento de las instituciones de la región; c) un análisis por el lado de la demanda de microcréditos a través del conocimiento de los beneficiarios del sistema en Mendoza; d) la utilización, y descripción de la operatoria, de esta herramienta en la zona, y por último, e) el impacto real del sistema en la población. Adicionalmente se informa sobre las conclusiones y las bases para la realización del trabajo y la bibliografía consultada.-

II. Introducción.-

El análisis del sistema de microfinanzas implica la interacción entre diversos actores. Por una parte se encuentran quienes constituyen el fundamento del sistema, es decir, los beneficiarios a quienes están dirigidos los servicios o productos de las microfinanzas. Por otra parte, se encuentran las instituciones de microcrédito, como pilares de la oferta de servicios o productos.-

Las posibilidades de relación entre ambos agentes son por definición muy numerosas, por lo que la articulación particular o contextual que se da entre ambos conforman un escenario específico en cada tiempo y lugar, y de este accionar mutuo se derivaran las verdaderas posibilidades de contribución al desarrollo y superación de la pobreza del sistema de microfinanzas.-

En ese marco la presentación del presente trabajo, con base en estudios, empíricos y con metodología propia, realizados en la región¹, intenta mostrar las características sociales y económicas de la población destinataria de los microcréditos en la provincia de Mendoza, como así también caracterizar el instrumento y las instituciones como factores de afectación de la calidad de vida de sectores importantes de la población, como así también la incidencia de los mismos en los microemprendimientos.-

III. Instituciones de Microfinanzas

1. Diagnóstico

El término microfinanzas encierra un concepto que actúa a su vez como marco en su conocimiento y caracterización. En especial se refiere a servicios financieros en pequeña escala y en general como servicios de crédito o ahorro. En cambio, cuando se habla de microcréditos, la referencia obligada es la de aquella parte de las microfinanzas que se ocupa del otorgamiento de pequeños créditos.-

Las microfinanzas, a su vez, son parte de un sistema financiero y, como tal, no solo se entiende la actuación de los bancos, sino el conjunto de entidades financieras, los usuarios y todos los que interactúan con dicho sistema.-

¹ Eisenchlas, Paula Soledad, “Caracterización socioeconómica de la población beneficiaria de microcréditos en Mendoza”, U.N.Cuyo

El modo de actuar referido involucra tanto las actividades formales, como las informales, de los nuevos créditos. En este sentido es importante destacar y aclarar algunos aspectos que tienen que ver con la legalidad o ilegalidad de aquellas actividades.

A veces se suele asociar informalidad con actividad al margen de la ley. Cuando se habla de banca informal no necesariamente se la deber relacionar con marginalidad o ilegalidad, sino más bien referirse a actividades no regladas específicamente por nuestra ley de bancos. En este sentido informalidad está referido a la posibilidad de flexibilizar condiciones crediticias y permitir que accedan y puedan cubrir sus necesidades más elementales quienes no cumplen con la rigurosidad de los requisitos de la banca tradicional o formal.-

Otro aspecto de especial interés en la comparación o análisis del funcionamiento del circuito (e instituciones) formales e informales está dado por lo que Ángel Arrigoni denomina “inequidad competitiva, por que no constituye encajes, no tiene regulación de capitales mínimos. . .entonces éstas son desventajas competitivas, que pagan, por ejemplo a través de un mayor costo de fondeo que es lo que ellos tienen cuando recurren al mercado”. A ésto se le suma que la banca formalizada, a través del sistema financiero de bancos tiende a cumplir **formalidades**, mientras que la informal propende más a verificar **realidades**, que es lo que importa para poder hacer el negocio. Quizá ésta sea la mayor fuente de inequidad que tiene el sistema.-

En la República Argentina, antes de la crisis reciente, solo el 30% de la población operaba con la banca formal. En ese aspecto se hace interesante el análisis a nivel de volúmenes operados por ambos tipos de instituciones, la formal y la informal, ya que hay bastante similitud en el nivel de préstamos que otorga el sector formal (si se deducen los préstamos superiores al U\$S 1.000.000) con el que maneja el sector informal, lo que da la pauta de un gran sistema de magnitud comparable que compite en términos de volumen con el que manejan los bancos formalizados.-

De esta comparación se desprende la idea, por un lado, de una demanda social insatisfecha por el sistema bancario de las leyes de bancos, y por otro lado, un progresivo incremento de sectores de la población que prácticamente están ellos mismos no formalizados, en el sentido que están impedidos de acceder a operatorias reguladas por la legislación vigente.-

Esto es producto de la marcha de la economía en la Argentina, en la que mantenerse dentro de la formalidad tiene altos costos para los empresarios, los que se hacen sentir con mayor rigurosidad en los pequeños microemprendimientos.-

2. Objetivos

En realidad en el funcionamiento de las organizaciones informales de microfinanzas hay una suerte de doble racionalidad o dualidad de objetivos a conseguir. Por un lado, de lo que se trata es de asistir a aquellas personas o emprendimientos que no tienen acceso a otros circuitos financieros o que, si lo tienen, es a muy altos costos (usurarios). Por otro lado, se busca darle permanencia al sistema (sostenibilidad), hecho que obliga a las instituciones a conseguir ingresos que lo permitan.-

Algunos reducen los objetivos a uno solo, el de la cobertura de los grupos meta, relegando el factor autosustentabilidad como una garantía de contribución para ampliar las posibilidades de desarrollo social futuras, pues permite la asistencia a próximas generaciones que de otro modo estarían impedidas de acceder a estos servicios, dado que los usuarios actuales habrían agotado los recursos.-

3. Principales Instituciones en la Región

Los actores “informales” que mayor intervención tienen desde la oferta de servicios financieros a destinatarios en condiciones de pobreza en la provincia de Mendoza, son: 1) La Fundación ALDEAS GRAMEEN y 2) La Fundación EMPRESAS DE MENDOZA.-

La primera es una organización no gubernamental (sin fines de lucro), réplica del Banco Grameen de Bangla Desh, que nace en el año 2000 (aunque se constituye legalmente en el 2001) en la zona de Chacras de Coria (en las afueras de la Ciudad de Mendoza) y desde el grupo parroquial Cáritas (Iglesia Católica), conformado por un grupo de voluntariosas mujeres de clase media y media alta que luego de tomar conocimiento de la existencia del movimiento iniciado por el Dr. Yunus, deciden traer esta “luz de esperanza” (según sus propias palabras) a los más carenciados de la Provincia.-

Son cabezas de la Institución en Mendoza, Silvia Mónica Pescarmona de Baldini, miembro directivo y de la familia que controla una de las empresas industriales más grandes del país, IMPSA S.A.; María Landa de González, importante empresaria de Mendoza, Cónsul de México en la Región y con amplias vinculaciones en aquella nación y, por último, el Lic. Javier Gustavo Lombardi, de la Gerencia Profesional de esa Institución.-

En lo operativo, la Institución, viene otorgando microcréditos (aunque sus objetivos apuntan a las microfinanzas) desde su creación, en distintos distritos, que contienen población con necesidades insatisfechas, dentro del ámbito de la Región. Entre ellos podemos mencionar:

Palmira (Distrito del Departamento San Martín), zona suburbana del Este, distante a unos 50 Km de la Ciudad Capital, cuenta con el mayor índice de desocupación de la Provincia y con el 70% de la población económicamente activa.-

Barrio La Gloria (en el Departamento de Godoy Cruz), conglomerado distante a unos 7 Km de la Ciudad de Mendoza, con alto nivel de conflictos y violencia interna.-

Uspallata (Distrito del Departamento de Las Heras), zona rural/turística distante a 100 Km de la Ciudad Capital, donde existen muy pocas fuentes de trabajo que no deriven del tráfico de la ruta internacional a la República de Chile.-

Otros, en Chacras de Coria y Potrerillos, en el Departamento de Luján.-

Los microcréditos otorgados por la Institución, de gran valor agregado, han sido a distintos tipos de emprendimientos como: coser ropa a cargazón, venta de zapatillas, de huevos, de vestimentas, de productos de panadería, lavado de ropa, herboristería, jabones artesanales, ampliación de stock de mercadería tanto de almacenes como de kioscos, librerías, etc.-

El objetivo de la Fundación es apoyar, incentivar y acompañar a los sectores, preferentemente mujeres, de menores recursos de nuestra sociedad, a desarrollar su creatividad y capacidad para salir de la pobreza mediante el trabajo, otorgándole microcréditos para financiar sus microemprendimientos.-

La segunda, Fundación EMPRESAS DE MENDOZA, otorga, desde diciembre de 1999, créditos para microempresarios, destinados a los emprendimientos de Mendoza que por alguna razón no pueden entrar al sistema financiero formal. Esta oportunidad que propone la Federación Económica de Mendoza (entidad que nuclea a pequeñas y medianas empresas) a través de JUNTOS, entidad de microcréditos, tiene como base la confianza entre las partes que asumen el acuerdo.

Este acuerdo tiene su origen remoto en la Asamblea General de las Naciones Unidas. Ésta, en su Resolución 52/194 del 18 de diciembre de 1997, reconoce la importancia del microcrédito. En este sentido, lo define como una eficaz herramienta en la lucha contra la pobreza. En nuestro país, el FONCAP, desarrolla esta tarea sumándose a un movimiento mundial para apoyar activamente a la microempresa a través de programas muy exitosos de microfinanzas.

El FONCAP es un fondo no gubernamental de Capital Social, que funciona como sociedad anónima desde la Presidencia del Dr. Carlos Menem. Su formación obedeció a la idea de distribuir fondos, con los fines descriptos, a través de fundaciones u ONG, de manera de aislar la actividad de toda connotación política partidista.-

La Fundación Empresas de Mendoza firmó un convenio con el FONCAP y cuenta con el aval de la Federación Económica mencionada, a través del programa de apoyo a la microempresa (Convenio CGE-FEM-Banco Interamericano de Desarrollo), que permitió la apertura de una entidad de microcrédito en la región. Asimismo, cuenta con el apoyo de la Dirección de Cooperación y Desarrollo

Socio-Productivo, Subsecretaría de Desarrollo Social, Ministerio de Desarrollo Social y Salud del gobierno de la Provincia de Mendoza.-

IV. Beneficiarios del Sistema en la Región

1.- Mercados pretendidos desde la oferta del microcrédito

Previo a la caracterización del “mercado real”, o sea los beneficiarios concretos posibles de acceder al sistema de microcréditos veremos someramente cuales son las expectativas o condicionantes de acceso que tienen planteadas cada una de las Fundaciones o Instituciones de microcréditos ya referidas:

a) FUNDACIÓN ALDEAS GRAMEEN

Los servicios de esta Institución están dirigidos específicamente a las mujeres desocupadas, o con microemprendimientos en marcha, con marido desocupado o sin él, con un grupo familiar a cargo y residiendo en un barrio determinado. Que posea escolaridad primaria y conozca alguna artesanía, que conviva con numerosas mujeres de su barrio en situación idéntica o similar, que reciba asistencia social mínima o no. También están dirigidos a la nueva clase social “los nuevos pobres”, como se los denomina a quienes pertenecían a la antigua clase media que lentamente ha tendido a desaparecer.-

En particular, y analizando los segmentos del mercado, la acción pretende estar dirigida a personas que reúnan el siguiente perfil:

aa) Personas de bajos ingresos, preferentemente mujeres, mayores de edad (entre 18 y 65 años); con propiedad alquilada, prestada y/o compartida, con residencia mínima de un año;

bb) Jefas de hogar que no perciban ingresos, o, si los percibe, que éstos no superen los \$ 300 mensuales (equivalentes aproximadamente a 100 Euros);

cc) Mujeres emprendedoras, con capacidades para trabajo grupal y facilidad en la adaptación a nuevas actividades;

dd) Mujer emprendedora que presente experiencia en proyectos de trabajo individual;

ee) Mujer que desee modificar su situación económica y laboral a partir de su esfuerzo personal;

ff) Dignas de confianza por un grupo de personas (por lo menos 4) y que confíen en otras personas;

gg) Solidarias con las personas que formarán el grupo y que, a su vez, han descubierto alguna capacidad o vocación personal que les permita definir un emprendimiento sustentable.-

Cabe acotar que si bien en los puntos anteriores se ha hablado específicamente de mujeres, la metodología Grameen es flexible para la financiación de microemprendimientos. No hay inconvenientes que los emprendimientos sean realizados por hombres.- Lo único que se exige es que éstos cumplan con los requisitos de la fundación.

b) FUNDACION EMPRESAS DE MENDOZA

La atención, en este caso, está dirigida en general a microemprendimientos en marcha, por lo común pertenecientes a “nuevos pobres” (no excluyente) incluidos en la antigua clase media que hoy, producto de las sucesivas crisis económicas, tiende a desaparecer. La idea es poder brindar la posibilidad de que cada persona pueda salir del círculo vicioso de la pobreza a través de la continuidad del microemprendimiento.

En especial el servicio está dirigido:

aa) A hombres y mujeres (sin exclusión) que tengan emprendimiento en marcha de por lo menos un año de antigüedad;

bb) Con grupo familiar a cargo y residiendo en un barrio determinado con características de permanencia;

cc) A integrantes de grupos que se conozcan y vivan cerca, unos de otros;

dd) A hombres y mujeres emprendedoras, con capacidad para trabajo grupal y facilidad de adaptación a la metodología de trabajo a partir de esta nueva forma de financiamiento;

ee) A personas con aptitudes solidarias;

ff) A quienes no son parientes o socios en la misma actividad o no viven bajo el mismo techo;

gg) A gente excluida del sistema financiero formal.-

2.- Caracterización de la población beneficiaria del sistema

A través de un trabajo, ya mencionado, realizado en el ámbito de la Universidad nacional de Cuyo se han podido auscultar algunos aspectos relevantes de la población beneficiaria de los microcréditos. Como introducción se puede decir que la participación de personas o grupos de ellas, en base a su condición de pobreza, es relativamente alto, llegando a ubicarse en un 58,2%. Con lo que en principio se puede afirmar que al sistema se adhieren en su mayoría microempresarios pobres.-

Pero, por otro lado, y basándonos en el estudio que sirve de base al presente análisis, también es cierto que se atiende a la población pobre, pero no a la más pobre. El alcance de las microfinanzas es, en este sentido, limitado debido a que también excluye a sectores y grupos poblacionales. La exclusión no es deliberada, ni tampoco tiene su base en una discrecionalidad manifiesta de la operativa, o en una segmentación desde el lado de la oferta. Lo cierto es que existen pautas culturales de comportamiento de sectores que impiden a los más pobres considerar la posibilidad de acceso al crédito y de la capacidad de endeudarse.-

Al respecto, se puede decir, que es como si funcionara una barrera de acceso implícita. Por lo que este hecho amerita la implementación de mecanismos de comunicación de mayor envergadura, de manera de permitir incluir en las carteras de beneficiarios a los sectores más necesitados.-

De cualquier modo se advierte que no es una función específica, ni exclusiva de los prestamistas. Sin embargo, éstos, podrían complementar sus estrategias actuales de promoción, potenciando el carácter más integral de las mismas.-

Sin perjuicio de lo apuntado, podemos decir que la pobreza que asiste el microcrédito es, en muchos casos, la calificada como de “nuevos pobres” (para referirnos a la clase media empobrecida) que aunque estructural, el grupo pertenece a un segmento cultural que le permite estar en condiciones de llevar a cabo emprendimientos que tiendan a sustituir el empleo exógeno, por otras fuentes alternativas y genuinas de ingresos.-

Considerada, la población beneficiaria, según los indicadores de NBI (necesidades básicas insatisfechas), resulta que el estrato estudiado presenta dos de ellas (escolaridad y retrete) que están satisfechas en un 100%, y con una incidencia muy baja, en relación al total poblacional, de los indicadores de hacinamiento (1,8%) y de precariedad de la vivienda (6,8%).-

El hecho de que el indicador de escolaridad se encuentre satisfecho en su totalidad, contribuye a la explicación de que el grupo bajo estudio comparte pautas culturales que no pertenecen a los segmentos más pobres de la población, pues todos ellos envían sus hijos a la escuela. Si se acuerda con definir la pobreza conjugando caracteres cuanti y cualitativos, la decisión de escolarizar a los hijos constituye una pauta de comportamiento de un sector que sin duda no es marginal, pues el valorar la adquisición de capital cultural, como es la educación, constituye una propiedad de estratos culturales relativamente avanzados.-

Ahora, bien, si se analizan estos datos en conjunto con los de la situación de propiedad u ocupación ante la vivienda (59,3% son propietarios de la vivienda y el terreno), se deduce que el mayor riesgo social de los microempresarios no está dado por las condiciones estructurales con que habitualmente se califica cualitativamente el segmento poblacional pobre (entorno social marginal, falta de educación de los hijos, vivienda sumamente precaria, entre otras), sino por síntomas coyunturales que precarizan su situación de trabajo, evidenciando un alto índice de insociabilidad (el 93% trabaja los sábados a la tarde y el 74,1% lo hace los domingos) conjuntamente a una importante presencia de condiciones de

sobreocupación (54,2%) y en la fluctuación de sus ingresos (el 84,7% declara falta de regularidad).-

Esos datos explican que las condiciones de flexibilización del trabajo a las que los microempresarios se ven expuestos, es parte de un escenario económico global que los afecta, y ante el cual ellos actúan profundizando su condición de precariedad. Esta respuesta está determinada por el funcionamiento general del escenario económico y del mercado de trabajo, y no siempre debería ser considerada como una decisión explícita o voluntaria de los actores, sino que en el marco de una evaluación (no necesariamente manifiesta) de sus recursos y las posibilidades a su alcance, se inclinan por estas estrategias de supervivencia.-

3.- Caracterización de los emprendimientos

Una característica particular de la microempresa es el origen común de capital y trabajo, que se encuentra en el mismo propietario del microemprendimiento. Al considerar la escasez e irregularidad de los ingresos percibidos por este sector, se advierte una incapacidad financiera para disminuir la extensión de las jornadas laborales (10 horas en promedio), vía contratación de mano de obra. Por lo que el principal recurso con el que se cuenta en la microempresa es el propio aporte de trabajo, y en todo caso el de la familia, como fuente disponible de aquél. Esto denota que, ante incrementos medios en los volúmenes de ventas, se requiere mayor dotación de mano de obra para cubrir el aumento de la demanda de bienes o servicios, que en un porcentaje escaso es aportado extrafamiliarmente (22%), produciendo una profundización de las condiciones precarias del trabajo del microempresario.-

Por otra parte, estas condiciones también afectan a los miembros del grupo familiar, ya que un 54,2% de los encuestados incorporan mano de obra familiar con carácter permanente y solo un 7,1% de ellos reciben remuneración.-

El costo de no incorporarse a la actividad puede ser analizado bajo varias dimensiones. Por una parte, como se explicara anteriormente, la necesidad de recurrir a la contratación de mano de obra extrafamiliar le hace incurrir al empresario en un costo monetario alto, que viene dado por los salarios que debería afrontar y, también, por las contribuciones impositivas y previsionales que se derivan de una contratación laboral; lo que va en detrimento de sus beneficios. Pero, por otra parte, como ya se ha advertido, las condiciones generales del escenario económico condicionan también esta actitud, puesto que el costo de oportunidad de incorporarse a la actividad que asumen los miembros de la familia, es percibido como muy bajo, dada la situación de desempleo masivo.-

En relación a las ventas mensuales se advierte que más de la mitad de los encuestados (52,6%) producen o venden por un valor que no superan los \$ 1.300 mensuales. El análisis de costos arroja una media de costos totales mensuales de \$ 882,40. -

En cuanto a la caracterización del capital y la maquinaria se puede decir que más de la mitad (52,5%) de los microempresarios declararon no ser dueños del capital fundiario, sin embargo un alto porcentaje (67,2%) reconoció haber realizado inversiones en el periodo de los últimos cinco años. En ese sentido, un (75,4%), produjo mejoras en las instalaciones o en el acondicionamiento de su microempresa. Además, un 64,6% manifiesta que sus maquinarias se encuentran en un estado excelente o muy bueno, aunque en una mayoría (54,7%) no la considera suficiente para el desarrollo óptimo de la actividad. Por otra parte, el valor modal, de los ejercicios de incorporación, está en el año 2000, por lo que se puede decir que el grado de antigüedad es escaso.-

V.- El microcrédito como herramienta en la Región

1.- Enfoque de las microfinanzas

Conviven con las microfinanzas dos objetivos perfectamente diferenciados: mejorar la situación relativa de los pobres y lograr la sostenibilidad de las instituciones.-

Por una parte, objetivo sostenibilidad, están los que plantean la necesidad de un gran alcance en la cobertura, implicando la mayor cantidad de destinatarios de la operatoria y la más variada oferta de servicios financieros. Esta modalidad supone disminuir la focalización de los prestamistas en el otorgamiento del crédito a los más pobres y reorientar los recursos hacia otras actividades que incorporen como sujetos de las microfinanzas a quienes tienen capacidad de ahorro, por más pequeña que sea ésta. Esta posición se sostiene a través de la necesidad de conseguir la solvencia financiera de la institución y su permanencia en el mercado de préstamos a través del tiempo. Para ello se requiere indudablemente de la obtención de utilidades que permitan el funcionamiento del ente y, además, que se convierta en un negocio rentable, sobre todo si se trata de una institución privada o no gubernamental.-

Por otra parte, existe otra mirada sobre las funciones sociales y la utilidad del microcrédito. En ella, se apunta a individualizar los clientes dentro de la población más pobre. Lo que implica una concepción de la herramienta que la define como un medio de mejorar las condiciones generales de vida de los pobres. En este marco pierde incidencia la estrategia descrita que funciona a través de la amplitud o diversidad en la oferta de servicios financieros y de productos.

Si el objetivo es ayudar a los más necesitados, las posibilidades del sistema de microfinanzas se restringe al microcrédito, casi con exclusividad, pues supone que la población focalizada a la que asiste esta estrategia carece de recursos que puedan destinarse al ahorro. Este es el llamado enfoque de la pobreza, y sustituye la amplitud necesaria en el enfoque de autosustentabilidad, por una gran profundidad en el servicio, esto es, satisfaciendo las necesidades del sector de población más carenciado. En este caso se pierden de vista las estrategias destinadas a la perdurabilidad de la institución a través del tiempo, pues supone una actuación de corto plazo con un impacto directo en las condiciones de vida de su población destinataria.-

Es cierto que ambas posiciones generan un debate teórico en el cual las dos se ubican en polos opuestos y con escasas posibilidades de integración. Pero en la práctica, y por lo que se ha podido observar en el caso de Mendoza, las instituciones tratan de compatibilizar ambos objetivos, entendiendo que de ningún modo son excluyentes, sino que por el contrario el crédito es una herramienta de promoción social, pero carece de valor si no consigue permanencia, pues los pobres del futuro se verán privados de esta posibilidad si las entidades no orientan su accionar a mantener en funcionamiento el sistema.-

En todo caso sería necesario aclarar que el microcrédito o las microfinanzas están filosóficamente vinculadas a la asistencia o desarrollo de la población más pobre, independientemente del mecanismo o enfoque adoptado por cada institución en particular.-

La discusión radica, entonces, en la posibilidad o no de integrar ambas concepciones, reconociendo que siempre el negocio estará supeditado a este objetivo primordial. En realidad lo que se discute es un factor de índole instrumental, el cómo lograr la mayor eficiencia en el sistema. Queda a salvo, o por fuera de la discusión, el tema del objetivo central por el cual se usa la herramienta, que es el que la ha hecho nacer y desarrollarse.-

2.- Beneficios y costos sociales de las microfinanzas

a) Beneficios sociales

El valor de las microfinanzas para los beneficiarios es solamente parte del valor de estas para la sociedad. Si las microfinanzas fortalecen pequeñas empresas, entonces pueden impactar en otros sectores que no son beneficiarios directos. Por ejemplo a través del aumento de fuentes de empleo, o mediante el incremento de ingresos de productores que se verán beneficiados al aumentar sus ventas, dado que el sector microempresario está dispuesto a consumir más bienes y servicios.-

Conocer el verdadero beneficio social de la cobertura, o de la herramienta, implica un ejercicio intelectual a desplegar sobre la base de datos empíricos o de relevamiento de opiniones y valorizaciones de quienes participan en el sistema desde diversos lugares o funciones.-

El beneficio social puede medirse a través de diversos indicadores como: aa) profundidad (es el valor social del beneficio neto); bb) tamaño del préstamo; cc) amplitud (es el número de clientes); dd) duración (son los años de servicio de la institución) y ee) alcance (es el número de posibilidades de contratos o de productos).-

aa) Profundidad social y particular

Como indicadores de impacto de la profundidad social se pueden reconocer aquellos que, aunque de modo indirecto, repercuten sobre las condiciones generales de vida de la población. Mark Schreiner² recomienda señalar la llegada del microcrédito según: características del género (si el crédito favorece en mayor medida a las mujeres); edad de los beneficiarios (si beneficia a la población joven); lugar (si beneficia a zonas marginales o marginadas, como por ejemplo las rurales):

Características de género

La estrategia de ampliar la cartera femenina de clientes asumida en los orígenes del Grameen implica, por una parte un criterio de igualdad de género y por la otra el reconocimiento de la feminización de la pobreza. "Económica y socialmente desfavorecidas, víctimas del subempleo, las mujeres constituyen la mayoría de los pobres"³

Este criterio parece mantenerse en la distribución de microcréditos en Mendoza, ya que los destinatarios de los mismos están constituidos en su mayoría por mujeres: en ese sentido las carteras de préstamos de las instituciones de microcréditos se distribuyen, en esta región, con un 60,3% para las mujeres y un 39,7% para los hombres.-

Característica según grupos etáreos

Un indicador de gran importancia para analizar la capacidad del microcrédito para aportar soluciones a las condiciones de vulnerabilidad de las personas y los hogares es analizar su distribución por rangos de edad.-

Los jóvenes se encuentran sometidos a una doble presión en cuanto a su inserción en el mundo del trabajo. Por una parte, cuentan con escasa experiencia profesional que acreditar en el momento de buscar un trabajo, y por la otra, su incorporación se da en un momento en que las variables económicas generales se combinan para no fortalecer la creación de puestos de trabajos, generando condiciones de precariedad en los que se demandan. Es por eso que se constituyen en un grupo de focalización necesaria en las políticas microcrediticias, por lo que seguidamente se expone el resultado de la distribución de los préstamos en el caso estudiado, según edades de los beneficiarios: la edad promedio está en los 43,2 años. Pero hay dos intervalos predominantes, ubicado, uno de ellos, en torno a quienes tienen 30 años, y el otro, alrededor de quienes poseen 45 años.-

Zona privilegiada de recepción del beneficio

Las zonas rurales sufren más que ninguna otra el impacto de la pobreza. Esta es una situación donde confluyen una serie de causas. Por una parte sufren un importante deterioro en su potencialidad económica, lo que hace que tengan una

² Mark Scheiner, "Aspectos de cobertura: un marco para la discusión de los" pág. 9

³ Yunus, Muhammad, "Hacia un mundo sin pobreza", pág. 211 y 213.

muy baja participación en el producto bruto provincial.- Esta situación deriva en una situación de pauperización de los habitantes rurales que desmejora la posibilidad de acceder a microcréditos que permitan colaborar en una mejora de su calidad productiva.-

Por otra parte, la población rural tiene otras necesidades cuya satisfacción no está en relación directa con la asistencia crediticia. Esta marginalidad no solo se expresa en una pobre satisfacción de las necesidades elementales (muchos de los hogares rurales no tienen acceso a la electricidad, desagüe, construcciones de calidad, entre otras características) sino que aquella se manifiesta, también, en la distancia hasta los principales centros de servicios y la dispersión de los pobladores.-

La operatoria del microcrédito estudiada para la provincia de Mendoza, en general, no incorpora este sector entre sus clientes potenciales, a pesar de lo cual se ha manifestado la voluntad de hacer crecer el servicio incluyendo a las microempresas agrícolas o rurales.-

bb) Tamaño del préstamo

A pesar de que la mayoría de los estudiosos del tema sólo consideran la variable monto desembolsado para describir el tamaño del préstamo, este también puede ser medido a través de otros indicadores como plazo de vencimiento, monto del abono o cuotas y, finalmente, el tiempo entre ellas.-

Cabe acotar en este aspecto que las altas tasas de interés con que trabajan las instituciones prestamistas, no presentan un obstáculo, en la percepción de los beneficiarios, para la solicitud del préstamo. Esto puede deberse a que ellos no realizan una evaluación explícita acerca del volumen final del crédito y que, además, no disponen de una alternativa financiera por lo que, según manifestación de las instituciones locales, la recepción del préstamo “hace la diferencia entre hacer el negocio o no hacerlo”, lo que entonces explica el alto costo de oportunidad de rechazar el dinero por altos intereses.-

En el caso de la operatoria en Mendoza, el monto prestado varía en función de la reincidencia de la solicitud, pues en una segunda o tercera oportunidad de préstamo, la institución cuenta con antecedentes de los prestatarios y de su trayectoria de pagos que permiten realizar ciertas previsiones sobre los recuperos, disminuyendo el riesgo de incobrabilidad. En las primeras instancias, los montos promedios prestados varían entre \$ 300 y \$ 500. Siguiendo el criterio de Yunus, los prestatarios pueden disponer de un plazo relativamente largo para la devolución; reintegrando el dinero recibido en cuotas pequeñas y frecuentes. La elección sobre la cantidad de cuotas depende del tipo de actividad que realice la microempresa y del modo que éstas cobran a sus clientes, en definitiva de la frecuencia con que los propietarios reciben sus ingresos. El modo de contratación, entre la prestamista y los beneficiarios, más habitual, en los casos en que se trata de la primera solicitud, se establece en pagos semanales y en un periodo de tres

a cuatro meses aproximadamente (15 cuotas estimativamente), con montos de cada una de ellas que oscilan entre \$ 25 y \$ 30.-

cc) Amplitud de la cobertura

La amplitud de la cobertura se refiere al número de clientes. Una mayor amplitud generalmente está relacionada con un enfoque de sostenibilidad. En este caso los efectos de la operatoria son más aptos para ser medidos en términos de una profundidad social, ya que, si bien genera impactos en cadena a través de, por ejemplo, aumentar el consumo (hecho que se traduce en un crecimiento productivo), no está focalizada en los sectores más necesitados, por lo que la contribución al desarrollo de éstos sería más asimilable a las teorías que explican este proceso por medio del derrame. En cambio, cuando el enfoque está basado en la focalización de la pobreza, el efecto, aunque si bien indirectamente, terminará impactando en las variables económicas generales. Por lo que tendrá una incidencia menos mediata en la población pobre, y por lo tanto más directa.-

Es importante visualizar, entonces, la distribución de la cantidad de préstamos otorgados en función de uno de los indicadores de pobreza de la población como es el nivel de ingresos. En este sentido, y en base al estudio realizado() para la Provincia de Mendoza, se visualiza que la mayor cantidad de préstamos se distribuye entre la población de menores ingresos, pues 36 beneficiarios de un total de 59 (61%) reciben ingresos familiares mensuales de hasta \$ 600. La mediana estadística se ubica en el nivel de \$ 400 a \$ 600. Esto significa que la mitad de los préstamos son recibidos por quienes tienen menores ingresos, es decir la población más pobre. Un criterio similar se obtiene analizando el valor estadístico modo (indica la mayor frecuencia relativa); este se ubica en el rango poblacional de las personas que obtienen ingresos por valores entre \$ 200 y \$ 400 mensualmente.-

dd) Duración de la cobertura

Este indicador considera el marco de tiempo de duración de la oferta de microfinanzas o microcrédito. La duración es difícil de medir por que ocurre en el futuro, entonces una mayor o menor perdurabilidad dependerá también de las ganancias que la institución pueda obtener, ya que las donaciones de fondos públicos difícilmente se prolongaran por un periodo indefinido. En este sentido las ganancias obtenidas representan la posibilidad de supervivencia de la entidad y la capacidad, entonces, de seguir operando el sistema y mejorar la situación de los prestamistas futuros.-

Por otra parte, el marco de duración depende, también, de la capacidad de la institución para obtener bajos índices de mora. En Mendoza las instituciones consultadas informaron sobre un porcentaje de mora que oscila entre el 10% y el 15% solamente.-

Otro aspecto vinculado a la duración de la cobertura es el régimen de garantías establecido. Así como el recupero es una forma de establecer la permanencia,

aquél está muy asociado a la forma en que se garantizan las operatorias. En este aspecto los grupos solidarios funcionan como una forma de ampliar las garantías que se le ofrecen al portador y, como un estímulo al pago de los prestatarios. A la vez que se forma una red entre los miembros del grupo que favorece actitudes de responsabilidad, cooperación, solidaridad, etc.-

ee) Alcance de la cobertura

Es la variedad de servicios o productos ofrecidos. En la operatoria vigente en Mendoza la cobertura se limita a practicar la oferta de servicios de préstamos exclusivamente.-

b) Costos del sistema

Cada uno de los actores que intervienen en el sistema de las microfinanzas asumen diversos tipos de costos; algunos mensurables en dinero, otros no. Al respecto pueden identificarse los siguientes tipos de costos:

- costo de cobertura para los clientes: es la sumatoria de los costos de precio y los costos de transacción;
- costos de precio: son los pagos directos, efectuados por los clientes, en concepto de intereses y comisiones. Funcionan como ingresos para las instituciones de microfinanzas;
- costos de transacción: funcionan como gastos en efectivo. Por ejemplo, al abonar el transporte que los acerca a las sedes de las instituciones de crédito. También funciona como costo de oportunidad, por tiempo dejado de trabajar para realizar aquellos trámites;
- costos de la oferta: es un costo soportado por las instituciones. Es un costo de oportunidad por destinar los recursos a estos fines y no a otros;
- costo para la sociedad: incluye el costo para los clientes, el costo de la oferta y cualquier otro sacrificio asumido por las personas que no son beneficiarias directas.-

Esta concepción de los costos sociales implica que a medida que crezcan los recursos destinados a las microfinanzas disminuirán los costos que la sociedad debe asumir.-

En general se acepta que los costos que deberá asumir la institución son mayores en aquellas que adopten un enfoque de pobreza, pues la calificación del riesgo de su cartera de clientes, en el mejor de los casos, no es mensurable, y, además estaría siempre presente el riesgo de insolvencia financiera de los prestatarios para devolver el dinero. Por otra parte trabajan con tasas de interés relativamente altas, con respecto al sistema tradicional, desplazando el costo de la operación a los beneficiarios.

Los costos también importan más para los pobres – tanto los costos fijos de la oferta como los de la demanda – porque las transacciones son más pequeñas y frecuentes. Para cubrir los costos de profundidad generalmente se requieren precios más altos. Y por otra parte, el sistema de garantía grupal o solidaria

permite continuar las operaciones si uno de los integrantes del grupo no cumple con las obligaciones adquiridas. Este sistema implica, en la obligación de la devolución, no a una sola persona, sino a un grupo más amplio, trasladando y ampliando la responsabilidad del cumplimiento individual de la obligación.-

En este sentido los índices de incobrabilidad, en general, y en el caso de Mendoza en particular son sensiblemente inferiores que en los sistemas tradicionales. Las instituciones prestamistas de microcréditos, en el caso provincial, están declarando operar, en muchos casos, con moras inferiores al 10% del total de la cartera y con niveles de incobrabilidad que no superan el 5%.-

3.- Elementos de los programas de apoyo. Metodología adoptada por cada institución.-

a) **El Crédito:** uno de los problemas más comunes que enfrenta un microemprendimiento, contrario a lo que se piensa, no es poner ideas para mantener y desarrollar el negocio, sino encontrar el dinero necesario en la cantidad, calidad y oportunidad que se necesita, a un costo que su proyecto pueda pagar, en el plazo que el flujo de fondos le permita amortizar, y sobre todo obtener las garantías que el acreedor pueda requerir. En el caso de Mendoza, se pueden esbozar las siguientes características:

<u>Aspectos metodológicos</u>	<u>Fundación Aldeas</u>	<u>Fundación Empresas de Mza</u>
• tipos de préstamos	individual-solidario	.individual-solidarios .individual c/garantía real
• Destino	a quien tiene un ME ⁴ o arte casero (para C. de trabajo o Bs.Uso)	.a quien tiene un ME o arte .casero con 1 año de antigüedad. (C. De Tr. O Bs. Uso)
• Grupos solidarios	de 5 a 9 personas	de 3 a 6 personas
• Otorgamiento	criterio 2 - 2 – 1	a todo el grupo en un solo acto. Resp. Solidaria.
• Préstamos. Monto	\$ 500	De \$ 300 hasta \$ 2000
• Tasa de interés	de mercado	5% mensual sobre saldos en pesos, sin índice.
• Recuperos	semanales	semanales o quincenales
• Plazos	12 meses	4 a 7 meses
• garantías	confianza solidaria	confianza solidaria
• Burocracia	mínima	firma de contrato y letra (por mera formalidad)
• Tipos	de desarrollo	de subsistencia y de desarrollo.

⁴ ME: Microemprendimiento

- b) **La Capacitación:** casi todas las personas que intervienen en la dirección de programas de apoyo a los microemprendimientos coinciden en afirmar que la preparación técnica y gerencial de los microempresarios puede mejorar notablemente. Sin embargo, es escasa la demanda de capacitación por parte de las unidades económicas, y reducido el número de microemprendimientos que están dispuestos a pagar por recibir dicha capacitación.-

Nos encontramos, aquí, ante una cierta paradoja. La mayor parte de los que trabajan en programas de microempresa consideran la capacitación como algo importante. Sin embargo, muchos usuarios consideran que el crédito es su necesidad prioritaria, y no ven claro que necesiten capacitarse.-

A pesar de esta dicotomía, vamos a exponer algunas ideas muy extendidas acerca de la capacitación, que recogen algunos de los términos del debate actual:

- muchas instituciones de microcrédito no han evolucionado lo suficiente en el diseño programático de los módulos de capacitación gerencial, tanto en lo que se refiere a los contenidos, como a la metodología. Utilizan los mismos esquemas que hace algunos años, cuando el escenario económico en el que se desenvolvían las microempresas era totalmente diferente;
- los programas de capacitación gerencial, sobre todo aquellos que están ligados a la concesión del crédito, deberían poner mucho énfasis en sensibilizar a los microempresarios acerca de la necesidad de mejorar su preparación;
- en muchos casos, hay que innovar en las metodologías de capacitación, especialmente en lo que se refiere a una mayor utilización de medios audiovisuales;
- la capacitación es relevante para lograr auténticos desarrollos. Muchos creen que si no se educa no se crea desarrollo;
- la necesidad básica del emprendimiento de subsistencia es el crédito. El pequeño tamaño de esos emprendimientos hace que su gestión no resulte complicada.-
- todos los programas de capacitación, independientemente del tipo que sea, deberían incluir aspectos de formación en valores, autoestima, etc.;
- los programas de capacitación técnica tienen que estar organizados de forma sectorial, especialmente si se trata de emprendimientos de subsistencia. Es decir, que los cursos tienen que estar dirigidos a personas que trabajen en un mismo gremio. Esto permite utilizar una terminología que ellos entienden bien, y además permite realizar asesoría grupal, que además tiene especial importancia para llevar a cabo programas de transferencia de tecnología.-

En el caso particular de las instituciones de microcrédito, en Mendoza, ofrecen este tipo de servicios de acuerdo con las siguientes particiones:

<u>Partición</u>	<u>Fundación Aldeas</u>	<u>Fundación Empresas de Mza</u>
Metodología	. capacitación de los grupos por 2 semanas . evaluación de cohesión y adhesión a principios Grameen.-	. capacitación gratuita y personal en el ME.
Segmentación	. dirigida a mujeres Emprendedoras	. dirigida a hombres y mujeres nivel cultural “nuevos pobres”
Funciones	. fomentar valores de Responsabilidad y Trabajo.- . afianzar valores de autoestima, solidaridad y confianza	. capacitación técnica . promoción y facilitación de transferencias tecnológicas.- . seguimiento y apoyo
Objetivos específicos	. brindar contención, asesoramiento y seguimiento personalizado.-	. asistencia económica y técnica.- . toma de conciencia de La mejor forma de lograr Rendimientos.-

. **En lo Institucional**, la Fundación Aldeas de Mendoza, luego de su participación en la cumbre del Microcrédito llevada a cabo en la Ciudad de New York en noviembre de 2002, ha comenzado a introducir importantes cambios. Estos, abarcan niveles estructurales, metodológicos, de capacitación, como así también de proyección. Ellos están permitiendo una reingeniería profunda; lo que permitirá lograr un crecimiento pronto y sostenido:

- . **En el ámbito estructural:** contratación de asesores de marketing;
- . **En el ámbito metodológico:** reconsideración de los plazos, tanto de capacitación de prestatarios como de entrega de los créditos;
- . **En los convenios:** tratativas con Grameen USA para una capacitación intensiva sobre microfinanzas y una metodología para la región. También tratativas con Grameen Trust de Bangla Desh para una capacitación intensiva in-situ y/o en Mendoza, con la posibilidad de coordinar un evento donde puedan asistir todas las réplicas de la Argentina.-

La Fundación Empresas de Mendoza, **en lo Institucional**, ha firmado un convenio con To Gether in The World (institución sin fines de lucro que microfinancia empresas de los países emergentes) con el objeto de comercializar

en el exterior, principalmente en la Unión Europea, productos de Mendoza, como por Ejemplo ajos, cebollas, vinos y particularmente tejidos realizados por mujeres en condiciones de pobreza.-

Por el lado de **las estrategias**, las previstas por la Fundación Aldeas, tienen que ver con la capacitación a nivel internacional; la capacitación de nuevos operadores de campo y la coordinación y colaboración con las ventas de los productos de las prestatarias.

Por el lado de la Fundación Empresas de Mendoza, **las estrategias** previstas en el ámbito de la capacitación, apuntan a acuerdos internacionales, capacitación indirecta y apuntalamiento de la acción de promotores.-

c) **La asesoría**: es un complemento útil a las sesiones de capacitación, ya que permite orientar de forma concreta a los microemprendedores sobre la forma de gestionar sus pequeños negocios o sobre determinadas cuestiones relacionadas con la capacitación técnica:

En lo metodológico, la Fundación Aldeas, hace un seguimiento semanal, en reuniones de centro y, por otra parte, supervisión individual a cargo de operadores de campo y la coordinación de cada grupo o centro. Por el lado de la Fundación Empresas de Mendoza, **lo metodológico** funciona a partir de la elaboración de los proyectos por parte de la asesoría mediante entrevistas de campo por promotores y trabajadoras sociales.-

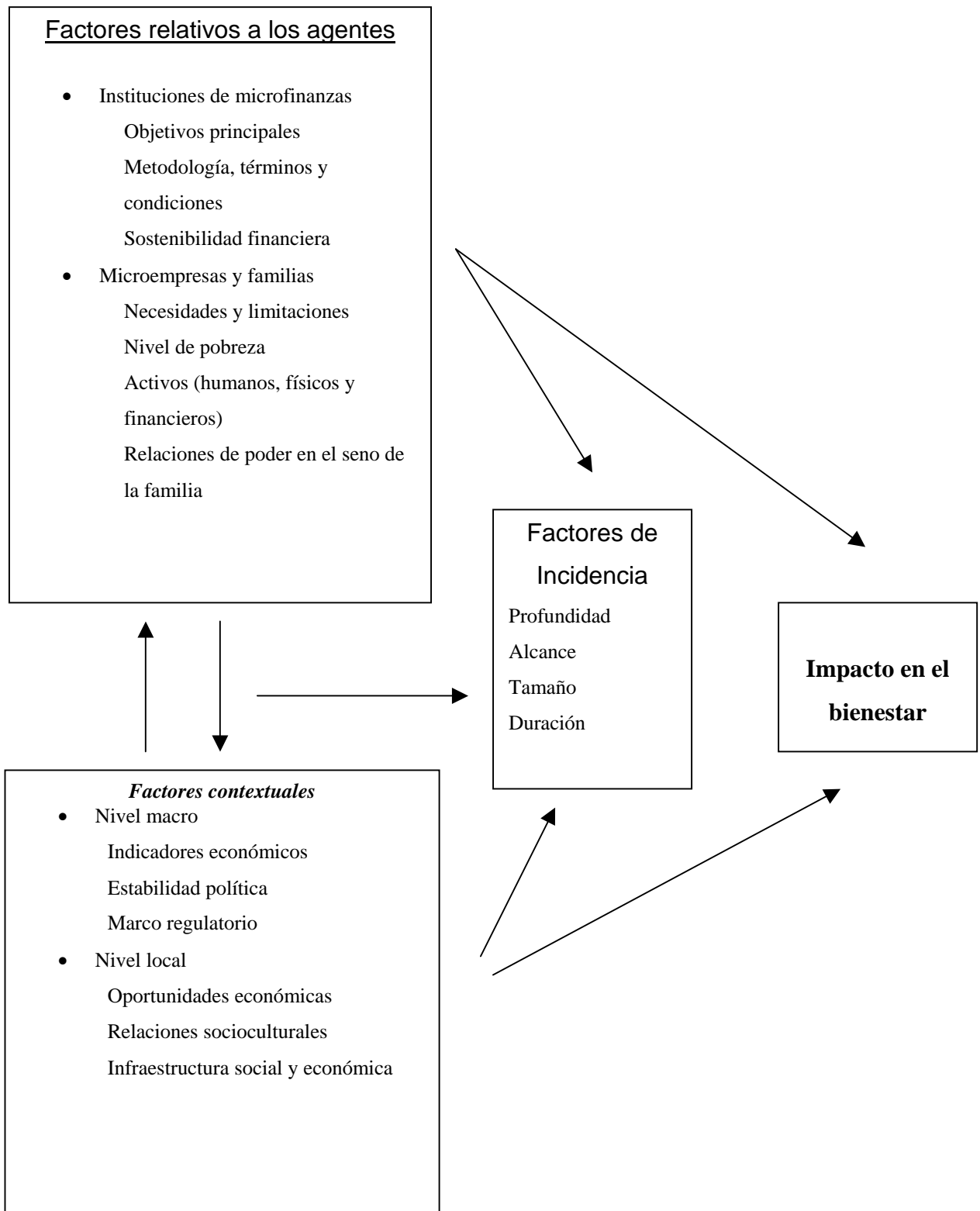
En el **aspecto institucional de la asesoría**, la Fundación Aldeas, procede a la contratación de asesores de marketing y, por otra parte, utiliza metodologías mundialmente conocidas para llegar a lograr desarrollar proyectos autosustentables. Hay, también, un apoyo puntual, ante dificultades comerciales y de cobro, a los prestatarios.-

Por el lado de la Fundación Empresas de Mendoza, **lo institucional**, en el ámbito de la asesoría pasa por una política de abordaje indirecta; la acción de los promotores una vez planteada la necesidad del préstamo y, en este caso, coordinada con la acción de los líderes operativos del grupo.-

VI.- Impacto del microcrédito en la región

Pueden reconocerse varios factores, que inciden, como se muestra en la siguiente figura:

Factores que influyen en el impacto de los programas de microfinanzas



Para analizar la influencia del microcrédito en los receptores, sean las microempresas o las familias, hay que volver al punto de partida: si los receptores pasivos del sistema arrancan de una situación de “extrema pobreza” (con una

gran cantidad de necesidades básicas insatisfechas), el impacto de una ayuda financiera, por más pequeña que sea, influirá en forma notable en las condiciones de vida de esa población.-

No se debe dejar de tener en cuenta el precio de los factores en el mercado, ya que una mayor dotación de factores humanos, físicos o financieros, no necesariamente influye de igual manera a partir de la composición de los precios relativos de cada uno. Pero sí se podrá decir con certeza que en el caso del factor humano, esa alta propensión al mejoramiento de las condiciones de vida se da con mayor nitidez, pues la retribución de ellos (mirándolos a partir del nivel de instrucción) parte de un nivel bastante bajo, producto de su insuficiente instrucción formal.-

Con respecto a la participación femenina en los microemprendimientos, si bien por razones no tan definidas como en otros contextos internacionales, en nuestra provincia se reproduce el esquema de representación, pues son mayoría las beneficiarias de microcréditos con respecto a los varones.-

En relación con los factores contextuales de incidencia en los niveles de impacto, los indicadores macro se refieren a las condiciones de estabilidad política y económica. Tanto una, como la otra, permiten el cumplimiento de las previsiones efectuadas por todos los actores, en un marco sin distorsiones ocasionadas, por ejemplo, en un cambio en las voluntades de los funcionarios, de discontinuar cierto tipo de programas de asistencia financiera a las instituciones prestatarias, o en procesos inflacionarios, que también distorsionan estas operaciones. Esto, en el sentido de que los volúmenes a que se obligaron los contratantes quedan desvirtuados por un aumento generalizado de los precios o por una pérdida de poder adquisitivo por parte de la población. En estos casos es imposible medir el verdadero impacto de un préstamo, pues, los factores mencionados, tienen una incidencia mucho mayor en las condiciones generales de vida que un pequeño aporte monetario.-

En relación con el nivel local de incidencia, por una parte, éste se ve severamente afectado por las fluctuaciones de la política económica a nivel general, y por la otra, las capacidades y tendencias productivas y comerciales de una región alientan ciertas actividades y desalientan otras.-

Considerando estos factores, es posible advertir las modificaciones en las pautas de consumo o satisfacción de las familias y también en las microempresas. Veamos:

1) Impacto en la Microempresa

El impacto del microcrédito ha sido medido a través de indicadores especialmente elaborados y con aplicación de una metodología cualitativa. Con respecto a las estrategias cuantitativas, y su utilidad para medir el impacto, se tiene que pueden evidenciar la simultaneidad del comportamiento de dos variables: la recepción del dinero del crédito y los incrementos en los consumos, pero no puede deducirse de

esta simultaneidad una relación causal, a menos que el entrevistado tenga la posibilidad de expresar el origen de estas modificaciones.-

Por tanto lo que se ha tratado de recoger son las percepciones del impacto que los beneficiarios otorgan a este instrumento, para lo cual ellos debieran clasificar el aumento de ciertas categorías y adjudicar esta situación al microcrédito.-

En el Anexo 1 (al final del presente trabajo) se exponen estos resultados, cuyos datos fueron obtenidos en base a preguntas realizadas a 10 participantes de la operatoria en las que se aplicó una grilla similar a la de la tabla referida. Las variables fueron presentadas, a través de su definición conceptual, para evitar discordancias en la interpretación.

Mirando en la distribución de las respuestas el impacto reconocido del microcrédito es escaso, pues hay una fuerte tendencia a calificar los ítems en la categoría “nada”.

Sin embargo, en este relevamiento se buscó la respuesta espontánea a la consideración acerca de la utilidad del microcrédito para el funcionamiento de la empresa, y en un 80% las respuestas fueron afirmativas. La influencia más reconocida del microcrédito se da en la adquisición o renovación de la maquinaria.-

Otros efectos reconocidos son, por una parte, la disminución de las condiciones de precariedad y, por otro, el de la realización de mejoras fundiarias. El primer aspecto tiene que ver con la sustitución de la mano de obra del titular, por la incorporación de maquinaria adecuada para la realización de las tareas (sobre todo en la cartera femenina), Ejemplo: elaboración de comidas y confección de ropas.-

Por el lado de las mejoras en inmuebles, el destino del crédito estuvo vinculado al acondicionamiento de espacios, dentro o fuera de la vivienda, para su utilización exclusiva en el desarrollo de las actividades laborales.-

Solo dos encuestados relacionaron la incidencia directa del préstamo con la mejora en sus ingresos monetarios. En realidad el análisis de la incidencia del crédito no debe hacerse en relación directa sólo con aquellos ingresos, dado que aquel puede ser motor de otros efectos. Aunque los ingresos no se hayan modificado sustancialmente, el hecho de reducir las condiciones de precariedad en el trabajo, o aumentar los niveles de ventas, significan una importante potencialidad de la herramienta.-

Con respecto a la capacidad de la herramienta para la generación de puestos de trabajo, los entrevistados no mencionaron esta incidencia con una amplia calificación.-

Aquellos que reconocieron un impacto escaso en la incorporación de trabajo son los titulares de microempresas que eventualmente tuvieron que recurrir a mano de

obra adicional, reclutada en el seno de la familia o a contrataciones temporarias, sin ninguna regularidad, ni formalidad.-

En cuanto a la remuneración de la mano de obra familiar, se ve que el microcrédito no ha actuado en este sentido. Dada la naturaleza percibida de la actividad, cuando se recurre a la familia para aportar trabajo en la empresa, se considera que se los está ayudando en una tarea específica, por más que esta ayuda sea permanente o prive al miembro del hogar de la posibilidad de actuar en otro trabajo.-

La contribución impositiva no recepta la influencia directa del crédito. En todo caso podría ser indirecta, y se manifestaría como una consecuencia, a partir del crecimiento del emprendimiento. La percepción es que existe una jerarquía de necesidades, o prioridades en las decisiones a tomar por la microempresa, en las que la cancelación de deudas fiscales no ocupa los primeros puestos.-

No obstante las restricciones o prevenciones manifestadas en algunas respuestas, la percepción general, en cuanto a impactos positivos, está manifestada en el 80% de los casos. Esto se explica por que los montos recibidos son pequeños como para poder derivar de ellos grandes inversiones o mejoras que permitan dar un salto cuantitativo importante en los niveles de producción, cuyos efectos sean muy palpables. Lo concreto es que en una gran cantidad de casos analizados, sobre todo en los que el préstamo fue utilizado para la adquisición de mercancías para emprender la actividad, el dinero recibido constituyó, de modo excluyente, la posibilidad de comenzar con la empresa, o reactivarla, cuando ésta se encontraba en condiciones críticas.-

2) Impacto en las condiciones de vida de los beneficiarios de la Región

La misma metodología aplicada para conocer el impacto del microcrédito en los microemprendimientos, se utilizó para relevar las percepciones de los beneficiarios sobre las modificaciones ocurridas en sus condiciones de vida a causa de la obtención del crédito (ver Anexos 2 al 9, al final del presente documento).-

Si bien el destino final del sistema de microcrédito es la mejora relativa de los sectores de población más necesitados. Esta mejora se manifiesta indirectamente por las mejoras en la calidad de vida derivadas de mejorar las condiciones de producción, elaboración o ventas del microemprendimiento.-

Por lo tanto se evidencia una especie de efecto en cadena que consiste en que los beneficiarios no expresaron haber destinado los fondos para ninguno de los ítems mencionados en la planilla de encuesta, sino que lo destinaron directamente a mejorar las condiciones de la empresa. En este sentido se pudo advertir, por las respuestas de los entrevistados, que el efecto de estas mejoras impactó en los aumentos del consumo o adquisición de bienes y servicios, a los que antes no tenían acceso.-

Del total de encuestados, algunos reconocieron espontáneamente (es decir con anterioridad al cuestionario) efectos importantes en el nivel de vida. Y, posteriormente, ante la consulta de si el microcrédito imputaba finalmente en las condiciones de vida, un 70% respondió afirmativamente.-

Asimismo, se puede decir que de los datos analizados, los índices que reflejan una mayor ponderación de impacto frente a una mejora en los ingresos denotan que aquella tiene más que ver con la adquisición de bienes durables y la satisfacción de las necesidades básicas.-

Las variables analizadas son seguidas según la importancia de su incidencia, por los incrementos en el consumo de “bienes de lujo” y de servicios. En este aspecto los nombrados con mayor frecuencia fueron: la adquisición de teléfonos celulares y, en un caso, la conexión a la televisión por cable.-

En el caso de los bienes simbólicos, el aumento en el consumo ha sido bastante moderado, pero si se suma las declaraciones de quienes realizaron un incremento importante y escaso se tiene que el 60% de la población consultada, modificó estos hábitos, incorporando a sus compras algún libro, y, sobre todo, los periódicos de fin de semana. Igualmente, este es uno de los indicadores que mayor presencia registra en la categoría nada, indicando que no se registró ningún aumento en su consumo a partir de la obtención del microcrédito.-

Si bien pueden registrarse otros factores cuya frecuencia en la categoría correspondiente a “nada” es aún mayor que la correspondiente a los bienes simbólicos, en referencia a los 8 casos en que el microcrédito no mejoró su acceso a sistemas de salud, y los 8 que no ampliaron su capacidad de ahorro, hay una diferencia entre estas tres variables. La distinción está dada por el precio o los costos de estos factores. Los bienes simbólicos incluyen una amplísima variedad de materiales, que van desde precios muy elevados hasta \$ 0,50 como un diario. Sin embargo, lo que prepondera en esta escasez del aumento del consumo es un factor cultural que define esta actitud, más que por el precio del bien. En el caso de la cobertura en salud, la razón de que el consumo no se incremente está identificada en el costo elevado siendo todavía un servicio inaccesible. Algo similar ocurre con la capacidad de ahorro, la que sólo es factible cuando el dinero sobra.-

3) Impacto del sistema en la construcción de Capital Social

El término capital social hace referencia “a las normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza, la ayuda recíproca y la cooperación”. Esta definición debe entenderse en un contexto teórico que establece que el capital social es un recurso que puede proporcionar beneficios para quienes lo poseen y que, además, la forma específica de este capital reside en las relaciones sociales. Es decir que se trataría de recursos disponibles para los individuos, pero cuya posibilidad reside en la creación de una red más o menos durable de relaciones entre los miembros sociales.-

Este concepto relacional de la constitución de capital social está ligado al reconocimiento de la racionalidad de los objetivos no-económicos de los individuos y a la idea de que las relaciones sociales constituyen activos económicos importantes de los individuos y de los grupos.-

“En el terreno económico, el capital social como conjunto de normas y la existencia de redes de instituciones informales permiten reducir los costos de transacción originados en los riesgos del desconocimiento entre agentes económicos. Facilitan tanto las transacciones simples en el mercado, como los emprendimientos que exigen altos grados de confianza entre socios, como es la formación de una empresa. El uso repetido de los stocks de reciprocidad y redes de actividad cívica también lleva a una densificación del tejido social, condición necesaria para que haya una sociedad civil fuerte, ya que el capital social es transferible entre asociaciones y organizaciones de los más diversos tipos, y entre los ámbitos económicos, políticos y socioculturales”

La incidencia del capital social en el desarrollo social está determinado por un fuerte condicionamiento histórico, pues hay sociedades más y menos permeables a este tipo de asociaciones. El desafío de las instituciones es entonces, revertir los procesos reproductores de la ausencia de capital social.-

La importancia de la formación de capital es la capacidad de utilizar con mayor eficacia los recursos disponibles para lograr mejores condiciones de desarrollo, a través de la acción colectiva y en beneficio de la propia comunidad.-

De todos modos, sería importante superar la dimensión contractual de capital social, en la medida en que este denota la asociación entre personas para cooperar entre sí porque consideran que es bueno para sus intereses, de este modo el concepto se define en torno a un comportamiento netamente racional de los actores, y basado en una estructura de intereses individuales, considerando los elementos que conforman el capital social como instrumentos para la consecución de fines individuales y no como factores de desarrollo comunitario.-

VI.- Conclusiones

De lo enunciado en este trabajo y de los resultados expuestos se puede inferir que la percepción de los beneficiarios acerca de los beneficios del microcrédito y de los valores empíricos de su impacto, lo posiciona como instrumento apto para propender a mejorar las condiciones de vida de la población beneficiaria.

Ya se ha enunciado que las microfinanzas han sido ideadas como un factor de ayuda y lucha contra la pobreza, al margen que en la práctica se benefician directa o indirectamente sectores poblacionales incluidos en otros parámetros. En este sentido se ha dicho que el microcrédito actúa como un promotor de cambios en los hábitos de consumo de quienes lo usan.-

En relación a los enfoques, de pobreza o sustentabilidad, a los que se pudiera adherir cualquier institución de microcrédito, con el consiguiente enfoque

socioeconómico en el que se ubican los beneficiarios, plantea, al menos en teoría, una revisión respecto al tema de la capacidad de supervivencia de los prestamistas. Por lo menos en aquellos casos donde las aspiraciones de la entidad están dirigidas a resolver o por lo menos reducir la situación de pobreza.-

En su funcionamiento, en Mendoza, el microcrédito atiende ambos enfoques, apuntando a fortalecer la capacidad financiera para cumplir objetivos de mayor alcance y profundidad social. Del análisis de los datos obtenidos no se ha comprobado, por lo menos empíricamente, que cuando el enfoque apunta a la sostenibilidad financiera, se vean potenciadas las dificultades para llegar a los estratos más pobres de la población.-

Tampoco los actores, en el caso de Mendoza, priorizan o formalizan criterios de selección donde el elemento pobreza sea excluyente o no. Sin embargo la población que mayor uso hace de la herramienta se encuentra en los márgenes de la pobreza. Por lo que se puede inferir que el alcance no está dado por la mayor o menor focalización. Antes, bien, lo será por las condiciones de flexibilidad y aplicación de la operatoria. En este sentido se podría concluir, que es la propia herramienta la que condiciona la posibilidad de acceso de los beneficiarios.-

Asimismo, es cierto que cada uno de los sectores tienen sus propias pautas culturales que, a su vez, restringen la llegadas de los más pobres al sistema. En esta situación funciona una especie de barrera implícita ante la que se deberían implementar mecanismos de convivencia de mayor alcance, de manera de poder incluir en la cartera de beneficiarios a los más necesitados.-

Por otra parte, los indicadores de escolaridad utilizados reflejan valores bastante altos vinculados con aquella. Esto se debe a que el grupo analizado, comparte pautas culturales que no pertenecen a los segmentos más pobres de la población, pues, en general, todos mandan sus hijos a la escuela

Cuando se relacionan los datos, mencionados en el punto anterior, con otros que reflejan la situación de, por ejemplo, la propiedad u ocupación de la vivienda (el 59,3% son propietarios de la edificación y el terreno), se puede inferir que el mayor riesgo social, que enfrentan los microempresarios, no está dado por condiciones estructurales (entorno social, falta de educación de los hijos, vivienda precaria, entre otras), sino por situaciones coyunturales que precarizan su situación laboral. Esta se evidencia en un alto índice de insociabilidad (el 93,1% trabaja los sábados y el 74,1% lo hace los domingos) conjuntamente con la importante presencia de condiciones de sobreocupación (54,2%) y de fluctuación en sus ingresos (el 84,7% declaró falta de regularidad en los mismos).-

Los datos también reflejan y explican que las condiciones de flexibilización del trabajo a la que los beneficiarios se ven expuestos, es parte de un escenario económico global que los afecta, y ante el cual ellos actúan profundizando sus condiciones de precariedad.-

Estos síntomas son, de alguna manera, el efecto del funcionamiento de la economía general del país y del escaso desarrollo del mercado de trabajo en

particular. Por lo que deberá considerarse, no como una decisión explícita o voluntaria del actor, sino, antes bien, como la resultante de una evaluación (aunque no necesariamente manifiesta) de los recursos y posibilidades a su alcance que están en condiciones de permitirle adoptar estrategias de supervivencia.-

Una característica particular de la microempresa es el origen común de capital y trabajo. Estos dos factores se encuentran unificados en el microempresario. La unificación no es caprichosa, pues se encuentra incorporada en el entramado de su propia gestión.-

Frente a las restricciones e irregularidad en la percepción de los ingresos, se plantea una especie de incapacidad financiera que hace dificultoso disminuir la extensión de la jornada laboral (10 hs. en promedio) vía contratación de mano de obra adicional. En este sentido, la fuente de este recurso está en el propio titular o a lo sumo, en su grupo familiar. Entonces, cualquier incremento en el volumen de ventas, que requiera mayor dotación de mano de obra (que solo es aportada extrafamiliar en un 22%), no hará, si no, que profundizar las condiciones de precarización del trabajo con el que se desenvuelve el microemprendimiento.-

Primariamente, el impacto del microcrédito se nota en el mejoramiento de las condiciones de vida del titular y su familia, antes que en las características tecnológicas del emprendimiento o de su funcionamiento operativo. El aumento en los ingresos es una consecuencia indirecta del mismo préstamo, habida cuenta que la estrategia de utilización del dinero se concentra en torno a la actividad empresaria o de gestión. Pero sin incidir de manera significativa en otras variables, como pueden ser la generación de empleo, el aumento de los ingresos por ventas o los incrementos en el volumen de producción.-

No obstante, se observa una mejora importante (utilidad) que tiene que ver con la mejor satisfacción de las necesidades básicas. Corrobora esta aseveración, el hecho de que eventualmente sus ingresos pudieran haber aumentado luego de la obtención del préstamo. Este hecho no aumenta o produce efectos en la liquidez del prestatario. Por lo que se puede deducir que el dinero recibido ha sido direccionado a la satisfacción de necesidades básicas que antes no estaban cubiertas.-

Cuando a los entrevistados se les hizo la pregunta correspondiente, manifestaron no tener más dinero luego de la obtención del préstamo, pero reconocen y valoran su incidencia, ya que luego de la recepción han podido emprender una actividad que les proporciona obtención de ingresos. Estos, aunque no son regulares, les permiten la mejor satisfacción de las necesidades básicas.-

En el caso de Mendoza, el sistema ha permitido mejorar las condiciones de vida de los usuarios, aún con mayor envergadura que la misma gestión empresarial. Por lo que se puede decir que posee un efecto coyuntural y relativo a las condiciones de producción, transformación industrial u oferta de servicios. Las que, si bien no provocan cambios estructurales en el funcionamiento de los emprendimientos, cumple una importante función social.-

El análisis arroja que la utilización de esta clase de financiamiento no genera expectativas de reinversión de excedentes obtenidos a partir del otorgamiento del préstamo. No obstante, se puede decir que el desarrollo futuro de la capacidad de inversión estará posibilitado por la permanencia de la institución y por el fortalecimiento de indicadores que tienen que ver con la duración del emprendimiento. La reincidencia en la operatoria, supuesta la reincidencia del prestatario en los préstamos, permitirá que llegue el momento en que los excedentes puedan ser reinvertidos en la actividad.-

En este sentido, también es importante remarcar que las trayectorias de las microempresas estudiadas son de reciente data (casi la mitad se ubica en los 5 años y el promedio es inferior a los 10 años), por lo que los primeros excedentes es probable que se destinen al equipamiento básico necesario. Esta aseveración encuentra alguna explicación en lo manifestado por un porcentaje significativo de encuestados, en el sentido de calificar satisfactoriamente el estado de la maquinaria y el capital fundiario.-

Por otra parte los beneficiarios consideran a la herramienta del microcrédito como la única alternativa posible de iniciación o desarrollo de una actividad empresarial y dado este carácter de exclusividad, no la evalúan en función de los costos financieros o los de transacción. Por lo tanto, en relación con la solicitud del préstamo, prima la necesidad de los beneficiarios antes que la racionalidad financiera.-

Aún así otorgan al microcrédito un carácter instrumental, manifestándose la necesidad de una mayor respuesta del sistema a los requerimientos específicos de la demanda.-

De este modo, los proveedores locales de microfinanciamiento deberían mostrarse sensibles a las particularidades del escenario en donde actúan, adaptando y complementando sus mecanismos de acceso al crédito con otras estrategias que favorezcan el funcionamiento institucional a través del abordaje de las problemáticas específicas, como por ejemplo la comercialización de productos.-

Uno de los problemas más acuciantes de este periodo histórico que vivimos, tanto en la Argentina, como en otros países no desarrollados del mundo, es el crecimiento de la pobreza. Una estrategia particular como es el microcrédito no es suficiente para aliviar un problema de causas múltiples, que más bien es el efecto de otros determinantes más estructurales. Probablemente uno de sus más altos valores radique en la potencialidad de disminución de las carencias de un sector de la población muy necesitado, pero está claro que no puede esperarse un método de alivio universal a las condiciones de pobreza de la población.-

De este modo, el camino que se vislumbra es fortalecer los instrumentos de este tipo, bajo un lineamiento que involucre al sector público, como al privado, en el diseño e implementación de acciones complementarias e integrales, que atiendan las particularidades de cada situación.-

Finalmente, puede reconocerse más de una dimensión del alcance del sistema de microcréditos, ya que su capacidad de impacto no está dado solamente por las cifras monetarias del crédito.-

El énfasis exclusivo en la asistencia financiera reduce el concepto de desarrollo social, convirtiéndolo en un elemento casi mecánico de promoción, al considerar que otorgando sumas de dinero en concepto de préstamos, por más flexibles que estos sean, se cumple con una misión de contribución al mejoramiento de las condiciones de los más desfavorecidos, y con esto, a un cambio total.-

Uno de los modos más contundentes para afrontar las crisis económicas, y por tanto sociales, es el fortalecimiento de lazos solidarios y la construcción de un tejido social más resistente.-

El desarrollo de las iniciativas de este tipo brinda a la sociedad la capacidad de conformar una red basada en su propia fortaleza, y con esto en su relativa independencia de condicionamientos exógenos.-

Fortalecer estos lazos, no es solo intentar un reaseguro ante situaciones críticas, sino también valorizar los aspectos más humanos de la sociedad, resignificando, por lo tanto, la potencialidad de la sociedad civil ante las estructuras del estado y del mercado. Y, en consecuencia, redefiniendo los caminos del progreso.-

El mecanismo de garantías que la operatoria instauró en Mendoza, tiene, sin duda, su efecto en esta dimensión. Ya que en la conformación de grupos solidarios se establecen responsabilidades compartidas y la construcción de un sujeto social colectivo que al reconocerse con similares situaciones e intereses encuentran, unos en los otros, la posibilidad de cooperación para la satisfacción conjunta de sus necesidades. Así se generan estudios solidarios que contrastan con la reproducción de los mecanismos individuales de promoción social tan típicos del desarrollo de otros tipos de economías. Se enfatiza en la acumulación de Capital Social como otra forma construcción de comunidades desarrolladas, no ya basadas en un asistencialismo estatal, sino en la movilización de los propios sujetos sociales.-

Los mecanismos armados para otorgar beneficios monetarios compensa algunas distorsiones sociales, pero son individualmente incompletos, debiendo fortalecerse en la medida en que pueden brindar a los individuos los recursos para su desarrollo, contribuyendo a su propia capacidad para gestionarlos, dando a cada uno los medios específicos para su supervivencia y progreso.-

Por lo tanto, la promoción de microemprendimientos como también la implementación de este tipo de estrategias crediticias contribuyen a superar las crisis mediante dos mecanismos complementarios; la asistencia financiera indispensable para la supervivencia, pero también, y no con menor importancia, una refundación de los mecanismos de acción de la sociedad, con miras a la consecución de metas destinadas a contener la pobreza, a través de gestiones solidarias.-

VII.- Testimonios

FUNDACIÓN ALDEAS GRAMEEN

Testimonio N°1: Centro Uspallata

.- Norma vive en Uspallata, departamento de Las Heras. Ha nacido en ese lugar y toda su infancia la vivió en las afueras del pueblo. Su familia está formada por 3 hijos y su marido, dos de los hijos quedaron al cuidado de ella desde muy chiquitos porque su mamá los abandonó.-

Uspallata es un pueblo de montaña, ubicado a 90 Kilómetros de la Ciudad de Mendoza. Es una zona militar, su población es de 2000 habitantes, siendo 1200 personas militares. La principal fuente de trabajo la genera el personal militar y sus familias y la segunda fuente de trabajo es el turismo.-

Norma es una persona muy callada, tímida pero con muchas ganas de lograr un trabajo independiente. Cuando decidió ingresar a un grupo para capacitarse en la metodología y así luego poder recibir un crédito en Grameen, Norma dedicaba muy poco tiempo para ella, no se arreglaba, ni compartía sus alegrías o problemas con nadie ya que pensaba que ella no podía tener amigas. Desde el principio ingresó con muchos temores, principalmente tenía miedo de no poder trabajar en grupo, pero sus compañeras siempre confiaron en ella. Sus ganas de trabajar y la predisposición en todo momento ayudaron a que con el paso del tiempo Norma confiara un poco más en ella. El grupo decidió luego de un tiempo de trabajo elegirla como coordinadora, ella por supuesto se negó, pero la decisión del grupo y las justificaciones fueron más fuertes y Norma lo intentó. A lo largo del año fue descubriendo que también podía ser responsable de supervisar y coordinar un grupo, por supuesto no lo logró totalmente pero su esfuerzo tuvo grandes satisfacciones. También con el correr del tiempo comenzó a arreglarse un poco más, en todas las reuniones estaba bien peinada y con un poco de maquillaje.

Su proyecto estaba dividido en dos: por un lado realizaba venta de empanadas (comida típica) los fines de semana o a pedido un día especial, y por otro lado realizaba lavados a personal militar durante toda la semana. Su crédito lo invirtió en materia prima para ambos proyectos. Al principio ambos proyectos funcionaban muy bien, en septiembre de 2001 se produjo una baja importante de personal en el ejército debido a la situación económica que comenzaba a tener el país, como consecuencia el proyecto de lavado fue decayendo, Norma intentó extender sus lavados a otros ámbitos como hoteles o restaurantes pero ya había otras personas que realizaban el trabajo. Por otro lado al producirse una baja importante en los sueldos de los empleados del Ejército los pedidos de empanadas también comenzaron a reducirse. Frente a esto Norma intentó vender otros alimentos más básicos como por ejemplo pan casero, pero eso sólo tuvo efecto durante un tiempo. Su grupo y ella fueron disminuyendo sus ingresos en los proyectos.-

A pesar de la situación económica Norma, junto a su grupo, terminó de pagar su crédito.

Testimonio N° 2 : Centro Barrio La Gloria

El barrio de La Gloria queda a 7 kilómetros de la Ciudad. Es un barrio con una gran población y con grandes peligros de seguridad.

Andrea tiene 28 años, está casada y tiene 4 hijos: de 9, 7, 6 y 1 año. Vive en el barrio hace dos años, el primer año alquiló una casa. Su marido es electricista y trabaja en la casa arreglando autos; hace más de un año que está desempleado.

Cuando recibió el crédito lo invirtió en cotillón y regalería. Andrea tiene muchas habilidades para las manualidades. Su emprendimiento marchaba muy bien hasta que un día hubo un incidente violento entre algunos grupos de delincuentes que viven en la zona. El lugar donde ella vivía se convirtió en un peligro para sus hijos y decidieron mudarse de casa. Pasaron por muchos lugares durante un tiempo sin lograr un hogar seguro y estable. Su proyecto también estaba en peligro, su grupo trató de apoyarla siempre y crearon diferentes posibilidades, como por ejemplo todas comenzaron a vender alfajores caseros para que Andrea tuviera una entrada segura durante ese tiempo.-

En la actualidad Andrea ha logrado establecerse en una casa de barrio y frente a la necesidad de empezar de nuevo con su proyecto, su grupo decidió prestarle parte del fondo de ahorro grupal o fondo de reserva, y con el dinero recibido pudo colocar un kiosco anexándole el cotillón que aún tenía.-

Gracias al esfuerzo, constancia y creatividad de todo su grupo y la predisposición al cambio y al trabajo que tiene Andrea, ella ha podido salir adelante nuevamente. Cabe destacar que siempre cumplió con el pago de las cuotas a pesar de la situación que estaba viviendo.

Junto a su grupo, están progresando e incentivando a nuevas personas a confiar en ellas mismas y a animarse a ser protagonistas del cambio, logrando metas que antes creían inalcanzables.-

Testimonio N° 3: Centro Palmira

Dora vive en Palmira, Departamento de San Martín. Tiene 9 hijos, los cuales viven con ella, tres de ellos están casados y con hijos. Tiene a su cargo dos nietos que una de sus hijas abandonó hace años.-

Vive con su marido hace 32 años, y a lo largo de la vida han vivenciado muchas cosas. Dora ha denunciado a su marido por maltrato más de cinco veces y ha intentado dejar la casa junto con sus hijos muchas veces; pero siempre ha empezado de nuevo. Su marido es muy agresivo y alcohólico.-

Dora es una persona que ha trabajado durante toda su vida en actividades rurales, arando, sembrando, cosechando. Durante cinco años ha vendido, de manera ambulante, diferentes condimentos para comidas, frutas secas, huevos, aceitunas; siempre dependiendo del revendedor.

Dora se acercó a Grameen con la esperanza de poder tener un proyecto gracias a su esfuerzo y trabajo y así lograr por primera vez la independencia laboral.-

Su grupo fue el primero en recibir los créditos en esa zona y Dora fue la primer prestataria del lugar. Al principio ella y su grupo demostraron ser responsables y personas emprendedoras, pero luego de unos meses comenzaron a tener problemas grupales y uno de los motivos era que ya no podían seguir ocultando mentiras.-

Dora tuvo problemas familiares con sus hijos, quienes consumían la mercadería que estaba destinada a la venta. Frente a este problema su grupo decidió colocar la mercadería en una habitación con llave, pero luego de un tiempo sus hijos rompieron la puerta; y frente a esto decidieron retirar la mercadería de la casa y ponerla en la casa de la coordinadora. Funcionó al principio, pero nuevamente su familia actuó de manera agresiva y Dora decidió llevar la mercadería a su casa.-

Nunca se pudo hacer una supervisión en el domicilio, ni un balance del proyecto porque la familia no dejaba entrar al gerente de centro. Sólo la coordinadora podía revisar la mercadería y semana a semana disminuía notablemente.-

Por otro lado, Dora tenía problemas de administración del dinero, ella siempre expresaba que como son muchos en la casa, pocos trabajan y ella sufre mucho porque es la única “que lleva el plato de comida a la mesa”. Entonces cuando comenzó a ver que su proyecto le daba ganancias importantes en lo primero que pensaba era en comprarle, a sus hijos menores y nietos a cargo, ropa y calzado. Frente a este problema el grupo decidió que todas las mañanas Dora pasara por la casa de la coordinadora y mostrara la mercadería y luego al finalizar el día que realizara la rendición de dinero. Esto le permitió ahorrar una suma importante de dinero, pero cuando su familia estuvo en conocimiento perdió el dinero.-

Dora, al retirarse de Grameen expresó que había aprendido mucho pero que su forma de vivir y su familia eran muy difíciles de cambiar, casi imposible. No quiso retirarse sin entregar su bicicleta de tres ruedas, la cual la había adquirido gracias al crédito. La entregó para que el centro pudiera hacer algo para cancelar su deuda.-

Dora regresó al mismo lugar que antes, luchando día a día con los usureros del mercado, ella no pudo permanecer en un grupo Grameen, cuyas exigencias no podía ni quería cumplir. A partir de esta experiencia el centro Palmira comenzó a replantearse la función del grupo y los objetivos que debe tener cada prestataria.-

FUNDACIÓN EMPRESAS DE MENDOZA

Testimonio N° 1:

Julio Z. Tiene una rotisería con Mónica, su mujer. Armaron un grupo con otros tres amigos del barrio que tienen otros negocios también, y lo bautizaron "La Cuadra". Cada microempresario puede pedir desde 300 a 2.000 pesos, de acuerdo con su capacidad de pago. Julio pudo pedir \$ 500 y con ese pequeño capital "a pesar de la recesión y de que agosto ha sido muy malo hemos podido aumentar un 30% las ganancias. Es como una inyección de plata para comprar más mercaderías, pintar, comprar estanterías; lo tomamos como un incentivo para no bajar los brazos"

Testimonio N° 2:

Algo parecido le pasó a Rosa L. Y a su mamá, Hilda. Con un Mini Market en el Departamento de Guaymallén, pidieron el crédito con un grupo de amigas. . "tienen que ser de confianza, porque así uno se asegura que todos van a cumplir", explica Rosa. Para ellas fue posible ampliarse un poco y comprar artículos de librería, "que siempre se venden en época escolar".-

Al igual que Julio en la rotisería, Rosa aporta \$ 5 por día, para que al terminar la semana reúnan la cuota. "así no se siente, y ahora esperamos terminarlo pronto para poder pedir otro crédito":

En pequeños montos se cumple la observación económica que descubrió el economista de Bangladesh, Muhammad Yunus en la década del 80. Prestar dinero a los sectores más pequeños de la economía no solo funciona bien para aumentar el Capital de Trabajo, sino que alcanza altas tasas de devolución. A diferencia de otros créditos, este sistema se basa en la solidaridad del grupo y, está abierto, incluso, a los que no son parte de la economía formal.(Diario uno 20/08/00)

"Mientras el microempresario siga siendo un ilegal y se lo siga marginando de todo tipo de servicios como la capacitación y la asistencia financiera, no vamos a dejar de producir desocupación" Opina Fernando Mercau, asesor del FONCAP, después de haber conocido los resultados del sistema en otros países de América Latina" (Diario Uno, 20/08/00).-

IX.- Metodología

Para realizar el presente trabajo se han realizado tareas de campo directas, derivadas e indirectas.-

Las directas han sido realizadas por quien suscribe el presente trabajo, a través de las correspondientes visitas a las instituciones de microcrédito de la región. Se entrevistó a los principales operadores de cada una, a sus autoridades, y se obtuvieron en ese marco, a los principales testimonios.-

En lo indirecto, y por razones de oportunidad y superposición en tiempo y espacio, se pudo acceder (como docente de la institución) a la documentación base del invaluable trabajo realizado, en el ámbito de la Universidad Nacional de Cuyo, por parte de becarios del FONCAP en convenio con aquella Institución educativa, sobre el tema “Caracterización Socioeconómica de la población beneficiaria de microcréditos en Mendoza. Análisis de su impacto socio productivo en microemprendimientos.”.-

Al respecto y a efectos de presentar la base metodológica del mismo, se transcriben algunas expresiones:

“Los datos cuantitativos reflejan el comportamiento de las variables estudiadas en una población, pero no son explicativas respecto de las causas que dan origen a esos comportamientos, ni en la conformación de las circunstancias que posibilitan un acontecimiento específico de los fenómenos sociales. . .Por lo tanto se ha propuesto trabajar para este estudio con una complementación metodológica que incluye técnicas cuantitativas de recolección de datos y estrategias cualitativas de acercamiento a los fenómenos en estudio. . .”.-

“El trabajo se complementa con los resultados de la aplicación de métodos cualitativos de recolección de información que clarifican las percepciones de los actores del sistema de microcréditos sobre la incidencia de este, tanto en sus niveles de vida, como en la estructura productiva o comercial de sus emprendimientos”.-

“Con la metodología propuesta se ha pretendido dar cuenta de una realidad compleja en las que las concepciones por parte de los beneficiarios acerca de las características de la operatoria (flexibilidad, conveniencia, adaptación a sus necesidades, etc.) condicionan el comportamiento efectivo de los solicitantes, y por tanto, son determinantes de los datos estadísticos que resulten de las mediciones de sus acciones efectivas, puesto que éstas dependen, en una medida, de estas opiniones y percepciones.”.-

“En el caso del relevamiento cuantitativo, se aplicó un cuestionario, de aplicación directa, compuesto por una gran mayoría de preguntas cerradas y precodificadas. El mismo fue aplicado a una muestra de 59 casos distribuidos en el Gran Mendoza. Los datos que se presentan en el informe son por lo tanto primarios y surgen del trabajo de campo con este instrumento.”

“En relación con las estrategias cualitativas, estas se llevaron a cabo, mediante entrevistas efectuadas a distintos actores del sistema, incluyendo beneficiarios responsables de la operatoria y funcionarios del sector público.”

Los datos derivados de la aplicación de estas técnicas son utilizados para efectuar comparaciones entre la percepción de los destinatarios del préstamo y los delineadores y ejecutivos de las políticas; y tienen la finalidad de conocer la distancia existente entre las condiciones de la oferta y de la demanda.”

IX.- Bibliografía y Documentación

.- Eisenchlas, Paula Soledad, "Caracterización socioeconómica de la población beneficiaria de microcréditos en Mendoza. Análisis de su impacto socioproductivo en microemprendimientos", en Universidad Nacional de Cuyo. Convenio con FONCAP S.A. Programa de Becas de apoyo a la investigación, (3ª convocatoria 2000 – 2001), 122 págs.

.-Carpintero, Samuel, "Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina", (Bilbao, España, 1998), 181 págs.

.- Casaburi, Gabriel y Angelelli, Pablo, "Estrategias de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas", en Instituto para el estudio de la realidad argentina y latinoamericana (IERAL) de la Fundación Mediterránea, (Bs. As., EUDEBA, 2001), 173 págs.

.-Ramirez, Irma G., Sincosky Teodoro y Zamora, Víctor A., "Las Microfinanzas", en XVII Jornadas Nacionales de Administración Financiera, SADAF, Córdoba, Argentina, 1997. Ponencia de la Universidad Nacional de la Patagonia.-

.- Fundación Aldeas Grameen, Chacras de Coria. Mendoza. Entrevistas personales y página Web (sitio: w.w.w.grameenmendoza.org).-

.- Fundación Empresas de Mendoza. "Juntos", entidad de microcréditos. Entrevistas personales y documentación.-

.- Yunus, Muhammad, "Hacia un mundo sin pobreza", trad. Pablo Azócar, (Ed. Andrés Bello, Chile, 1998), 333 págs.-

.- Diarios y revistas de la Región: Los Andes, UNO, y Revista El Sol. Publicación de artículos específicos.-

.- Vicente, Miguel Ángel y otros, "Técnicas de Gestión para microempresarios. Herramientas para la labor diaria", (Ed. Osmar D. Buyatti, Bs. As., 1999), 479 págs. Los autores son docentes de la Universidad Nacional de la Patagonia y la Universidad Nacional de Buenos Aires. República Argentina.-

XI.- Índice

MICROFINANZAS EN LA REGIÓN

MENDOZA. ARGENTINA

Trabajo final

	Página
I. Prólogo	2
II. Introducción	3
III. Instituciones de Microfinanzas	3
1. Diagnóstico	3
2. Objetivos	5
3. Principales Instituciones de la Región	5
IV. Beneficiarios del Sistema en la Región	7
1. Mercados pretendidos desde la oferta de microcréditos	7
a. Fundación Aldeas Grameen	7
b. Fundación Empresas de Mendoza	8
2. Caracterización de la población beneficiaria del sistema	8
3. Caracterización de los emprendimientos	10
V. El Microcrédito, como herramienta, en la Región	11
1. Enfoque de las microfinanzas	11
2. Beneficios y costos sociales	12
a. Beneficios sociales	12
aa. Profundidad social y particular	13
bb. Tamaño del préstamo	14
cc. Amplitud de la cobertura	15
dd. Duración de la cobertura	15
ee. Alcance de la cobertura	16
b. Costos del sistema	16
3. Elementos de los programas de apoyo. Metodología de cada Institución	17
a. El crédito	17

b. La capacitación	18
c. La asesoría	20
VI. Impacto del microcrédito en la región	20
1. Impacto en la microempresa	22
2. Impacto en las condiciones de vida de los beneficiarios de la región.	24
3. Impacto del sistema en la construcción de capital social	25
VII. Conclusiones	26
VIII. Testimonios	31
IX. Metodología.	34
X. Bibliografía y documentación	36
XI. Índice	37
XII. Anexos	39

ANEXOS

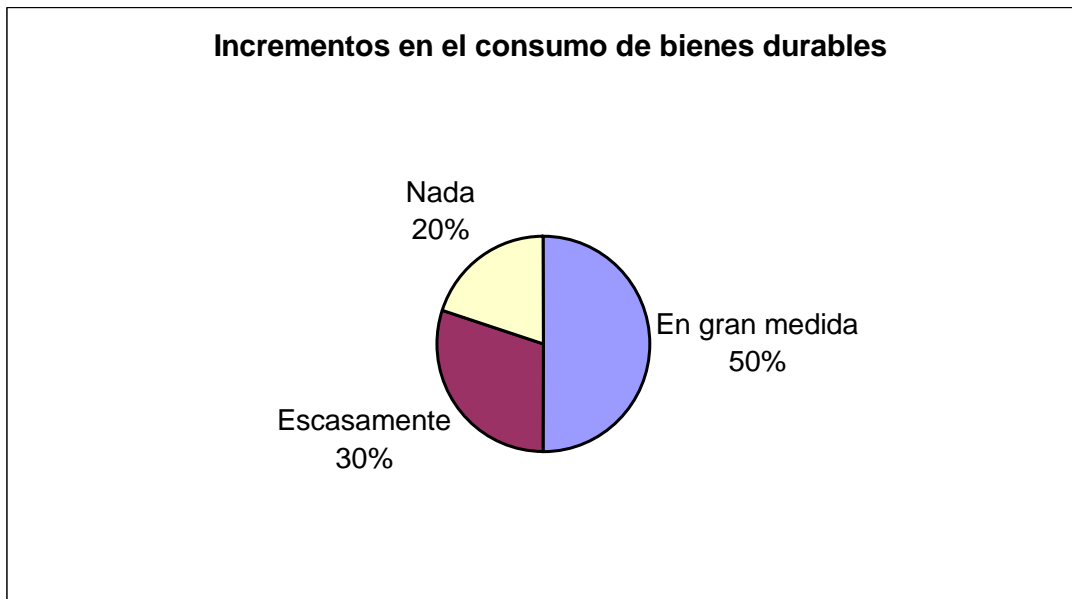
ANEXO 1

Indicadores	Clasificación			Total de casos
	En gran medida	Escasamente	Nada	
Aumento en:				
Puestos de trabajo generados (incorporación de mano de obra extrafamiliar)	0	2	8	10
Puestos de trabajo generados (incorporación de mano de obra familiar)	1	2	7	10
Ocupación remunerada de mano de obra familiar	0	0	10	10
Nivel de ingresos	2	3	5	10
Producción o ventas	2	4	4	10
Inversiones	2	5	3	10
Mejoras en:				
Reducción de las condiciones de precariedad laboral	3	2	5	10
Contribuciones impositivas	1	5	4	10
Mejoras fundiarias	3	3	4	10
Renovación o adquisición de maquinaria	5	3	2	10

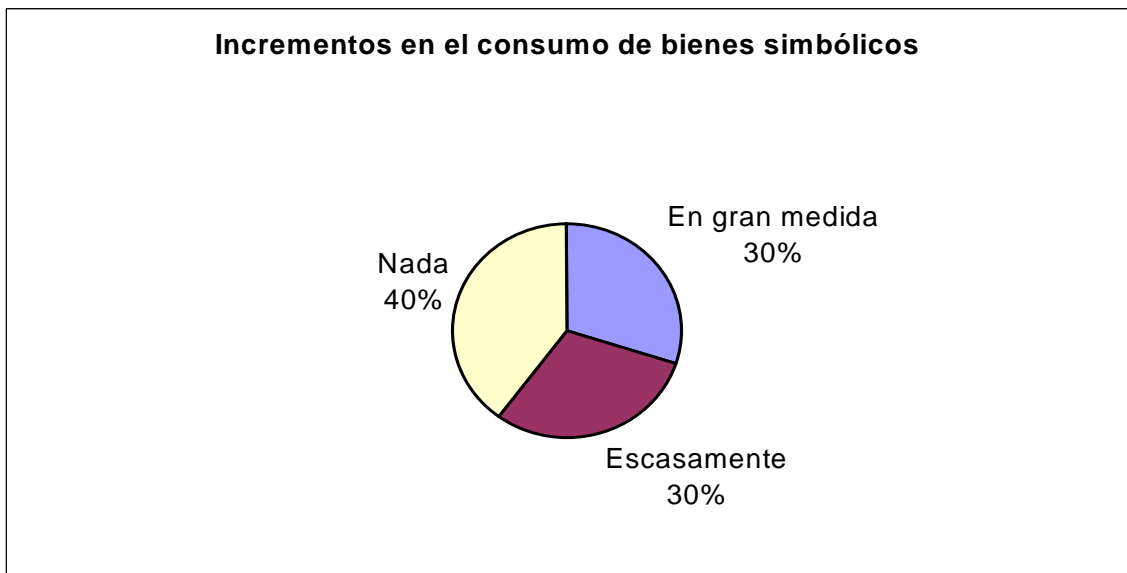
ANEXO 2

Indicadores	Clasificación			Total de casos
	En gran medida	Escasamente	Nada	
Aumento en:				
Bienes simbólicos	3	3	4	10
Bienes durables	5	3	2	10
Bienes de lujo	4	2	4	10
Servicios	4	3	3	10
Incrementos o mejoras en:				
Acceso a sistemas de cobertura social	2	-	8	10
Satisfacción de necesidades básicas	5	3	2	10
Capacidad de ahorro	1	1	8	10

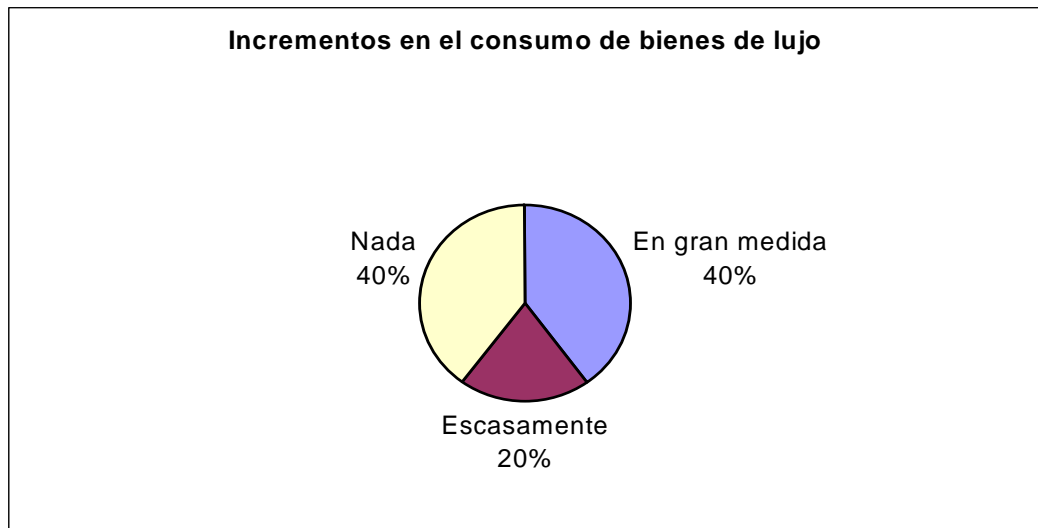
ANEXO 3



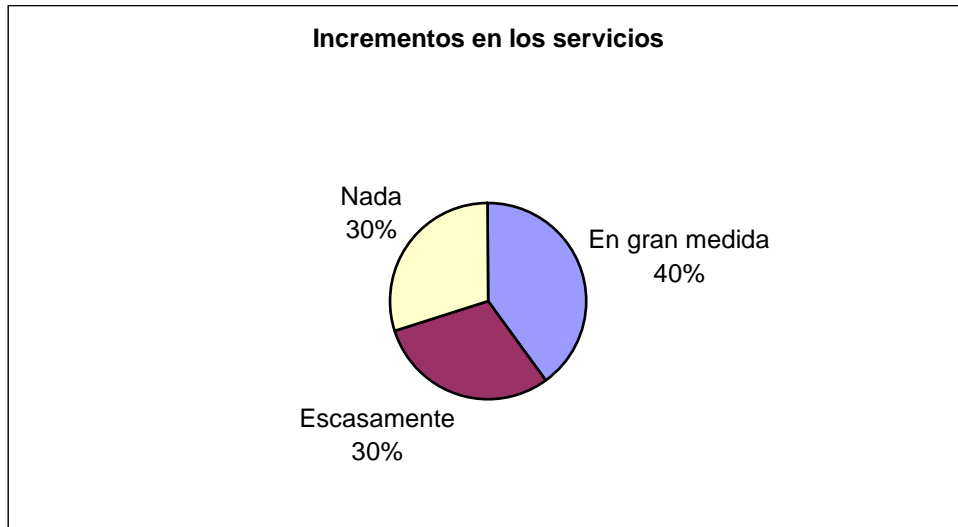
ANEXO 4



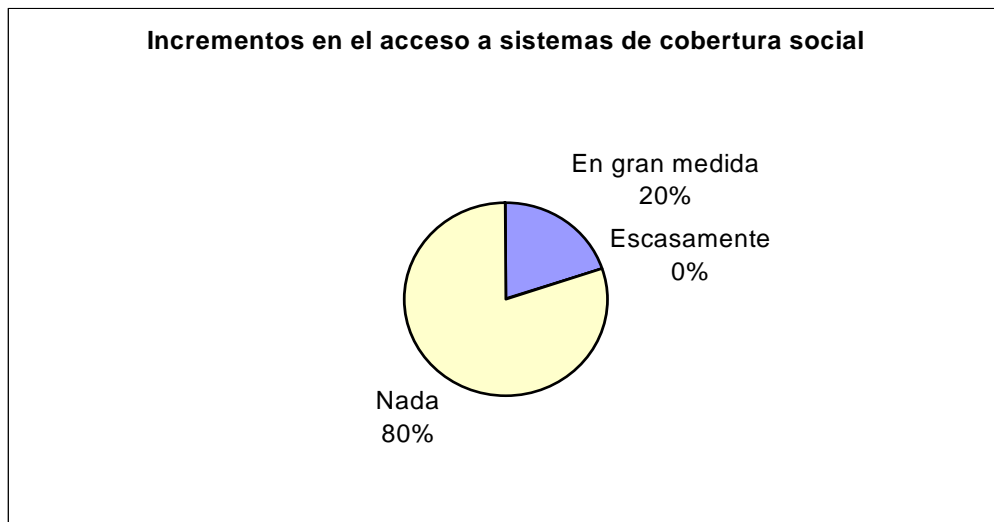
ANEXO 5



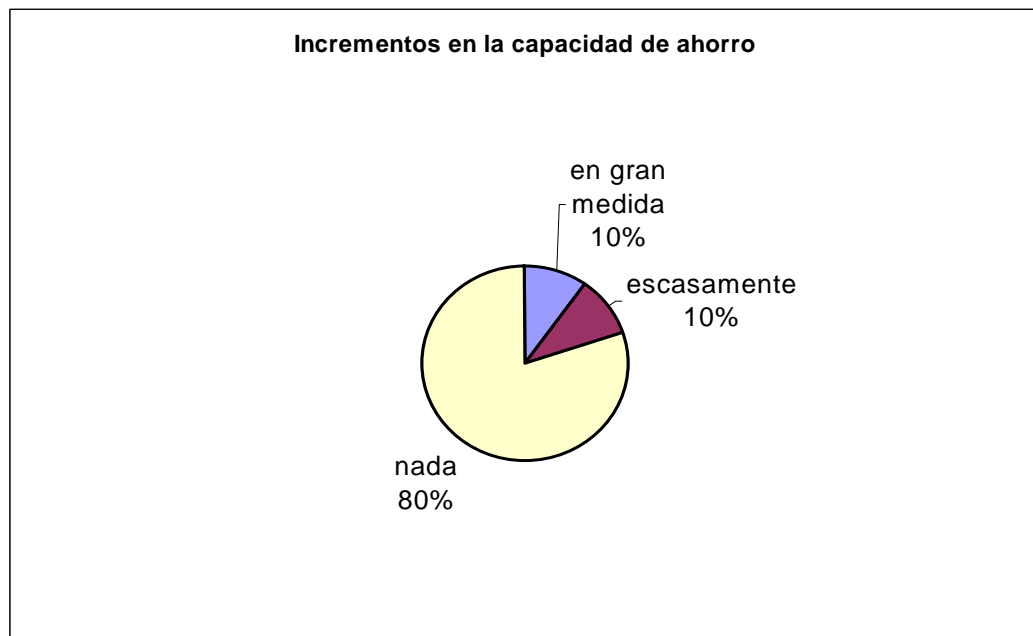
ANEXO 6



ANEXO 7



ANEXO 8



ANEXO 9

