
Microcrédito: ideología, metodología y política El caso argentino

Emilio Pauselli¹, 2012

| | |
|--|----|
| 1. Prólogo..... | 2 |
| 2. Los 90 y el neoliberalismo..... | 2 |
| 3. La ley 26.117 y la regulación del precio..... | 3 |
| 4. Metodología e ideología | 5 |
| 5. Un nuevo paradigma del microcrédito | 7 |
| 5.1. Microcrédito y desarrollo | 7 |
| 5.2. Microcrédito y organización popular..... | 8 |
| 5.3. Microcrédito y microfinanzas | 10 |
| 5.4. Papel de los organismos político-técnicos | 10 |
| a) Trabajo con organizaciones sociales existentes..... | 11 |
| b) Desarrollo de productos..... | 12 |
| c) Gestión de fondos | 12 |
| d) Sostenibilidad financiera | 13 |
| 6. Y ahora: ¿a qué santo le rezamos?..... | 13 |

¹ Consultor de empresas en recursos humanos -asociado a Consultora Factor-, asesor de organismos públicos nacionales e internacionales en desarrollo con equidad -asociado a Red Poleas- y orientador de ONGs y grupos comunitarios en la creación de estrategias productivas sustentables. Sobre este último tema acaba de publicar el libro *La cultura del trabajo y la danza de la lluvia*, Editorial Nuevo Hacer, Buenos Aires, 2011.

1. Prólogo

Siempre creemos que el debate sobre el “microcrédito” ya está agotado; que hay suficientes evaluaciones, opiniones y posiciones al respecto; que lo que había que escribir ya se ha escrito. Pero parece que no es así: recibimos regularmente demandas de enfoque sobre este tema, tanto de organizaciones comunitarias, ONGs dedicadas a la actividad y organismos del Estado que cifran expectativas en los efectos inclusivos que se atribuyen a estas prácticas.

Así que al redactar estas líneas sentimos que vamos a volver a repetir cosas ya dichas y que, en términos generales, vamos a aburrir al lector interesado. Por otra parte, recibimos noticias de resultados poco exitosos relacionados con el microcrédito: nulo impacto en la vida económica y social de las personas que reciben estos créditos, carteras que se desarrollan con lentitud y envejecen rápidamente acumulando incobrables en progresión geométrica y, quizás lo más penoso, valiosos esfuerzos de personas relacionadas a estas prácticas – muchas de ellas militantes sociales – que no obtienen un mejor resultado en orden a la inclusión social esperada de la población destinataria.

¿Es posible que los servicios de microcrédito tengan otro destino? Sin duda sí, pero es necesario salir de un paradigma que ha sido acuñado como parte de las corrientes neoliberales que asolaron la región en la última década del siglo pasado. Hoy nuevos actores políticos arrastran como rémora incrustada en estas prácticas aquellas ideas y, sin poder avanzar, se acercan a un naufragio anunciado – cuando no ya producido y disimulado por el aporte de nuevos fondos “frescos”.

Estas líneas tratan de ser un aporte a esas nuevas intenciones que recorren la región y presentarán como afirmaciones centrales las

siguientes: a) la llamada “metodología” del microcrédito no es neutral y es complemento obligado de la ideología neoliberal; y b) el dispositivo organizacional de las IMF (Instituciones de Micro Finanzas) o instituciones especializadas en microcrédito (Bancos de la Buena Fe, otras) se funda en la matriz de intervención social modelada por el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo en los últimos 30 años.

Si logramos persuadir al lector de estas dos modestas tesis, sus corolarios serán que hay que modificar totalmente la metodología asociada al microcrédito y dejar en el olvido la creación o especialización de instituciones que en campo desarrollen esta actividad.

Finalmente, algunos conceptos los presentaremos de manera más que resumida, entendiendo que han sido tratados en extensión en otros artículos relacionados con el tema².

2. Los 90 y el neoliberalismo

La creencia de que en la última década del siglo XX hizo su aparición en la región – y en la Argentina en especial – el ideario neoliberal como un trueno en un cielo despejado es, claramente, falsa. Dicha hegemonía se fue construyendo sobre diversas derrotas sufridas por el campo popular que, además de eliminar a muchos de sus representantes, deterioró las organizaciones del pueblo y debilitó las tradiciones de solidaridad y ayuda mutua de nuestras

² Supondremos que el lector tiene noticia o puede tenerla si lo desea de los siguientes artículos: *Microfinanzas vinculadas al desarrollo de población pobre y excluida: otra visión*, Villarraga y Pauselli, 2006; *Microfinanzas: ¿lucha contra la pobreza o bancarización de la informalidad latinoamericana?*, Pauselli, 2008; *Microcrédito: una industria sin clientes*, Pauselli, 2005. De no poder conseguirlos, solicitarlos a redpoleas@gmail.com.

comunidades³. Individualismo y competencia fueron los nuevos valores pregonados como factor de progreso e ingreso al futuro.

El tema que tratamos es parte también de este proceso. Hagamos un poco de historia del microcrédito: en América Latina han existido, y existen aun, diversas maneras de financiamiento popular como el “pasanaco” en Bolivia, las “roscas” en México, las “cadenas” y las “natilleras” en Colombia, las “vaquitas” en Argentina y Uruguay, las “cajas de crédito” y los “fondos rotatorios comunitarios” en diferentes regiones de América, así como muchos servicios ofrecidos por cooperativas de producción para financiamiento de insumos, de procesos de producción y de comercialización, entre otros.

Las maneras más desarrolladas de financiamiento popular fueron destruidas o seriamente limitadas durante los procesos represivos desatados en el continente durante los 70 y los 80 del siglo pasado. Así, desaparecieron en la Argentina la tradición de financiamiento desarrollada por las Ligas Agrarias en el noreste argentino, junto con la desaparición de las propias Ligas Agrarias y sus dirigentes. Un movimiento de raíz popular como el de las Cajas de Crédito fue acorralado legalmente en la época de Martínez de Hoz a partir de la Ley de Entidades Financieras del año 1977⁴ (n° 21.526); algunas desaparecieron y la mayoría se transformaron en Bancos, siguiendo luego el proceso de concentración de toda la economía capitalista. Habrán visto que en la crisis del 2001 la Banca

³ Las denominaciones “pueblo”, “campo popular”, “organizaciones populares” y otras que algún lector pueda encontrar “anticuadas” son una opción epistemológica que elige el autor.

⁴ Esta ley aun se encuentra vigente. Existen diversos proyectos en el parlamento para modificarla pero no hay una agenda cierta para su concreción.

Cooperativa defraudó a los ahorristas como el resto de los bancos comerciales, no protegió los ahorros del pueblo⁵.

En fin, que las microfinanzas no son un invento de los 90 liberales: ya habían sido inventadas hacía rato por el pueblo. Lo que ocurre en los 90 es que, dentro de la hegemonía del ideario neoliberal, se toma el control ya total sobre este tipo de iniciativas y se lo transforma en un negocio para el capital. Se naturaliza la idea de que minorizar crédito permite la incorporación de las personas pobres al mercado y que este, distribuyendo premios y castigos, contribuirá a la inclusión social y a la superación de la pobreza. Con fondos destinados al desarrollo, se financia la expansión de servicios financieros a segmentos sociales donde los bancos aun no podían obtener ganancias. En fin, que hablar de estas cosas hoy es como hablar de fútbol con el diario del lunes. Claro que hay todavía muchas operaciones de microfinanzas cuya lógica es enriquecerse a partir de los pobres, algunas de esas operaciones también se desarrollan en la Argentina, todavía con impunidad.

3. La ley 26.117 y la regulación del precio⁶

Este es el mérito de la Ley de Promoción del Microcrédito sancionada en Argentina con el n° 26.117, que introduce la idea de que el microcrédito en tanto crédito de fomento social debe tener un precio subvencionado. Otros países, como Chile, resolvieron hace

⁵ Queridos amigos de esas instituciones bancarias me informan que en el 2001 ellos estaban en condiciones de devolver los ahorros dada su sana administración, pero que no lo pudieron hacer porque eso hubiera desarticulado el sistema financiero. ¿Qué decir? Cada cuál elige con quién articular y a quién desarticular.

⁶ Estas ideas fueron presentadas por el autor en el Primer Congreso Latinoamericano de Microcrédito y Economía Social, Buenos Aires, Noviembre del 2010.

años el problema del abuso de los pobres regulando las actividades de las IMF. Claro que las visiones noventistas del microcrédito se ensañarán diciendo: “eso no es sustentable”; “para los bancos chilenos la actividad de microcrédito fue y es marginal y por eso pueden trabajar con una tasa limitada”; “en la Argentina el acceso a tasas subsidiadas depende del volumen de fondos asignados por el Estado y no del libre juego del mercado”. En fin, la machacona creencia de que es la economía la que crea la sociedad, ignorando el hecho – por demás evidente – de que es la existencia de una sociedad humana la que permite la economía.

Claro, son creencias. Unas que plantean la categoría de mercado como panacea del desarrollo social. Otras que imaginan que el Estado y las organizaciones populares, como expresión de los intereses de la sociedad, tiene algo que decir al respecto. Vayamos por partes: la ley del mercado es la misma que la del océano: el pez grande se come al pez chico. La pobreza y la exclusión de los consumos básicos son un resultado del funcionamiento del mercado y no un defecto del mismo. Millones de seres humanos sin trabajo a lo largo del mundo nos hacen reflexionar sobre la irracionalidad del modelo de “competencia” como base del progreso humano⁷.

A los que demandan que el Estado no intervenga en el mercado subsidiando el microcrédito destinado a las franjas más vulnerables de la sociedad, no les parece mal la injerencia del Estado cuando este favorece a los que ya normalmente obtienen inmensas ganancias en este sistema. Un ejemplo: parece que está “mal” que el Estado argentino destine 100 millones de pesos (u\$s 25 millones) cada tres años al microcrédito con tasa controlada, serían algo así como 8 millones de dólares por año. Pero está “bien” que pague 32,5 millones de dólares por año (130 millones de pesos) en concepto de

⁷ Consultar sobre este tema *La cultura del trabajo y la danza de la lluvia*, Pauselli, 2011. Buenos Aires, Editorial Nuevo Hacer.

compensación por flete a los grandes sembradores de soja. Allí, por alguna razón, hay que hacer una excepción: si sembrar soja en Salta no es rentable, allí no hay que dejar funcionar al mercado y que ese capital se oriente a cultivos razonables para la zona; por el contrario, el Estado debe asistirlo para que su soja llegue al puerto como si hubiera sido cultivada en Buenos Aires o Santa Fe. O el auxilio a empresarios incompetentes. O reintegro por exportaciones mineras, concesiones ferroviarias, otros beneficios. Ustedes conocerán sus propios ejemplos de cómo parece normal que el Estado subsidie al capital. Pero si subsidia al microcrédito, ¡ojo!, ahí se pone en riesgo al sistema y a la libertad.

Pero aunque la ley 26117 ha tenido el mérito de romper el tabú del precio del microcrédito, no ha logrado salir del paradigma que asocia microcrédito con superación de la pobreza a través del mercado entendido como la lucha de todos contra todos. Como marco general, diremos que la pobreza es un fenómeno multicausal, no es impactable a partir de intervenciones simples. La expresión de que “siempre ha habido pobres” expresa una verdad que no se puede ocultar; los que trabajamos en temas de desarrollo humano lo que no queremos aceptar es el final de esa frase, que “siempre los habrá”. Educar es importante, enseñar oficios también lo es, desarrollar tecnología por supuesto, acceso a crédito obvio: pero aun todo eso sumado no alcanza para alterar las condiciones de pobreza en América Latina. Porque la pobreza es el resultado de las asimetrías de poder entre distintas personas y grupos de personas y, si esa brecha de poder no se reduce, tampoco será posible reducir la pobreza.

América Latina no “es pobre”, en América Latina hay pobres. La pobreza no es un fenómeno natural, es el resultado de la manera en que cada sociedad produce riqueza. A principios de los 70 la relación entre el decil que más ingresos tenía en la Argentina y el

de menores ingresos era de 7 a 1; en el 2001 esa relación llegó a 41 a 1⁸. ¿Qué había ocurrido en el medio? Treinta mil desaparecidos y una sociedad resultante permeable al discurso neoliberal que recién en la última década está retomando, de a poco, la reflexión política sobre los modelos de desarrollo.

4. Metodología e ideología

La ideología de mercado dio lugar a una metodología correspondiente: el microcrédito debía ser destinado a individuos que tuvieran emprendimientos. Estos, incorporando capital a los mismos, si eran eficientes irían evolucionando en el mercado y de esa manera incluyéndose socialmente.

Si el resultado final de esa operación así concebida no fuera el deseado, eso, claro está, no cuestionaba de ninguna manera la corrección de las hipótesis iniciales. Es probable que esos sujetos de crédito necesitaran capacitación adicional, o mejorar su actitud hacia el trabajo, cambiar hábitos o – como investigaba en una oportunidad una consultora internacional del ramo – dejar de tener amantes extramatrimoniales que, como todos sabemos, aumentan los gastos del microempresario disminuyendo su rentabilidad.

Para ese proceso de minorización del crédito era evidentemente necesario contar con organizaciones especializadas. Estas, que en un principio fueron ONGs con vocación social, para permanecer en la actividad rápidamente se transformaron en organizaciones con un grado de profesionalización importante en dos direcciones, a saber: por un lado, convocando cada vez más especialistas en temas financieros para optimizar el acceso y manejo

⁸ En la actualidad, luego de nueve años consecutivos de crecimiento ininterrumpido de la economía, esa relación está aproximadamente en 34 a 1.

de estos nuevos mercados (los pobres) y, por otro, con personal de campo que comprendiera la especificidad de “estos clientes” y supiera vender estos servicios.

Muchas organizaciones que en la Argentina se han sumado en estos últimos años a brindar servicios de microcrédito desde un enfoque de promoción social, han heredado y aceptado acríticamente esta manera de organizar la prestación de servicios microfinancieros. Así, es necesario “especializarse” – la sigla IMF representa bien esa especialización dentro de la industria, otras denominaciones como Banquito se adaptan mejor a estos nuevos efectores de servicios – y contar con “asesores de crédito”, clave para el manejo de “la cartera”, la “colocación” y el “control de la mora”. El que no hace todo eso claramente no tiene nada que hacer en el mundo del microcrédito.

Si resulta inmensamente trabajoso colocar los fondos disponibles no es porque el dispositivo general presenta una disfunción estructural, es que los asesores de crédito no hacen bien su trabajo. Si se puede realizar el gráfico de la evolución de la mora de los años siguientes antes de que ocurra tampoco se debe a que quizás ese dinero no produce el efecto esperado en esos emprendimientos: probablemente las personas que los recibieron los utilizaron para otras cosas o, simplemente, no tienen voluntad de reintegrarlos (y una vez más esto habla del penoso desempeño del “asesor”).

Estamos como en la competencia de remo entre dos equipos conformados cada uno por diez personas: mientras el equipo A estaba integrado por un Director de equipo y 9 remeros, el equipo B contaba con un Director, un Subdirector, un Responsable de RRHH, un Analista de Rendimiento, dos Profesores de Educación Física, un Utilero, un Encargado de Prensa, un Experto en Comunicación Interna y un remero. El equipo A ganó con comodidad la prueba. El

equipo B analizó las causas de la derrota y... despidió al remero por falta de actitud.

Pero: ¿cómo pudo pasar que nuevos enfoques políticos mantuvieran intactas las prácticas que derivaban de aquellos enfoques neoliberales? Es probable que esto haya ocurrido porque la llamada “metodología del microcrédito” está dentro de un paradigma mucho mayor y aún poco cuestionado en la región.

Ese paradigma es el de que la relación Estado-Individuo es la mejor manera de impulsar el progreso social y el perfeccionamiento del rol del Estado. Dentro de este paradigma, entonces, las personas dejarían de depender de los punteros políticos, las iglesias, los gobernantes locales, y podrían acceder directamente al ejercicio de sus derechos. La tarjeta magnética individual para cobrar distintos subsidios sociales sería lo más avanzado en esta materia.

El acceso de los individuos a diversas prestaciones del Estado, al no estar mediado ya por ninguna instancia organizativa, se expresa en algo tan “neutro” y “justo” como “el requisito”. El que cumple está adentro, el que no cumple está afuera y no hay derecho al pataleo. Y si no me llevo bien con mi gobernador no importa, si me toca, me toca, ya que el que evalúa mi derecho es un funcionario “técnico” y no una autoridad “política”. Los individuos, así liberados de toda tutela, comienzan un ejercicio de ciudadanía incomparable.

La “metodología del microcrédito” se adapta bien a este paradigma. Mediada por “el requisito” – no ser familiar, tener una actividad por cuenta propia, etc., etc., – y definida desde una institución técnica especializada, ofrece todas las garantías de esta manera de pensar la relación entre Estado y ciudadanos.

Pero la realidad es que, con la excusa de eliminar prácticas de favoritismo inaceptables, lo que se ocultó en estos años es que la única mediación que se consideró como válida fue la mediación del

mercado⁹. El Estado así pensado debería igualar las oportunidades y, luego, “que gane el más mejor”, desconociendo justamente cuál es la génesis de la pobreza y la imposibilidad de los individuos aislados de modificar las asimetrías materiales y simbólicas que están en el origen de esa situación.

El Estado no puede generar inclusión tratando con individuos, por la sencilla razón de que la superación de la pobreza sólo puede ser el resultado de un inmenso esfuerzo social por modificar condiciones de abuso históricas en la relación entre distintos grupos sociales. Es por eso que miles de millones de dólares invertidos en políticas sociales en la región en los últimos treinta años no han dado como resultado un retroceso de la pobreza y la marginalidad.

Dicho de otra manera, no es un problema de crear “oportunidades” y que luego el mercado se encargue de producir inclusión; es un problema de derechos y las personas, para hacer valer sus derechos, deben estar organizadas.

Como bien se dice en la Argentina de estos días, para producir inclusión hay que afectar intereses. Esta no es una misión posible para un Estado por más mesiánico que sea o se crea, es una construcción social que deben hacer las personas como parte de un pueblo y una nación. Es una bella ilusión que unas decisiones generales cambien la vida de millones de personas, pero la práctica social parece indicar que no hay políticas públicas eficaces para personas sueltas, para individuos desconectados, por más doloroso que nos resulte.

⁹ Dicho sea de paso, esto no afecta sólo al microcrédito. La permanencia de diversas políticas sociales dentro de este paradigma hace, por ejemplo, que muchas de las llamadas “políticas de empleo” sean en verdad acciones de precarización del empleo y así de seguido.

Hablando de estos temas, un funcionario público me preguntaba días pasados: “¿Qué hacemos con la persona que viene a solicitar ayuda?”. La pregunta es absolutamente legítima y, claro está, no podemos desentendernos de esa demanda. Pero una correcta atención incluiría, además de los servicios que puedan estar disponibles, la recomendación de que debe acercarse a las organizaciones que representan su tema o, si no existieran, juntarse con otras personas en su situación y organizarse, y ayudarlo a ello.

Otro país no solo requiere de un Estado y unos Gobiernos que lo impulsen, también requiere de lo que alguien alguna vez llamó “las organizaciones libres del pueblo”¹⁰.

5. Un nuevo paradigma del microcrédito

La idea de un nuevo paradigma para el microcrédito no responde a una pretensión ideológica, si bien la presupone. Es más sencillo que eso: apunta a remediar la ridícula situación de que, por un lado, existen inmensas dificultades para colocar los fondos destinados al microcrédito y, por otro, presenciamos la existencia de miles de personas que necesitan urgentemente financiación en pequeña escala para mejorar su situación social.

Pero, en verdad, la actual metodología no permitirá jamás atender esa demanda masiva, porque está mirando una sociedad que no existe. Con los ojos prestados de los organismos financieros multilaterales no podemos ver la realidad de miles de compatriotas que no se ajustan al “manual de buenas prácticas”.

La pregunta que devolvíamos al funcionario que se preocupaba con razón por las demandas individuales era la siguiente: “¿Qué le parece mejor?: ¿otorgar en un año unas decenas de

microcréditos o varios miles de microcréditos?, ¿asistir a algunas personas que se acercan a una dependencia oficial o a una IMF u ONG que presta dinero, o prestar servicios financieros a miles de productores y prestadores de servicios de la ciudad y del campo?

En las siguientes líneas, explicaremos brevemente cómo eso es posible.

5.1. Microcrédito y desarrollo

Como ya se ha dicho, no hay manera de producir inclusión social sin afectar intereses. La sociedad, que funciona mal para algunos, funciona más que bien para otros que año a año se enriquecen y logran acumular fortunas que ni ellos ni sus descendientes en varias generaciones lograrán consumir.

Es necesario identificar esos cambios necesarios para que el financiamiento de actividades tenga realmente impacto y no se transforme en “cartera incobrable”.

Lo que hay que entender es que el pobre actual no lo es por no contar con una máquina de cortar el pasto para de esa manera producir sus ingresos. Es pobre porque la mayoría de las personas que pagaban para que les corten el pasto en sus casas, debido a los cambios producidos en la distribución del ingreso, optan por dos alternativas: lo cortan ellos mismos o lo dejan crecer.

Lo mismo ocurre con las esforzadas señoras que un día comienzan a hacer empanadas o a vender plantines. Tampoco se resuelve la inclusión aportando capital de trabajo a comerciantes en pequeña escala que, como nos dijera en una oportunidad uno de ellos: “Hijo, lo que yo necesito no es crédito, son clientes”.

¹⁰ Y no fue Keynes.

Por el contrario, cuando en los 90 la Asociación de Profesionales Gasistas de Rosario identificó que la única manera que tenían de competir con las nuevas distribuidoras de gas que realizaban las conexiones domiciliarias con sus propios empleados era tecnificando a sus asociados, pudo organizar una operación de micro financiamiento para que estos puedan comprar terrajas eléctricas¹¹.

Ni las personas individualmente ni el Estado centralizado puede analizar el sinnúmero de variables que diferencian una actividad viable de otra que no lo será, una rama que tiene potencial de crecimiento de aquella que está en el tope de sus posibilidades. Y, comprensiblemente, tampoco lo han podido realizar las IMF porque, en verdad, estas son organizaciones especializadas en microfinanzas, no en desarrollo.

Resumiendo este punto: no es minorizando crédito a personas que cumplan unos requisitos – que condensan algunas regularidades que favorecen la cobrabilidad, aunque con poca eficacia – como se va a favorecer la inclusión social. Ésta solo podrá ser el resultado del análisis y el esfuerzo de personas organizadas para defender sus producciones, sus servicios y su modalidad de ofrecerlos en el mercado. Personas representadas por organizaciones en condiciones de negociar con los actores económicos más poderosos y de proponer al Estado políticas que hagan viable la vida social.

¹¹ Esta operación la financió Fundación Emprender. Fue una experiencia excepcional ya que la metodología de dicha fundación estaba dentro de la matriz prestador especializado-individuo.

5.2. Microcrédito y organización popular

Estas organizaciones son irremplazables para cualquier tipo de política social o de fomento que se quiera realizar. En el caso del microcrédito presenta innumerables ventajas.

La primera de ellas es el conocimiento de las personas. En un mundo interconectado, donde todos sabemos de todos, la metodología tradicional del microcrédito trata a las personas como “desconocidas”. Es la idea de individuos sueltos en el mercado: hay que examinar que capacidad y sobre todo qué voluntad de pago tienen. Finalmente, convencidos no sé por qué extraño procedimiento de que efectivamente conocemos a ese solicitante, le desembolsamos dinero y lo transformamos en deudor. Es como una comedia de equívocos.

Por otra parte, las personas se informan de los requisitos solicitados y, escuchar una entrevista con un solicitante es parecido a estar llenando el formulario de ingreso a Estados Unidos: piensa cometer atentados, no; está ingresando sustancias prohibidas, no. En nuestro caso, son familiares, no; cuanto hace que tiene su negocio, un año; y así de seguido. Todos hacemos como que funciona sabiendo que, en verdad, nada funciona. Cuando alguno no sabe bien el libreto nos vemos en un problema: el asesor o la asesora trata de repreguntar para ver si puede adaptar al “solicitante” al “requisito” y no a la inversa.

Pero esta ventaja, de orden operativo, con toda la importancia que tiene, no es la principal. Es de más importancia aun que la organización conoce el estado del negocio de la persona, sabe si efectivamente un crédito va a colaborar con su desarrollo o, por el contrario, va a ser un elemento contraproducente.

Conocimiento de la persona. Conocimiento de la economía de la persona. Y tercero: conocimiento del sector de la economía de qué se trate y factores que impactan en su desarrollo.

Por ejemplo, una asociación de vendedores ambulantes no solo conoce la trayectoria personal y comercial de sus asociados, sino que también sabe en qué parte del ciclo de ventas anuales se encuentra la actividad, y qué aspectos estructurales –por ejemplo ampliación de puntos de venta- puede incidir en que un mayor capital de trabajo represente efectivamente mayores ingresos.

Es posible que algunos de estos factores sean de índole individual, pero con seguridad aquellos que definan las tendencias serán de orden social y político. Muchas veces serán necesarios ajustes de ordenanzas, cambios de reglamentaciones o nueva legislación que proteja la actividad.

Esto es con mayor razón así en el caso de organizaciones de fabricantes o productores. Un caso ejemplar, en este sentido, se llevó a cabo en Tucumán para financiar a minifundistas cañeros a través de las cooperativas y asociaciones que los agrupan¹².

Los problemas que enfrentan estos productores son de tres tipos, a saber: a) la falta de financiamiento para realizar las tareas de cosecha y flete al ingenio, lo que lo deja en manos de los compradores de caña en pie¹³ y reduce su rentabilidad a una mínima

¹² Esta experiencia fue presentada en el 1º Congreso de Microcrédito y Economía Social por el Ing. Roberto Páez, coordinador de esa operación.

¹³ La venta de caña en pie es una modalidad en la que un comprador –en general no agricultor y en muchos casos representante del ingenio azucarero- ofrece al cañero un valor estimado sobre su cañaveral, haciéndose cargo de la cosecha y el flete al ingenio. El cañero accede a esta práctica, entre otras cosas, porque no tiene la posibilidad de afrontar esos costos. De esta manera, deja de participar en el proceso de maquila de su producción y toda mayor utilidad futura será en beneficio del intermediario. A su vez, no existe ninguna posibilidad de control por

expresión; b) los costos de ineficiencia de la industria de elaboración que se compensan, principalmente, adulterando el peso de su caña y la determinación del contenido de azúcar y c) el precio tentador que agricultores grandes o inversores le ofrecen por sus tierras.

Se realizó una importante operación de microcrédito para impactar la primera de estas dificultades. Esta operación incluyó a 20 organizaciones y financió a más de mil productores en los años 2009 y 2011. Pero, por alguna razón, nunca se pudo contar con fondos destinados a microcrédito con este fin ni interesar a prestadores de estos servicios.

Claro, no se ajustaba a “la metodología”. No se devolvía semanal ni quincenal ni mensualmente, sino a 90 y 120 días según el ciclo de comercialización del azúcar. No había sistema conocido de garantías, aunque fue una operación que insumió seis millones ochocientos ochenta mil pesos (u\$s 1.720.000.-) y se recuperó el 100%. En fin, que no coincidía con el cuadradito que damos en llamar microcrédito.

Pero, en verdad, los agricultores que recibieron ese financiamiento multiplicaron sus ingresos por seis, en comparación con agricultores del mismo perfil que no accedieron al mismo.

Claro está que esta experiencia no necesitó ni de IMF ni de ONG ni de Asesores de Crédito. El acierto fue imaginar que la manera de financiar al agricultor familiar era a través de sus organizaciones. Reconoció con sabiduría que las personas establecemos nuestras conductas a través de los medios de socialización próximos y respetados con los que contamos. Así, las instituciones convocadas compartieron la idea de que hacer una

parte del agricultor sobre el volumen y la calidad de la caña cosechada, por lo que debe aceptar lo que el intermediario quiera reconocerle. Es una típica relación de abuso comercial por la debilidad del agricultor familiar en la cadena de valor.

experiencia para tratar de que sus asociados disminuyan la venta de caña en pie era algo valioso. A su vez, estas instituciones que acompañan al agricultor en otros aspectos de su actividad, lograron convencerlo de que hiciera esta experiencia, aunque sea con una parte de su producción. Se eliminó así, de entrada, el problema del “control”, ya que todos se controlaban con todos y los unía una intención común. En segundo lugar, se resolvió el problema de que “la plata no hay que devolverla”, ya que el financiador fue la propia institución.

Pero sería un error pensar en que los vendedores ambulantes sólo necesitan crédito para capital de trabajo o los agricultores cañeros para cosecha y flete. En general, es un error pensar en que el único servicio financiero que necesitan es el de crédito. En muchos casos su demanda de servicios financieros es mucho más amplia y, en ocasiones, no incluye al crédito.

5.3. Microcrédito y microfinanzas

En la Argentina en especial, las actividades de microfinanzas han sido sinónimo de microcrédito, entendido éste como el préstamo de pequeñas sumas a devolver en el corto plazo. Pero la demanda de servicios financieros para pequeños emprendedores, trabajadores por cuenta propia, productores familiares, es mucho más extensa que ese tipo de crédito.

En general, la informalidad económica o las unidades micro, sufren de manera especial la carencia de servicios financieros. Estos trabajadores son habitualmente abusados por su falta de opciones para manejar la moneda¹⁴.

¹⁴ Como indica Patrick Viveret “las funciones contradictorias de la moneda [patrón, circulación y atesoramiento] da lugar a una opacidad que transforma la

Avales para acceder a crédito comercial, descuento de facturas por trabajos realizados o por ventas a crédito, acceso a sistemas de seguros o autoseguros, financiamiento de inversiones grupales, acceso a activos a través de leasing (alquiler de activos con opción de compra), servicios básicos de remesas, giros y transferencias de dinero y otras necesidades financieras son actualmente ignoradas por la actividad de microfinanciamiento destinada al sector.

Quizás la principal carencia sea la oferta de sistemas de ahorro que permitan transformar en capital los pequeños excedentes que no son utilizados en el consumo personal o familiar. En este sentido, se está desarrollando en Colombia una experiencia novedosa consistente en la formación de grupos autogestionados de ahorro. Muchos de estos grupos logran, en pocos meses, contar con un fondo de préstamo superior a la suma que le prestaría una entidad especializada de microfinanzas¹⁵.

5.4. Papel de los organismos político-técnicos

Un paradigma del microcrédito que ponga en el centro a las organizaciones de pequeños comerciantes y productores, que prescindan de organizaciones especializadas en minorizar crédito y que por lo tanto no destaque un personal de campo propio - asesores de crédito – claramente depara otras funciones de los organismos de

moneda en útil de dominación y que beneficia a los que controlan estos tres niveles, al tiempo que perjudica a la mayoría de los ciudadanos, que no comprenden tales mecanismos”. *Reconsiderar la riqueza y el empleo*, Barcelona, 2004.

¹⁵ Para ampliar esta información, consultar en www.corporacionvital.com

conducción política y técnica encargados de la promoción del microcrédito.

No estamos proponiendo que nadie deje de hacer lo que está haciendo. Probablemente, para muchas instituciones las prácticas actuales de microcrédito son parte de sus estrategias y es totalmente respetable. Con seguridad hay personas para las cuales un pequeño crédito puede ser una buena oportunidad, sólo decimos que hay decenas de miles de personas que necesitan de servicios microfinancieros y no vemos motivos para que no los reciban si es que existe la voluntad política de brindarlos.

Claro que el actual paradigma no lo permite. Es necesario tener una visión política alternativa sobre el desarrollo para construir otro tipo de paradigma.

Algunas de las nuevas funciones de estos organismos serán: a) contacto permanente con organizaciones de pequeños fabricantes, prestadores de servicios y productores rurales a fin de detectar demandas de servicios microfinancieros; b) asesorar a las organizaciones sociales para desarrollar productos a medida de cada tipo de requerimiento, incluyendo sistemas de garantías y administración; c) garantizar el flujo de fondos necesarios para atender una demanda ampliada; d) compensar los desfases entre sostenibilidad operativa y financiera.

a) Trabajo con organizaciones sociales existentes

Esta es, probablemente, la principal modificación necesaria para cambiar de paradigma. Se trata de pasar de una oferta de pequeños créditos realizados en el “mercado” o en el mejor de los casos en algunos barrios o comunidades seleccionadas, a la construcción de relaciones de confianza con organizaciones que puedan acercar estos servicios a miles de personas.

Lo que de utópico tuvo la aparición del liberalismo ideológico fue la creencia de que la humanidad se podía liberar de tener que prestar permanente atención a su propio desarrollo. Unas leyes “naturales” de la economía harían que mientras cada uno perseguía su propio interés, se alcanzaría sin esfuerzos adicionales el bien común o interés general. Hoy sabemos que no es así: 23 millones de desocupados en la zona Euro, hasta hace poco una de las zonas privilegiadas del mundo, es un llamado de atención sobre la necesidad permanente de construir nuestra sociedad como seres conscientes que podemos [intentar] comunicarnos.

Queremos aclarar, para evitar equívocos, que no estamos proponiendo el contacto de IMFs con organizaciones existentes para acceder a “su mercado”. Tampoco a la transformación de estas organizaciones en IMF ni en el desarrollo de oficinas de microcrédito, tal como se entiende en la actualidad, dentro de ellas.

Se trata de la detección de personas organizadas que puedan incidir en la modificación de las condiciones de abuso que generan la pobreza. Este es el primer paso. El trabajo con organizaciones existentes permite poner al servicio del microcrédito un valioso conocimiento político y económico sobre la sociedad. Este agregado de valor es el que permitirá brindar asistencia financiera a miles de personas.

Es la diferencia entre abordar estas prestaciones a través de un pequeño activo profesional organizado con dinero o mediante un inmenso activo social ya construido por el pueblo.

Claro que no todas las organizaciones serán elegibles, no se trata de reemplazar el “mercado de personas” por el “mercado de instituciones”, se trata de aplicar un trabajo político consciente a la programación de prestaciones microfinancieras que tengan impacto en la vida de la gente.

b) Desarrollo de productos

El paradigma propuesto nos alejará de la “máquina de hacer chorizos” y nos obligará a pensar. No más crédito a 90 días, cuota semanal, repéstanos con aumento, garantía personal o solidaria, etc. Y es razonable.

La idea de que hay cosas que funcionan “en todos lados” y en “todas las circunstancias” es en verdad engañosa. Por un lado implica aceptar que “todo el mundo es igual”, las particularidades serían algo no deseado. Pero más en profundidad, esta idea se basa en la creencia de que la economía sigue “leyes naturales” que por supuesto son las de la competencia y la libre concurrencia a mercados.

Lo único que demuestran las “buenas prácticas” que fijan unos modelos limitados de productos de microcrédito es que sólo en esas condiciones serán repagados préstamos que tienen poco o nada que ver con las posibilidades de desarrollo de las actividades económicas a las que están destinados.

Por el contrario, meterse en el entramado político, social y económico que corresponde a cada actividad y a cada mercado específico, nos mostrará la demanda de una variedad infinita de productos microfinancieros.

Variarán la concepción de monto de financiamiento, de plazos, de sistemas de garantías¹⁶ y, consecuentemente, de modelos de administración.

¹⁶ En el ejemplo de los productores cañeros tucumanos, la garantía fue la autorización de venta de azúcares a favor de las cooperativas que les prestaron el dinero.

El trabajo de los organismos técnicos y políticos será así una labor creativa: diseñar para cada caso los productos necesarios de manera que sean viables y sostenibles. No estarán solos: en la memoria social se acumulan muchas experiencias que han permitido en otras épocas mejorar el financiamiento de pequeñas actividades. No todas las verdades vienen de Washington.

c) Gestión de fondos

Pasar a dar crédito a miles de personas, destinado a inversiones específicas que sí incidan en sus condiciones de vida, requerirá de montos disponibles muy superiores a los que actualmente se destinan al microcrédito.

En este sentido, no se trata sólo de ampliar – si fuera lo indicado – los fondos previstos por la ley para ser destinados a tal fin. Hay otra cantidad de instancias que pueden aportar fondos, empezando por la banca pública, programas de desarrollo y la colaboración pública-privada que considere a los servicios micro financieros como fomento del desarrollo.

Se invertiría totalmente la situación actual. La preocupación central pasaría de ser “cómo ejecutamos los fondos asignados”, a “cómo conseguimos los fondos presupuestados”. Significaría el paso de una política pasiva – minorizamos crédito y el mercado dirá – a una política activa – estudiamos nichos de aplicación de fondos y modificamos situaciones existentes –.

En el primer caso, una persona que sale de nuestras oficinas con un crédito de mil pesos es la responsable de su desarrollo. En el segundo, la sociedad a través de sus organizaciones públicas y privadas encara la lucha por la reducción de la pobreza.

En el primer caso el sujeto es el individuo del liberalismo económico. En el segundo es el pueblo organizado trabajando solidariamente para mejorar la situación de los más humildes.

d) Sostenibilidad financiera

El modelo de microcrédito propuesto es a todas luces sostenible operativamente¹⁷. Es más, sus costos de implementación son sustancialmente menores a los actuales, principalmente porque aprovechan estructuras públicas y privadas ya instaladas.

Lo que este modelo no aspira es a ser sostenible financieramente¹⁸. De hecho, muchas operaciones de microcrédito no lo son, pero conceptualmente es necesario que lo sean para poder mantener en el tiempo el volumen de servicio ofrecido¹⁹.

La falta de sustentabilidad financiera se origina por dos causas, a saber: la primera, porque las tasas de interés de fomento no permiten actualizar el valor del dinero. Son, propiamente, negativas respecto a la variación de los precios.

La segunda de estas causas es porque la aplicación de microcrédito asociado a la lucha contra la pobreza no siempre – en

¹⁷ Sostenibilidad operativa: los gastos generados son cubiertos por los ingresos de la operación.

¹⁸ Sostenibilidad financiera: los gastos generados son cubiertos por los ingresos de la operación y el fondo de préstamo mantiene su valor.

¹⁹ Tomemos el ejemplo que dábamos de la actividad cañera en Tucumán: si un año la unidad de préstamo para financiar cosecha y flete es de \$ 30.- y al año siguiente es de \$ 39.-, la sostenibilidad financiera implica que la organización disponga de ese fondo para la nueva campaña. Pero si, por ejemplo, financió a sus asociados 180 días promedio a una tasa del 6%, con un recuperó del 100% tendrá por cada 30 pesos del año anterior \$ 30,90, con lo que habrá perdido parte considerable del valor de su fondo de préstamo.

verdad casi nunca – contemplará un rendimiento de la cartera de 365 días.

Hay distintas posibilidades técnicas para aportar sustentabilidad financiera desde “fuera de la operación”. No vamos a desarrollar aquí las alternativas prácticas sobre este tema. Sólo queremos indicar que el mandato de lograr este objetivo dentro de la operación es lo que lleva a las IMF más “exitosas” del mundo a cobrar habitualmente tasas usurarias.

Dicho de otra manera, no hay superación de la pobreza sin inversión social.

6. Y ahora: ¿a qué santo le rezamos?

La pregunta que podemos hacernos, con justicia, es: ¿cómo puede ser que tantos esfuerzos y tantas organizaciones dedicadas al microcrédito no puedan aportar a la reducción de la pobreza de sus sociedades?

Una respuesta general tiene que ver con las condiciones macroeconómicas, definidas por las políticas, que imperan en cada sociedad. Claramente no se puede pedir al microcrédito que subsane, por ejemplo, los efectos de los TLC²⁰ con los Estados Unidos o el mantenimiento de asimetrías internas injustificables. Si una sociedad genera, aprueba o permite políticas de acumulación de la riqueza en pocas manos es razonable que ninguna acción en especial pueda revertir los efectos de esas decisiones.

²⁰ Tratados de Libre Comercio que, en general, pone en competencia pequeñas o medianas producciones locales con grandes capitales que además, en muchos casos, reciben fuertes subsidios en sus países de origen.

Pero hay también una respuesta específica que corresponde a cómo se ha desarrollado hasta aquí las actividades microfinancieras. La pregunta para esclarecer esta aparente impotencia del microcrédito como factor de desarrollo es: ¿a quién le estamos dando crédito cuando damos un microcrédito dentro del paradigma actual de “mercado”?

Todos sabemos que hay dos grandes circuitos de circulación económica: uno que va desde los grandes fabricantes, productores y oferentes de servicios hasta los mayoristas; y otro que va desde estos al consumidor, a través del comercio minorista.

Claro que el gran fabricante no está sentado esperando a que el último consumidor compre su último producto para de esta manera reiniciar el ciclo de fabricación, como el ingenio no está esperando a que desaparezca el último paquete de azúcar de la góndola. Por el contrario, mientras se desarrolla el circuito minorista, éstos se asisten con crédito bancario, crédito de proveedores y compras de los mayoristas. Si el crédito bancario es abundante y con un precio razonable podrán también extender cierto crédito al mayorista y acortar el plazo de pago al proveedor. Cuando el crédito se contrae – casi siempre – restringirán esas facilidades: el mayorista necesitará el efectivo y el proveedor cobrará algún día.

La inmensa mayoría de microcréditos que otorgamos con la metodología actual, es crédito para el gran fabricante, a través del mayorista. Esto es así tanto en los créditos para capital de trabajo –mercadería– como en los créditos para incorporar activos productivos –vía vendedor del activo y vía prestación de servicios– .

Claro que ese pasaje de dinero, desde una IMF a través de un pequeño comerciante o productor, hasta las grandes organizaciones del capitalismo a través del mayorista, no traerá aparejado ningún desarrollo para el aparente destinatario de nuestro crédito. Porque en

verdad, el destinatario real del crédito ha sido otro que, dicho sea de paso, en ese pequeño volumen no lo necesitaba.

La situación actual del microcrédito hace recordar a la procesión que todos los años se realizaba en Rocca Póvera, pueblo pesquero del sur de Italia, para pedir protección a San Ictícola de los Peces. Año a año la pesca disminuía y el pueblo se empobrecía a ojos vista. Finalmente, el sacerdote que guiaba la procesión anual a la ermita decide leer, por primera vez, la biografía del santo. Resultó ser que San Ictícola de los Peces protegía... a los peces, para que no fueran pescados²¹.

Definitivamente, hay que cambiar de santo. Hay que cambiar de paradigma si queremos que la pesca aumente para nuestra gente.

²¹ **Sacerdote:** Hijos, ahora les voy a leer la vida de San Ictícola.

Pescador 1: ¿Toda, padre?

Sacerdote: Don Ictícola Fiorentini fue un honesto mercader que vivió en La Toscana en el siglo XI, que descubrió su vocación religiosa el día en que casi muere atragantado por una espina de besugo. Su abnegada esposa salvó su vida extrayéndole la espina. Pero esos instantes de pánico le causaron una tremenda impresión. Ictícola nunca había visto tan de cerca a la muerte, ni a su esposa. Entonces decidió tomar los hábitos, decidió tomar los hábitos sobre todo el hábito de no comer pescado, y comenzó su prédica, la prédica contra el consumo de todo tipo de pescados y mariscos, desde el pulpito... ¡desde el pulpito! En 1614 fue canelonzado... ¡canonizado! como San Ictícola de la mar, protector de los peces, encargado de mantenerlos alejados de las redes de los pescadores. Es por esto que la devoción a San Ictícola de los peces está contraindicada en comunidades de pescadores. ¡Oohh!

Pescador 2: Y, y... ¿se puede saber qué estamos haciendo acá?

Pescador 1: Hace 20 años que venimos a la hermanita...

Sacerdote: Caramba, es que no lo había... no lo había leído nunca.

Pescador 3: ¡Esto es un desastre!

Sacerdote: No, no, es un pequeño descuido sin importancia

Fragmento de la *Tarantela Litúrgica* de Les Luthiers.