



Sánchez, Juan José

Signos vitales de emprendimientos populares mercantiles autónomos de Catamarca, después de la recuperación posconvertibilidad



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial 2.5
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/2.5/ar/>

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

Cita recomendada:

Sánchez, J. J. (2019). *Signos vitales de emprendimientos populares mercantiles autónomos de Catamarca, después de la recuperación posconvertibilidad. (Trabajo final integrador). Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Argentina. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/982>*

Puede encontrar éste y otros documentos en: <https://ridaa.unq.edu.ar>

SIGNOS VITALES de emprendimientos populares mercantiles autónomos de Catamarca, después de la recuperación posconvertibilidad

Trabajo final integrador

Juan José Sánchez

juanjosanchez61@gmail.com

Resumen

El objetivo del trabajo es estudiar la metodología de diagnóstico rápido de emprendimientos mercantiles populares denominada "Signos Vitales", a fin de comprender cómo se ha utilizado para identificar el potencial de los/as prestatarios/as de la Unidad de Servicios Financieros Solidarios, en el Gran Catamarca en el período 2010 y 2014. Interesa saber sobre las metodologías diagnósticas del ciclo de reproducción mercantil autónomo, de unidades domésticas populares. Nos interesa conocer una METODOLOGÍA DIAGNÓSTICA DE EMPRENDIMIENTOS DE LA ECONOMÍA POPULAR, que se usa para evaluar el otorgamiento de créditos, con el fin de poder diseñar dispositivos para avanzar hacia la construcción de una "CARTOGRAFÍA DE LA ECONOMÍA POPULAR".

DIRECTORA: Prof. Mg. Vanesa Repetto

Presentado: 06 de Julio de 2018

Defensa: 14 de Diciembre 2018

Corregido y ampliado

AGRADECIMIENTOS

*“No tengo a quien culpar /Que no sea yo /
Con mi reguero de cabos sueltos¹”*

Todo lo que hay en este documento, no es más que un manojo de cabos sueltos (y algunos ya atados). No tengo a quien culpar... sólo agradecer a los muchos que me acompañaron en el camino, en este transitar de más de 30 años de búsquedas por justicia social, en la economía popular, social, solidaria (o como podamos nombrar a esta otra economía).

Pero la historia comenzó antes. Me crié en una familia de emprendedores populares. (No de entrepreneurs schumpeterianos coacheados). De ‘rebuscadores’ en un mundo distinto al de hoy. Mi padre tuvo un ‘taller’ (eso que hoy casi no existe), una vidriería con una ‘industria artesanal del vidrio plano’. Además de vidriería de obra, hacía vidrios bombé para iluminación, instrumental y relojería. Murió un domingo, porque no tenía que ir a trabajar. Cincuenta y cuatro años pasando por todas las crisis habidas y por haber. Y no quebró nunca... Cada vez que estaba en riesgo, intensificaba su esfuerzo personal (y familiar), y se sostenían mutuamente con una red informal de pares, verdadera red solidaria de apoyo en el territorio. Otras vidrierías en las que cada una tenía una especialización: los talleres de plateado, los talleres de pulido y biselado, los talleres de grabado, los talleres de esmerilado, los talleres de vitraux, los talleres de templado, los herreros y carpinteros de obra. Son interminables los ejemplos de comportamiento ‘antieconómico’ que están guardados en la memoria mi madre, mis hermanos y la mía. Comportamientos que generaban discusiones intrafamiliares (mayoritariamente los domingos, cuando no se ‘trabajaba’). Cuando mi papá falleció, en el 2008, los clientes del barrio pasaban por la vereda del negocio y dejaban a los pies de la vidriera flores y notitas de agradecimiento. Creo que esa amistad con los vecinos y colegas me intrigó desde que con mis estudios de técnico mecánico me atreví a cuestionar la lógica de reproducción de mi viejo. No era ‘racional’ (técnica). Pero funcionaba... Cincuenta y cuatro años funcionando, funcional a la reproducción del sistema capitalista², y a la vez testimonio vivo de su fracaso (el de sistema capitalista en manos de un mago: mi padre). **Por eso siempre el primer agradecimiento es a papá y mamá, que comandaron con maestría esa pequeña organización, célula básica de nuestra reproducción vital.**

Después la militancia social nos llevó a preguntarnos ¿qué hacen lxs pobres de las ciudades? ¿qué hacen lxs pobres del campo? ¿de qué viven? ¿cómo hacen hoy, en este mundo tan distinto? Y a indignarnos por las condiciones de injusticia social. Leíamos:

¹“*Hermana duda*” de Jorge Drexler.

² Con explotación por extracción secundaria de plusvalía, eso que hacía que mi viejo tenga que intensificar su trabajo cada vez que el sistema entraba en crisis.

*“Pobreza: Solidaridad y Protesta³”, lo que nos llevaba a comprometernos en la mejora de las condiciones materiales de vida del ‘Pueblo empobrecido’. Esas primeras preguntas resonaron en el Servicio Cristiano de Cooperación para la Promoción Humana (Buenos Aires). Y por eso mi segundo agradecimiento es a los compañeros Floreal Forni y José Pablo Sabatino. **En particular, quiero dedicar este documento a Floreal, quien falleciera hace dos años.** Sin duda Floreal fue mi primer guía por el mundo académico de lo social, y ejemplo de síntesis de intelectual con compromiso social militante.*

Ese camino no lo recorrí solo. No existen dos clases de Amor. Amor es entregar la vida, tan sencillo como eso... Y cuando lo hacemos a la par, el Amor es optar el unx por el otrx. No hay palabras para agradecer a quien me salva la vida todos los días. **A mi esposa Claudia le debo eso, y le agradezco haber elegido esto juntos.** Y a mis hijos, Pancho, Magui y Vicky, a quienes esperamos poder seguir acompañando en sus propios caminos. Agradezco también a lxs compañerxs de militancia en la Asociación Bienaventurado los Pobres (Catamarca), en particular a Juanito Contreras, ese belicho bueno que nos inspira desde la memoria de su paso por este mundo. A Lacho y Rosi por su confianza y a Lachito (Horacio Machado Aráoz) por haber sido mi segundo guía, mi hermano en Catamarca.

A la Universidad Nacional de Quilmes, que me dio la posibilidad de atar algunos cabos, desde la distancia, tanto en las carreras de grado como en las de posgrado.

Y finalmente, a mis compañerxs de la Cooperativa de Trabajo Juanito Contreras, con quienes he transitado este documento, principalmente a lxs que vienen trabajando desde el 2010 en la Unidad de Servicios Financieros Solidarios: Chicho (Cristian Romero), Fernanda Narvárez, Daniela Leal y Romina Cano.

Por lo menos eso.

³ GUTIÉRREZ, G. (1987) *“Teología de la Liberación. Perspectivas”*. Ediciones Sígueme: Salamanca, España.

ÍNDICE

| | | |
|---|----|----|
| 1) INTRODUCCIÓN. | 5 | |
| 2) DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS DEL ESTUDIO. | 5 | |
| 3) CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS. | 6 | |
| I PRIMERA PARTE | | |
| 4) MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA. | 7 | |
| 4.1.- NIVEL DE ANCLAJE: ECONOMÍA POPULAR: LA CAMPESINIZACIÓN DE LA ECONOMÍA URBANA. | 7 | |
| 4.2.- NIVEL EPISTEMOLÓGICO Y METODOLÓGICO: LAS METODOLOGÍAS DE DIAGNÓSTICO Y EVALUACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS POPULARES MERCANTILES AUTÓNOMOS. | 16 | |
| II SEGUNDA PARTE | | |
| 5) EL CASO DE ESTUDIO: EL USO DE LA HERRAMIENTA DIAGNÓSTICA 'SIGNOS VITALES'. | 22 | |
| 6) CONTEXTO DE RECUPERACIÓN POS-CONVERTIBILIDAD Y LAS UNIDADES ECONÓMICAS ENCUESTADAS. | 26 | |
| 7) LA COOPERATIVA DE TRABAJO JUANITO CONTRERAS. | 29 | |
| 8) LOS SUJETOS INTERVINIENTES: PROMOTORXS/ASESORXS DE CRÉDITO Y PRESTATARIAS/OS. | 34 | |
| 8.1.- PROMOTORES Y ASESORES. | 34 | |
| 8.2.- LAS Y LOS USUARIOS DE LOS SERVICIOS CREDITICIOS. | 36 | |
| 9) LOS 'SIGNOS VITALES' COMO METODOLOGÍA DIAGNÓSTICA. | 39 | |
| 9.1.- EL DIAGNÓSTICO CON LA 'CARPETA DE PROYECTO' DEL BPBF. | 39 | |
| 9.2.- EL DIAGNÓSTICO CON LAS PLANILLAS DE 'SIGNOS VITALES'. | 40 | |
| III TERCERA PARTE | | |
| 10) LAS/OS EMPRENDEDORES Y LOS 'SIGNOS VITALES'. | 45 | |
| 11) LAS/LOS PROMOTORXS/ASESORXS DE CRÉDITO Y LOS "SIGNOS VITALES". | 49 | |
| 12) ¿PARA QUÉ DIAGNOSTICAR? ¿QUÉ DIAGNOSTICAR? | 52 | |
| 12.1.- INFORMACIÓN ASIMÉTRICA, COMUNICACIÓN Y CONOCIMIENTO. | 52 | |
| 12.2.- DIAGNOSTICAR PARA SOLUCIONAR O PREVENIR PROBLEMAS: LA METÁFORA DEL 'MÉDICO CLÍNICO'. | 53 | |
| 12.3.- DIAGNOSTICAR PARA RECONOCER EL ESPACIO SOCIAL Y SUS CAMINOS: LA METÁFORA CARTOGRÁFICA. | 55 | |
| 12.4. ¿ECONOMÍA DEL CÁLCULO O CÁLCULO EN ECONOMÍA? LA MATEMÁTICA COMO CARTOGRAFÍA SOCIAL. | 57 | |
| IV REFLEXIONES FINALES | | |
| 13) ALGUNAS RECOMENDACIONES. | 60 | |
| 14) DESAFÍOS PRINCIPALES. | 62 | |
| 15) PREGUNTAS FINALES. | 63 | |
| V BIBLIOGRAFÍA | | 64 |
| VI ANEXO | | 69 |

1) INTRODUCCIÓN

MODALIDAD DEL TFI ELEGIDO. Se trata de un trabajo de ESTUDIO DE CASO: la metodología diagnóstica “Signos Vitales”, utilizada por las y los promotores/asesores de crédito de la Unidad de Servicio Financiero Solidario de la Cooperativa de Trabajo Juanito Contreras para evaluar a sus prestatarios, en el Gran Catamarca.

Dicha metodología construye algunos ratios con la pretensión de calificar al prestatario a través de los principales resultados de las actividades del ciclo mercantil autónomo de reproducción del fondo de trabajo y algunas otras variables económicas de la Unidad Doméstica en general. Se estudió cómo las y los asesores de crédito determinan, a partir de la herramienta “Signos Vitales”, cómo funciona la unidad doméstica del prestatario. A partir de esto, la organización determina los beneficios o no del crédito para el prestatario y el interés de la organización en apoyarlo.

2) DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS DEL ESTUDIO

TEMA: El uso de la metodología diagnóstica “Signos Vitales”, por parte de las y los promotores/asesores de crédito para evaluar a los prestatarios de la Unidad de Servicio Financiero Solidario de la Cooperativa de Trabajo Juanito Contreras, en el Gran Catamarca, entre 2010 y 2014.

PREGUNTA CENTRAL: ¿Qué metodología diagnóstica utilizan las y los asesores/promotores de crédito para evaluar a las unidades domésticas con actividad mercantil autónoma de baja productividad del trabajo, que solicitan microcréditos?

OBJETIVOS DEL TRABAJO: Estudiar la metodología de diagnóstico rápido de emprendimientos mercantiles populares denominada “Signos Vitales”, a fin de comprender cómo se ha utilizado para identificar el potencial de los/as prestatarios/as de la Unidad de Servicios Financieros Solidarios, en el Gran Catamarca en el período 2010 y 2014.

Este trabajo NO SISTEMATIZA UNA EXPERIENCIA DE MICROCRÉDITO, la experiencia de microcrédito es el contexto, la excusa para relevar la metodología.

Nos interesan las metodologías diagnósticas del ciclo de reproducción mercantil autónomo, de unidades domésticas populares. Nos interesa conocer una METODOLOGÍA DIAGNÓSTICA DE EMPRENDIMIENTOS DE LA ECONOMÍA POPULAR, que se usa para evaluar el otorgamiento de créditos, con el fin de poder diseñar dispositivos para avanzar hacia la construcción de una “CARTOGRAFÍA DE LA ECONOMÍA POPULAR”. La gran mayoría de las experiencias de crédito a emprendimientos de la economía popular en general, se preocupan por “conocer al prestatario”. A pesar de reconocerla existencia de

“información imperfecta” y “asimétrica” en las relaciones de crédito (como veremos más adelante), tanto las experiencias de finanzas solidarias como las experiencias de microfinanzas, con cualquier tecnología crediticia, le interesará conocer al prestatario, directa o indirectamente. Por distintas razones y de distintas maneras, pero conocerlo al fin. Al respecto, investigadores de la Universidad Nacional de General Sarmiento afirman:

“Es evidente que en estos aspectos los registros y experiencia del banco [por el Banco Sol de Bolivia] pueden constituir una fuente notable para el estudio, no aprovechado, del comportamiento de las unidades domésticas y sus estrategias de reproducción ampliada, en términos no sólo de finanzas, sino de economía social y solidaria” (SABATÉ et ál., 2005).

3) CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

La CONSTRUCCIÓN DEL MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA comenzó con la construcción del proyecto y se desarrolló transversalmente durante toda la ejecución.

El proceso del Estudio de Caso en sí, se desarrolló en 3 etapas metodológicas:

1º) SISTEMATIZACIÓN DE INFORMACIÓN EXISTENTE SOBRE LA METODOLOGÍA DIAGNÓSTICA: Descripción y sistematización de la metodología de diagnóstico rápido de emprendimientos mercantiles populares denominada “Signos Vitales”. Se adjunta la sistematización en el ANEXO (pág. 67).

2º) GESTIÓN DE INFORMACIÓN SOBRE EL USO ACTUAL DE LA METODOLOGÍA: Auto etnografía (o etnografía militante) sobre el uso o aplicación de la herramienta “Signos Vitales”. Recuperación de 26 años de desarrollo en distintos colectivos, trabajo y observaciones activas. Realización de entrevistas semi-estructuradas a actores/agentes/sujetos involucrados: promotores/asesores de crédito y prestatarias/os. Se realizaron 4 entrevistas a promotores/asesores de crédito (dos actuales y dos ex asesores); y se realizaron 15 entrevistas a prestatarias/os seleccionados al azar (ponderado por la cantidad de créditos recibidos), de un universo de 230 prestatarias/os histórico disponibles.

Sistematización de entrevistas: codificación abierta, construcción de las categorías y trama condicional de saturación.

Realización de entrevistas colectivas y verificación de clausura. Se realizó un taller de construcción de conceptos con 6 promotores/asesores: lxs 4 entrevistados más otras dos promotoras nuevas, y se realizaron 3 entrevistas colectivas con prestatarixs actuales.

3º) REFLEXIÓN SOBRE LA EXPERIENCIA RELEVADA: Se describió el uso que se le ha dado a la Metodología de “Signos Vitales”. Se revisó la bibliografía, reflexionando respecto al trabajo empírico realizado. Se formularon conclusiones.

I PRIMERA PARTE

4) MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

Se identifican dos niveles:

NIVEL DE ANCLAJE: Se trata de la Economía Popular Urbana y los Emprendimientos Populares Mercantiles Autónomos (EPMA), como objetos de las metodologías diagnósticas observadas.

NIVEL EPISTEMOLÓGICO Y METODOLÓGICO: Nos hacemos dos preguntas: ¿Es posible conocer las estructuras y las lógicas de actuación de los EPMA? y ¿Cómo podemos conocerlas?

4.1.- NIVEL DE ANCLAJE

Se presentan los Emprendimientos Populares Mercantiles Autónomos (EPMA) con sus ciclos de reproducción de la capacidad de trabajo, y la posibilidad de 'Reproducción Ampliada de la Vida' (Coraggio); como un sector económico, en una economía a tres velocidades, y el peligro del neo-taylorismo (Narodowski); y como un conjunto heterogéneo de configuraciones y decisiones económicas elementales: estrategias familiares (Forni), 'rebusque' (Mercau), hibridación de ingresos, 'campesinización' de la economía urbana, 'economías barrocas' y 'pragmática popular vitalista' (Gago).

Por otro lado se presenta la crítica a la Empresa Familiar Neoclásica, crítica a la 'teoría circular de la renta' con 'agentes económicos típicos', la separación familia-empresa, el 'homo economicus' popular de De Soto, y los argumentos 'derivacionistas'.

ECONOMÍA POPULAR: LA CAMPESINIZACIÓN DE LA ECONOMÍA URBANA

El sector que nos ocupa es el de la economía popular urbana, caracterizado por baja productividad y bajos niveles de ingresos. Como plantea Patricio Narodowski (2013), se observa en este sector un alto nivel de fracasos en los proyectos que pretenden aumentar la productividad económica (valor agregado y tecnología), tendiéndose a consolidar un proceso de creciente flexibilización, y por lo tanto, inestabilidad.

Definiremos ECONOMÍA POPULAR:

“...al conjunto de procesos de producción y consumo, así como cualquier otro tipo de actividades de intermediación y servicios cuando éstas se realizan fuera de la órbita del mercado de trabajo, es decir, sin patrón, y siempre que no se cumplan las lógicas de acumulación de capital y reparto. El subsistema abarca cooperativas y otras formas asociativas formalmente constituidas, trabajadores por cuenta propia, y las unidades productivas de trabajo colectivo, en general de origen doméstico, no registrados. Debe sumarse a los colectivos de usuarios y de consumidores (CTEP, 2011). Se excluye a todo proceso económico de producción, intercambio,

financiamiento y consumo con niveles de rentabilidad que les permite un proceso de acumulación y al sector público.” (Narodowski, 2013).

Se trata de un sector formado por unidades económicas mercantiles, autónomas del capital. Esto quiere decir que se rigen por el mecanismo de precios, están sujetos a la competencia, y dependen de la posición y el poder relativo en la cadena de valor. Siendo unidades económicas “trabajo intensivo”, reproducen precariamente las condiciones materiales del trabajo.

Llamaremos “emprendedores de la Economía Popular” a los miembros de unidades domésticas de sectores populares que comandan una unidad económica del ciclo mercantil autónomo de reproducción del fondo de trabajo (Coraggio, 2004). Entendemos a las Unidades Domésticas como un “sistema”, mínima unidad de decisiones económicas del subsistema de Economía Popular.

Una de las características principales de las unidades domésticas populares, tanto para el medio rural como el urbano, es la pluriactividad y la multiplicidad de ingresos (primer elemento del sino popular). En los emprendimientos domésticos populares rurales la pluriactividad y multiplicidad de ingresos es una característica esencial (Forni et al., 1991), en cambio en ámbitos urbanos, en donde los procesos de asalarización fueron masivos, la pluriactividad y multiplicidad de ingresos es más reciente, y se vincula con la crisis del periodo industrial, la crisis del Estado de Bienestar, y el fin del pleno empleo. A esto (pluriactividad y multiplicidad de ingresos) Fernando Mercau (1991a) lo define como un proceso de “campesinización” de la economía urbana. Por lo tanto, las unidades domésticas populares constituyen sistemas pluriactivos y con múltiples ingresos. La economía del “rebusque” de la que habla Fernando Mercau (1991a), se corresponde con lo que Verónica Gago (2014, p. 82) señala como combinación rara, extraña, singular de prácticas fragmentadas, impuras. GAGO lo compara con “*ciertas economías domésticas campesinas: se apunta a varias actividades sin hacer depender la economía de una única y especializada actividad*” (Gago, 2014, describiendo los apuntes de Armando BARTRA, 2005). La definición que GAGO hace de “*economías barrocas*” refiere no sólo a dicha pluriactividad y multiplicidad de ingresos, sino además a la vocación mimética: reproducir, imitar, falsificar las prácticas de otros, segundo elemento en el collage de decisiones del ‘qué hacer’, del ‘qué consumir’ y del ‘con qué identificarse’ (o ‘qué ser/parecer’).

Ahora bien, en un momento determinado, una unidad doméstica tiene una ‘actividad mercantil autónoma principal’, o más importante en términos de ingresos monetarios (la que genera la mayor parte de los ingresos netos).

Asumiremos a priori que, en el marco de la pluriactividad y a diferencia de las unidades domésticas campesinas, las urbanas mantienen una alta inestabilidad: la actividad principal va cambiando aún en el corto plazo, el rubro principal va rotando sin abandonar ninguno, o incluso uno se abandona temporariamente, mientras que otros se inician en

actividades igualmente poco competitivas y/o poco sustentables. Creemos que estos cambios son más notorios en las etapas iniciales del ciclo de reproducción de las unidades domésticas, en iniciativas jóvenes y con miembros con poca experiencia, y/o con emprendimientos recientes, de pocos años de funcionamiento. Pero no se descarta que pueda ser una constante durante todo el ciclo vital de la unidad doméstica.

La inestabilidad descrita respecto a los emprendimientos populares podemos verla en la discontinuidad de las actividades mercantiles autónomas de usuarios del sistema de microcréditos de la Coop. de Trab. Juanito Contreras. En efecto, a partir del análisis de las causas de deserción de dicho sistema (BANCO POPULAR JUANITO, 2011), podemos identificar algunas de las razones de inestabilidad en emprendimientos. El 'Sistema Financiero Solidario' (Coop. de Trab. Juanito Contreras LTDA) financia el 'capital de trabajo' de emprendimientos populares consolidados (más de un año de funcionamiento), en Grupos de Garantía Solidaria autoseleccionados (sin influencia de Asesores). A pesar de estas condiciones que deberían garantizar cierta estabilidad, se han verificado un porcentaje elevado de deserciones, muchas vinculadas con cambios en la actividad principal de la unidad doméstica. Sobre un total de 183 unidades financiadas entre diciembre 2009 y marzo 2011, 46 desertaron (abandonaron el sistema de microcrédito) entre 2011 y 2012.

Los motivos de deserción son multicausales, y la mayoría se pueden vincular con desventajas de la actividad mercantil autónoma principal respecto a otras opciones. Como era de esperar, la mora se vincula de alguna manera con la deserción de prestatarios: el 28% de los prestatarios que abandonaron el programa (7,10% del total de prestatarios) lo hicieron por haber caído en situación de mora, la mayoría ha abandonado la actividad mercantil autónoma principal motivo del crédito. Pero si sumamos el AUMENTO DE LOS COSTOS Y/O LA BAJA EN LA ACTIVIDAD (segunda causa más importante de deserción), con la MIGRACIÓN HACIA UN TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA (tercera causa de deserción), podemos afirmar que el 46% de los casos de deserción (11,48% del total de prestatarios) muestran en forma directa una desventaja de la actividad respecto de otras actividades. A esto habría que agregar los casos que, habiendo cambiado de actividad principal, no desertaron del sistema de microcrédito. Por lo tanto podemos estimar que en esta experiencia, más del 20% de los emprendedores populares estudiados cambiaron su actividad principal en poco más de un año, en un universo en el que -a priori- se suponía muy estable.

Una noción interesante para explicar estos procesos de cambio de actividad (toma de decisiones en el marco de la unidad doméstica) es el de *"pragmática popular vitalista"* (Gago, 2014, pp. 35-36). La *"voluntad de progreso"* y la *"puesta en juego de un capital comunitario"*, da como resultado (impredecible para el extraño) una determinada (no

determinable) combinación de uso del fondo de trabajo doméstico: uso de tiempos de los miembros de la unidad doméstica y de recursos productivos/reproductivos.

“Como tránsitos flexibles entre labores de dependencia e iniciativas de cuentapropismo, oscilan entre momentos de informalidad y aspiraciones nunca abandonadas de «blanquearse», ser beneficiario de subsidios estatales y descansar en redes comunitarias; transitar, usufructuar y gozar, de modo táctico, relaciones familiares, vecinales, comerciales, comunales y políticas” (Gago, 2014, p 34).

La dialéctica del vitalismo popular se presenta inexorable: el empobrecido, abandonado a su suerte, tiene dos caminos: se deja morir o lucha por sobrevivir. La ideología meritocrática del emprendedurismo y sus microempresas, promueven la “privatización” de la reproducción; las comunidades y pueblos empobrecidos despliegan entonces todos sus recursos para la subsistencia: impulso vital, anhelo por progresar, y un repertorio de prácticas comunitarias (entre las que podemos mencionar los vínculos tradicionales, en formas de organización pragmática, con las instituciones políticas tradicionales: Estado, partidos políticos, sindicatos, ONGs, iglesias, etc.). Su débil inserción en los circuitos formales, lleva a sobrevivir rebuscándose en los intersticios de la privatización de la reproducción. Es esa misma capacidad, la que le permite -a veces soportando la (auto) explotación, otras veces explotando(se), casi siempre en la informalidad- sobrevivir a la muerte.

No es el objeto de este trabajo determinar las razones por las cuales una unidad doméstica realiza tal o cual actividad, pone en juego de determinada manera su fondo de trabajo y decide sobre la legitimidad o no de quién de sus miembros pueden satisfacer cuál necesidad. Sin embargo, creemos que el hecho de depender (cada vez más) de ingresos monetarios, y la baja productividad monetaria del trabajo popular, aumenta el riesgo de cambiar de actividades, de “sacar los pies del plato”, y aunque distintos ingresos pueden combinarse y complementarse de muy distintas maneras, hay siempre una competencia relativa tanto en la utilización de los tiempos de cada miembro de la unidad doméstica (Forni et al., 1991), como así también de los recursos con los que la familia o la comunidad cuenta. Por lo tanto cambiar de actividades, abandonar unas por otras debe corresponder a un conjunto de razones que van más allá del puro cálculo monetario.

A pesar de esto, cuanto más opciones se tengan, mayor será la oportunidad de cambiar de actividad. En segundo lugar, los miembros de la unidad doméstica con mayor capacidad de trabajo (fuerza de trabajo de mayor productividad monetaria en el mercado) pueden verse tentados a migrar hacia ‘empleos’ (actividad mercantil dependiente) que, aunque precarios, le genera mayor seguridades que la actividad mercantil autónoma.

Es decir, de alguna manera (no en forma cardinal ni unívocamente ordinal) es posible que exista un nivel de riesgo percibido para los emprendedores populares (mercantiles autónomos) respecto a otras alternativas laborales, y si bien no es de esperar un

comportamiento optimizador (maximizador de beneficios o minimizador de riesgos), en algún momento la unidad doméstica decide continuar con la actividad principal, reducir la dedicación que le pone a dicha actividad, o bien abandonarla por otra u otras por las que espera 'le vaya mejor'. Este 'que le vaya mejor' no implica solo ni principalmente un mejor resultado monetario o menor dedicación de tiempo, o menos riesgo percibido. Es probable que entre en juego otras cuestiones como la etapa del ciclo vital de la familia, las expectativas miméticas, las aspiraciones y las pautas culturales aprendidas, y las influencias recibidas de su entorno/familia/comunidad.

En lo que respecta exclusivamente a las actividades mercantiles autónomas, la unidad doméstica popular se enfrenta al menos a dos riesgos de los que depende los ingresos netos monetarios que genera: el nivel de actividad económica; y las presiones de proveedores y clientes. Es decir, en qué medida y con qué velocidad pueden transferir mayores costos, a los precios, sin perder escala (volumen de actividad). Las unidades económicas mercantiles autónomas populares, aunque logren mejorar su productividad técnica, no pueden legitimar esa mejora en el sistema de precios (son tomadoras de precio y escala).

Frente a esto, los precarizados y los emprendedores populares, tienen poca capacidad de reacción, y cuando reaccionan lo hacen sobre-explotando su propio fondo de trabajo doméstica incrementando la pluri-actividad, e incorporando como capacidad laboral a miembros de la unidad doméstica con más baja productividad (jóvenes y/o ancianos, y utilización de 'tiempos muertos'). Por lo tanto, en un determinado momento, cuando ya se ha sobre-utilizado todo el fondo de trabajo, la única opción para evitar una crisis de la unidad doméstica, es la de cambiar de actividad principal. Si bien no es necesario llegar a esta situación para modificar la estrategia familiar respecto a una actividad particular desarrollada, ponemos esta situación ya que se corresponde con evidencia empírica de los diagnósticos realizados tanto con los feriantes artesanos populares de la 'Carpa Achalay Poncho para Todos' de la provincia de Catamarca, como de los prestatarios de la Red Nacional del Banco Popular de la Buena Fe (hoy: 'Red Nacional de Economía Social y Solidaria' - ReNacESS). Puede no abandonarse el emprendimiento, pero pierde prioridad y deja de ser una actividad con ingresos significativos respecto a otros. Es notable como artesanos calificados, al no encontrar una demanda efectiva ('mercado') para sus artesanías, han migrado primero hacia actividades de gastronomía (con mayor rotación y continuidad en los ingresos) y luego hacia actividades comerciales (compra y venta de mercadería traída desde Bolivia o desde Buenos Aires). Generalmente, cuando se opta por cambiar la actividad principal hacia el comercio se abandona el emprendimiento. Como afirma Verónica Gago para la feria de La Salada:

"...las categorías laborales se tornan fluidas e intermitentes y se dejan leer como trayectorias complejas que se traman bajo un cálculo urbano que es sumamente

flexible para transitar por momentos de trabajo como aprendiz y como microempresario, sumarse a la economía informal con la perspectiva de formalizarse, estar desempleado un tiempo y, en simultáneo, conseguir recursos por medio de tareas comunitarias y sociales. Y de transitar, usufructuar y gozar, de modo táctico, relaciones familiares, vecinales, comerciales, comunales y políticas.” (Gago, 2014, p. 23).

A continuación presentaremos dos “cartografías” posibles de la “Economía Popular”: 1°) El “mapa” neoclásico, centrado en los mercados sectoriales: Familia-Empresa y 2°) El “mapa” centrado en el trabajo y una posible Economía del Trabajo (CORAGGIO, 2004).

4.1.1.- Mercados sectoriales y cartografía de la familia neoclásica:

Los economistas neoclásicos construyeron toda una cartografía de la sociedad, con una particular intencionalidad hacia el desarrollo del ‘espíritu emprendedor’, vinculado esto al mérito propio en el éxito económico medido en ingresos netos. La economía neoclásica supone familias vendiéndoles ‘cuasi-mercancía fuerza de trabajo’ a empresas, y a su vez estas vendiéndoles ‘mercancías productos’ a las familias. Estos intercambios se producen en el mercado, donde aparecen las mercancías intercambiándose solas, ya que familias-fuerza de trabajo y empresas-productos se presentan como mercancías impersonales, como objetos fantasmagóricos. A nivel de las unidades individuales, los autores neoclásicos definen FAMILIA como la unidad de decisión económica de consumo, y EMPRESA como la unidad de decisión de producción. De esta forma se pasa de la TEORÍA CIRCULAR DE LA RENTA a la TEORÍA DE LOS MERCADOS (microeconomía). Así, el discurso económico neoclásico construye tres ‘agentes económicos típicos’ (Balazote et al., 1998): TRABAJADOR (recurso humano), EMPRESARIO (producto) y CONSUMIDOR (familia).

Nótese que los sectores quedan definidos por el rol en uno de los mercados: el mercado de bienes y servicios finales, quedando invisibilizado el mercado de factores, y por lo tanto el espacio donde se producen los medios de reproducción: fuerza de trabajo. La fuerza de trabajo aparece como no-producida, como un dato. Las necesidades y deseos de las familias aparecen desvinculados de la reproducción de la fuerza de trabajo.

“...el economista neoclásico simplifica la cuestión postulando la existencia de un agente representativo, que encarna el prototipo de todos los agentes. Es claro que todo esto es una abstracción (no existen clases sociales, diferencias de género, etc.) (...) La respuesta es que no existe paso deductivo alguno. Ni lógico ni matemático. Es que simplemente se afirma (no se demuestra, se afirma) que lo que hace la sociedad de conjunto es lo que hace el ‘agente representativo’, agregado. (...) ...se supone lo que debería demostrarse, a saber, que lo que hace la sociedad es igual a lo que hace el agente representativo. La sociedad hace ‘en grande’ lo que el agente representativo hace ‘en pequeño’. (...) ...la teoría sencillamente postula que el estudio de lo macro equivale al estudio de lo micro sumado. (...) El economista en realidad se limita a reemplazar la expresión ‘el individuo representativo’ por la

expresión 'el agregado que actúa como el individuo representativo'. (pp. 28-31). " ...el reduccionismo a toda costa a las partes simples, o el derivacionismo desde lo simple o micro, fracasan una y otra vez" (ASTARITA, 2008: p. 24)

Es que, como plantea ASTARITA (2008), las ciencias duras ya han abandonado la pretensión de derivar los comportamientos macro de los micro en forma directa, hay una *"...imposibilidad de derivar el comportamiento del todo del comportamiento de las partes"*, mucho más para las ciencias sociales y humanas:

Desde la perspectiva de la producción, existe una amplia bibliografía neoclásica sobre 'la empresa familiar' (o inspiradas en sus interpretaciones y representaciones o modelos). La primer cuestión es la separación entre FAMILIA y EMPRESA (Coragio 2010, p. 90). Esta separación se genera desde una ficción: la separación de las 'cuentas' (producir la reproducción simple del circulante monetario de la [micro] empresa/emprendimiento, y utilizar los saldos para la familia), o bien desde la diferenciación de roles 'familiares' o 'laborales'.

Otro campo de interés sobre las decisiones familiares lo constituye el relativo a la vivienda. En efecto, tan importante como las decisiones sobre la utilización del tiempo en la provisión de alimentos lo constituyen las decisiones de hábitat en general. Aquí encontramos, dentro del pensamiento neoclásico, al menos dos posturas complementarias. Por un lado la de homologar las decisiones de vivienda a las de consumo, y por lo tanto sujetas a negociaciones entre algunos de sus miembros (en donde podemos encontrar posturas eclécticas que sopesan la optimización 'economicista' con los procesos sociales y las pautas culturales normativas). Por otro lado encontramos la atrevida *"ofensiva ideológica neo-conservadora"* (Forni, 1988) de De Soto (2000), que califica a las construcciones de habitación fijas, de las poblaciones populares de gran parte del *"tercer mundo"*, como *"capital muerto"*: valor imposibilitado de valorarse, bien de uso y no de cambio.

En todas las propuestas neoclásicas prevalece el individualismo metodológico, cualquier otro tipo de decisiones (no sustentadas por algún tipo de optimización individual) son irracionales y no refieren a decisiones en el campo de la 'economía', sino de una rama de la ética u otra ciencia normativa. En todas las formulaciones neoclásicas sobre la familia, prevalece una concepción naturalizada y estereotipada (esencialista) de las relaciones sociales que se generan entre sus miembros y con su entorno. En particular podemos destacar como características cuestionables las siguientes (BALAZOTE et al., 1998. ASTARITA, 2008. CORRAGIO, 2010):

- No existe referencia a las condiciones históricas transgeneracionales, ni sociales, de clase o género (el entorno aparece como un dato de la realidad, sin alternativa política).

- No existe referencia a las características de las condiciones socio-técnicas de producción/reproducción en el interior de la familia. Si bien podemos encontrar referencias a la distribución de roles y a la utilización del tiempo en el trabajo reproductivo/productivo, estas surgen del 'sentido común neoclásico' y son tratadas en forma estereotipadas (esencialista).
- La unidad elemental se reduce a la familia como una unidad de distribución y consumo, obviando otros principios económicos básicos (producción/reproducción, circulación, coordinación) y extrapolando sin explicación, en un juego inter-escalas dado como dato.
- Reduccionismo empresarial: La 'familia' se presenta como un 'actor unificado' y como un 'modelo ideal único' (contrariamente a las muchas constataciones empíricas sobre su heterogeneidad).
- El capital que no se valoriza se califica como irracional.
- Supuesto 'darwinista' de selección. El crecimiento es condición sine qua non de sobrevivencia: si no se evoluciona hacia la gran empresa de capital, se fracasa.

4.1.2- Hacia una cartografía de la unidad doméstica popular:

“Los pueblos no están formados por individuos sino por familias: la misma técnica de observación que daría resultados vagos, indefinidos y no concluyentes, si fuera aplicada en una localidad dada a individuos de diferente edad y sexo, se hace precisa, definida y concluyente tan pronto como es aplicada a familias. En este hecho obvio, fundado de la naturaleza social del hombre, se basa la eficacia práctica de las monografías familiares.” Federic Le Play, “Les Ouvriers Europeéns”. París. Alfred Mame et Fils, 1879 (citado por Forni et al. 1991)

Fue el movimiento feminista en los '70 quienes avanzaron con la idea de la productividad del trabajo doméstico y la indivisibilidad de producción-reproducción (presente en Marx), aunque hay que reconocer que para la operacionalización de su estudio, ya en el siglo XIX Le Play había desarrollado las 'monografías familiares' con observaciones del uso del tiempo y del presupuesto familiar (similar a las utilizadas por la '*Economía del Cuidado*' cien años después). Inmanuel Wallestein (1992) agrega un componente particular a la discusión, a partir de la observación sobre la heterogeneidad de los salarios dentro de la economía-mundo, y su hipótesis sobre la construcción de las unidades domésticas en distintos territorios, y el aporte del trabajo no asalariado en ellas.

En general podemos definir la Unidad Doméstica con un criterio sencillo y central, el de 'personas que comen de la misma olla', es decir, que comparten un mismo presupuesto familiar. Además en algunos casos podemos referirnos a las 'personas que duermen bajo el mismo techo' como definición de 'Hogar'.

Un miembro cualquiera de la unidad doméstica puede ser, en un momento determinado, una carga en el presupuesto familiar, o bien pueden ser un apoyo, cuando aportan al trabajo doméstico y/o a los ingresos. Pero también puede suceder que existan otros

dependientes del presupuesto y la dinámica familiar que no habiten el mismo hogar (que no 'duerman bajo el mismo techo'), o que no formen parte de la misma familia (por lazos de sangre), pero dependan y/o aporten a la misma 'unidad doméstica' ('coman de la misma ola').

Así, el fondo de trabajo de la unidad doméstica se va a constituir como un conjunto de fijos y de flujos sociales que, en una dinámica particular y en cada momento histórico, va a producir la continuidad de la reproducción material de la vida en su interior. Será la combinación en el uso de los tiempos de sus miembros, y en la combinación de ingresos y consumos monetarios y no monetarios, donde se juegue la dinámica social de la unidad doméstica, de tal manera que la vida del miembro más débil no sería posible fuera de dicha unidad y la mayoría de sus miembros se enfrentarían al 'riesgo del hambre' si no fuera por las relaciones de cuidado en su interior.

Este fondo de trabajo de la unidad doméstica va a tener 'ciclos de reproducción' (Coraggio, 2004): a) Ciclo propiamente doméstico (autoabastecimiento); b) Ciclo mercantil, que podrá ser (b.1) Mercantil Dependiente (salarial: venta de fuerza de trabajo), o (b.2) Mercantil Autónomo (no salarial: venta de mercancías); c) Ciclo comunitario (trabajo de cooperación y redistribución terciaria); d) Ciclo de formación (ampliación del fondo de trabajo por el estudio).

Esta perspectiva sistémica implica que todos los ciclos de reproducción del trabajo están íntimamente relacionados y fluctúan en su intensidad a lo largo de la historia. En particular nos interesa la dinámica del 'ciclo mercantil autónomo de reproducción del fondo de trabajo'.

Por lo tanto, la configuración de la unidad doméstica es fundamental y forma parte de las variables socio-técnicas de cualquier emprendimiento mercantil autónomo popular, en cuanto a su constitución; sus capacidades y recursos particulares; en cuanto a la incorporación de sus miembros a este ciclo (la etapa de vida y fase familiar de reproducción); la cantidad de aportantes y tipos de aportes a la instalación de los fijos del emprendimiento popular; a las necesidades particulares y las expectativas de cada uno de los miembros; etc.

Según Narodowski (2013), no existe una forma particular de organización técnica ni política de estas unidades económicas populares. Sin embargo creemos que es posible identificar al menos tres lógicas de operación técnica, con consecuencias políticas. Ellas son:

- Lógica predominantemente DOMÉSTICA: Regula la ocupación o el trabajo según la medida de la necesidad. No persigue objetivos maximizadores. En todo caso, minimiza el riesgo, aunque la lógica no es de optimización, ya que existe una pluralidad de condiciones que intervienen en el proceso de decisión, en donde el 'riesgo al hambre' tiene un peso particular.

- Lógica predominantemente de REPRODUCCIÓN SALARIAL (ex-mercantil dependiente): Una experiencia de asalarización previa puede desembocar en una lógica de este tipo. Tiene elementos de la lógica doméstica, ya que tiende a minimizar el riesgo de pérdida del salario que ya no percibe del patrón. Por lo tanto tratará de lograr un ingreso estable que equipare el salario histórico de bolsillo. No se propone la reproducción del capital.
- Lógica predominantemente MERCANTIL AUTÓNOMA: En general podemos decir que persigue objetivos sociales en relación a su seguridad. En ese sentido se podría decir que tiene una tendencia optimizadora del beneficio en 'bienestar familiar' o 'progreso popular'. Tiene elementos de la lógica doméstica. En general no tendrán objetivos optimizadores, que busquen la maximización de las ganancias empresariales, aunque es común la mixtura con racionalidades contradictorias, lo que Gago (2014) define como 'neoliberalismo desde abajo'. Pueden existir por lo menos cuatro sub-lógicas:

a) FAMILIAR (trabajo familiar): Busca acumular en beneficios familiares (no en el emprendimiento). Característica: reproducción de roles familiares en la empresa (la conducción de la empresa es la misma que la de la familia), y acuerdos sobre necesidades de consumo.

b) ASOCIATIVA AUTOGESTIONADA: Busca la integración de esfuerzos individuales y complementación de capacidades.

c) CUASIEMPRESARIAL (propietario con asalariados): Busca ampliar la capacidad productiva por multiplicación del proceso productivo y no por incorporación de nuevas tecnologías.

d) CUENTAPROPISTA (sin asalariados ni familiares): Rebusque y changas convenientes, búsqueda de independencia.

Según Narodowski (2013), medido en términos del sub-sector de economía empresarial, estamos en presencia de una fuerza de trabajo que produce poco, con baja productividad, y bajos ingresos. Esto no hace más que confirmar, una vez más, *“que el crecimiento económico no garantiza el logro de los objetivos relativos al trabajo digno”*. Se refuta la teoría del derrame. La inserción de los sectores populares, aún con actividad económica creciente, a lo sumo genera la vuelta *“a un neotaylorismo de autoexplotación, con pocos nichos fordistas”* (Narodowski, 2013).

4.2.- NIVEL EPISTEMOLÓGICO Y METODOLÓGICO

Indagamos tres alternativas:

- Es posible conocer, y existiría una RACIONALIDAD PERFECTA. Es la perspectiva de la “Economía del Desarrollo”: CEPAL; CONADE (1965); BID; PNUD; etc..
- No es posible conocer, al menos no es posible hacerlo a un costo razonable. Perspectiva del CONOCIMIENTO ANTIECONÓMICO: “Paradigma de la Información Imperfecta” aplicado a la economía popular. Christen 1990 (ACCIÓN) y Robinson 2004 (BM).
- Es posible aproximarse con DIAGNÓSTICOS RÁPIDOS: Diagnóstico Rural Rápido (DRR) Universidad de Sussex; GTZ; OIT MATCOM y ALCECOOP. OIT-PREALC.

RACIONALIDAD PERFECTA:

Como una consecuencia lógica de la economía del desarrollo en las décadas de 1950 y 1960, la posibilidad de planificar determinísticamente la orientación de la economía implicaba la necesidad de diagnosticar la línea base, el punto de partida, de las unidades económicas. Esta perspectiva determinística, prescriptiva y normativa se extenderá hasta el presente cuando se le exige a emprendimientos de la economía popular la misma información que a proyectos de inversión voluminosos: proyección fundada de “flujos de fondos”, Tasa Interna de Retorno (TIR y VAN), etc. No abundaremos sobre esto, ya que las corrientes teóricas y prácticas vinculadas a las “microfinanzas” se encargaron de derribar el mito de la posibilidad del conocimiento perfecto desde dentro mismo de la ‘economía económica’, y por otro lado, veremos las corrientes vinculadas al ‘Diagnóstico Rápido’ como ‘herederos minimalistas’ de los programas de promoción del desarrollo (MUÑOZ, 2006).

LAS METODOLOGÍAS DE DIAGNÓSTICO Y EVALUACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS POPULARES MERCANTILES AUTÓNOMOS:

En el apartado anterior (4.1.) se desarrollaron los conceptos de dos perspectivas referidas al quehacer de las unidades domésticas/familias, a la razón y a sus sentidos. Dos perspectivas explicativas diametralmente opuestas.

Ahora introduciremos cómo las entidades microfinancieras y de crédito popular capturan algunos de estos conceptos (u otros) y los operativizan en líneas de acción y programas. En general, todas las organizaciones poseen sistemas de información que les permite identificar algunos indicadores o valorar (identificar, percibir o intuir) algunos atributos para orientar la toma de decisiones. ¿Por qué las instituciones microfinancieras (IMF) y de microcrédito popular necesitan ‘conocer al prestatario’? Las razones pueden ser muy obvias, pero de todas maneras (y por eso mismo) las explicaremos brevemente.

“El paradigma de la información imperfecta (...) se refiere a la conducta de los actores racionales en un ambiente en que la información es imperfecta y costosa” (...). “...a las transacciones en las que una de las partes tiene más información acerca de la transacción, que la otra.” (...) “Se presupone que los bancos no pueden diferenciar entre solicitantes de alto y de bajo riesgo a un costo razonable. Así pues, la calidad (perfil de riesgo) de los solicitantes de préstamo—sus elecciones de inversión, honestidad, tolerancia al riesgo, capacidad y voluntad para reembolsar los préstamos—es desconocida para los bancos. Los modelos de crédito que suponen que los bancos no pueden diferenciar a los diferentes solicitantes de crédito han concluido con frecuencia que los bancos pueden aplicar altas tasas de interés para protegerse de los riesgos causados por la falta de información acerca de los solicitantes de préstamo.” (ROBINSON, 2004: pp. 128 - 129).

Según MUÑOZ (2006) la bibliografía sobre microfinanzas indica que las instituciones microfinancieras tendrían tres motivos interrelacionados-y pertinentes con algunos de los objetivos de la organización prestamista (que pueden ser muy variados)- para intentar obtener la mayor cantidad posible de información del prestatario al menor costo:

- **INFORMACIÓN ASIMÉTRICA:** La ‘información imperfecta’ referida al conocimiento mutuo entre prestatarios y prestamistas se traduciría en asimetría a favor del prestatario, ya que el prestamista no posee información que posee el prestatario. El prestamista tratará de gestionar la mayor cantidad de información posible, pero esa gestión tiene un costo creciente.
- **SELECCIÓN ADVERSA:** Como corolario de la información asimétrica, el costo de la obtención de información lo terminaría pagando el prestatario con un diferencial en la tasa de interés. Esta transferencia de costos para el prestatario no contemplaría la heterogeneidad del riesgo (no todos los prestatarios presentan los mismos riesgos, pero la información imperfecta no puede discriminarlo). El aumento en la tasa de interés podría expulsar al mejor prestatario hacia otro prestamista con mejor información y por lo tanto tasa de interés más baja.
- **RIESGO MORAL:** Existiría siempre el riesgo de no devolución, la desconfianza por la posibilidad de ‘sacar los pies del plato’. Existirían al menos dos causas posibles de ‘infidelidad’: 1) Riesgo de absorción incompleta o no absorción: Existe siempre la posibilidad de desviar el crédito a fines ‘no productivos’, en general el prestamista no controla la utilización que el prestatario hará del crédito, y esto aumenta el riesgo de no devolución; 2) Riesgo a la propensión de no devolución: i) por desvío de la cuota a otros fines productivos, ii) por desvío de la cuota al pago de otras deudas, iii) por desvío de la cuota a otros fines “no productivos”, iv) por incapacidad real. El prestamista desconoce estas contingencias.

Un caso particular lo constituyen las organizaciones vinculadas a ACCIÓN INTERNACIONAL TÉCNICA AITEC, que propone “*aprender de los prestamistas [usureros] locales*”, para superar las limitaciones de información sobre los prestatarios:

“La (...) lección importante obtenida del estudio de los prestamistas particulares es la de que ellos conocen bien a sus clientes, desarrollan una relación con ellos y conocen el medio general en el que se desenvuelve el negocio de sus clientes” (...) “Los prestamistas, tanto los formales como informales, centran su atención en dos áreas principales al evaluar la solvencia del prestatario potencial frente a los créditos: su personalidad y capacidad de pago. En otras palabras, el prestamista quiere saber si el posible cliente tiene intención y es capaz de pagar el crédito” (CHRISTEN, 1990: p. 24, el subrayado es nuestro).

Otras organizaciones dirán que el prestatario popular no tiene información objetivada, o bien que los modelos de flujo (ingresos-egresos) utilizados no son adecuados para la evaluación de emprendimientos populares y ‘muy pequeños’. Como criterios generales establecidos por las organizaciones de micro crédito popular y otras instituciones de micro-finanzas (IMF) para ‘conocer a sus prestatarios’ y conjurar las causas de la información asimétrica o de la falta de información, encontramos:

TABLA N° 1: CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS

| TIPO DE EXPERIENCIA | CASO EMBLEMÁTICO | CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS(MUÑOZ, 2007) |
|-----------------------|--|--|
| FINANZAS COOPERATIVAS | La Caja de Economía Solidaria (Canadá) | “Más cualitativos que cuantitativos. Análisis global e integrado en torno a cinco preguntas: 1. ¿Se inserta en una oferta de servicio? 2. ¿Es o puede volverse viable? 3. ¿Quién es el portador? 4. ¿Con qué apoyos puede contar? 5. ¿Qué tipo de acompañamiento necesita? Enfoque que plantea mayores exigencias de tiempo, información y experiencia en la economía social, con una mirada que atiende al proyecto, a sus miembros, a la inserción social y comunitaria y al entorno todo, con un fuerte involucramiento de los consejeros en cada situación (rechazan proyectos económicamente viables por no respetar la misión de la Caja)” |
| MICRO-FINANZAS | El Banco Solidario S.A. BancoSol (Bolivia) | “La evaluación se basa exclusivamente en el análisis de la capacidad de endeudamiento de los potenciales prestatarios, teniendo en cuenta los flujos de egresos e ingresos de la ‘microempresa’ como de la unidad doméstica que la constituye. Esta evaluación también da por resultado cuál debe ser la duración y la frecuencia de reembolso del crédito. Los asesores de crédito que, en general, son los principales responsables de realizar la evaluación, viven en los mismos barrios que los evaluados y, donde es posible, el Banco contrata personal con experiencia en entidades financieras” |
| BANCA | Banca | “Se tiene en cuenta la capacidad de devolución del crédito de los |

| | | |
|----------------------|--------------------------|---|
| ÉTICA | Popolare Etica (Italia) | <i>prestarios y el impacto social y ambiental del proyecto a través del método VARI (valores, requisitos, indicadores), diseñado por técnicos de la Banca”</i> |
| FINANZAS SOLI-DARIAS | El Banco Palmas (Brasil) | <i>“Utilizan criterios económicos, financieros y sociales, con una constante evaluación sobre el impacto a nivel barrial, a partir del acompañamiento de los propios habitantes del barrio a cada uno de los emprendimientos financiados”</i> |

Según otro trabajo de Muñoz (2006, p. 21), las “*características de las principales modalidades de oferta microfinanciera*”⁴ vinculadas a la ‘elegibilidad’ de los prestatarios según los distintos tipos de instituciones son:

Cooperativas: “*Contribución de capital, pertenencia a ocupación o grupo social*”.

Bancos Comunales: “*Pago de las cuotas, ser miembro de la comunidad*”.

Microbancos: “*Información sobre el cliente*”.

Grupos solidarios: “*Ser aceptado por los miembros del grupo (pares) o, peor, por la agencia promotora*”.

Vinculación entre entidades: “*Miembros del grupo informal preexistente, aprobación del banco o la ONG*”.

Podemos sintetizar estos criterios de la siguiente manera:

- CRITERIOS CUANTITATIVOS: Capacidad de pago/devolución; Viabilidad económica.
- CRITERIOS CUALITATIVOS: Personalidad del prestatario; Valores / Principios; Agremiación (Grupos, Organización, Red); Sector y rama de actividad; Apoyos y acompañamiento; Impacto social; Impacto ambiental; Impacto territorial.

DIAGNÓSTICO RÁPIDO Y PARTICIPATIVO:

Desde la perspectiva de este trabajo nos hemos preocupado por descifrar la posibilidad de encarar la mirada del ‘diagnóstico rápido’ y del ‘diagnóstico participativo’.

Existen numerosas herramientas de ‘diagnóstico rápido’ tanto para comunidades como para unidades económicas. Los primeros desarrollos se aplicaron en el diagnóstico de comunidades rurales de la India a fines de los ’70, por el Institute of Development Studies de la Universidad de Sussex (ZABALA, N., 2005-2006). Paralelamente la agencia de cooperación técnica alemana GTZ (SCHÖNHUTH y KIEVELITZ, 1994) utilizó y promocionó metodologías de Diagnóstico Rural Rápido (DRR). Por otro lado encontramos otras fuentes de inspiración sobre diagnóstico de emprendimientos pequeños, entre las que podemos citar la numerosa bibliografía de la OIT de la que destacamos la serie

⁴ Punto 1.2.2.6. “*La tipología del Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (IFPRI)*”. Del Cuadro I.1. Fuente: Zeller (2003).

MATCOM (p.e. HARPER, 1980, Inglés) y el libro *"Promoción de cooperativas y pequeñas unidades productivas dentro del sector de la economía social"* (ALCECOOP, 1991).

A comienzos de la década de los '90, desde los incipientes programas de microcrédito y de promoción de emprendimientos populares, herederos minimalistas -pero igualmente 'racionales'- de los programas de promoción del desarrollo (MUÑOZ, 2006), comenzaron a desarrollarse otras herramientas. En particular mencionaremos las consultadas para desarrollar la propuesta de 'Signos Vitales': *"Modelo para análisis de acceso de microempresas a su consolidación"* (MERCAU y PAMPILLÓN, Enero 1993); *"Emprendimientos Productivos Populares (EPP). Análisis y Perspectivas"* (SÁNCHEZ, 1992); *"Evaluación del Fondo Missions Prokur S.J. Crédito al Sector del Autoempleo Urbano"* (CARBONETTO y CARBONETTO, 1996); y *"Sector informal: La autogestión de los microcréditos. El modelo de gestión aplicado por Cáritas"* (SOLIS y CARBONETO, 2005).

Además, en el desarrollo de la herramienta en estudio, se tuvieron en cuenta los dispositivos de recolección de información para la evaluación de riesgo de créditos de distintos programas desarrollados en los '90: SEDECA; Cáritas Quilmes – Asociación Horizonte; Fundación Emprender; Fundación Banco Provincia de Córdoba. Y las más recientes: FoMicro (Fondo Nacional para la creación y consolidación de Microemprendimientos – Banco de la Nación Argentina); Fundación Nuevos Surcos; Carpeta de Proyectos del Banco Popular de la Buena Fe (BPBF); y CONAMI Manual Operativo para Metodologías de Grupos Solidarios Serie: Instrumentos de Gestión N° 1.

Algunas de estas propuestas optan por diagnósticos participativos (Fundación Banco de la Provincia de Córdoba y FOMICRO), incluso por 'autodiagnósticos' acompañados por promotores (BPBF), mientras otros optan por 'heterodiagnósticos' (diagnósticos rápidos externos).

II SEGUNDA PARTE:

5) EL CASO DE ESTUDIO:

EL USO DE LA HERRAMIENTA DIAGNÓSTICA 'SIGNOS VITALES'.

El desarrollo de la metodología 'Signos Vitales' fue una construcción que se basó sobre algunas experiencias y ensayos previos de herramientas diagnósticas:

- En 1992, en el marco de la producción del *"Paquete metodológico sobre solución de problemas en Organizaciones Económicas Populares"* del Proyecto Apoyo a Organizaciones Económicas Populares (OEP) del Servicio Cristiano de Cooperación para la Promoción Humana (SCC), se desarrolla el primer avance de la herramienta de diagnóstico rápido *"Signos Vitales"*, inspirados en las ideas del Dr. J. A. Canessa en su curso de CALIDAD TOTAL del Centro Nacional de Formación Profesional N° 8 (CONET - Ciudad de Buenos Aires).
- En 1993, en el marco del Plan Social de la Familia Bonaerense 'Eva Perón', del Ministerio de Salud y Acción Social de la Provincia de Buenos Aires, se continua con el desarrollo aplicando la herramienta y produciendo materiales didácticos para trabajar en diagnósticos participativos de emprendimientos asociativos: 'La Oca de los Signos Vitales' y 'El Chin Chón de los Signos Vitales'.
- A fines de los '90 y principios del 2000, se retoma el desarrollo de la metodología en el marco del Programa 'Cooperación y Trabajo' de la ONG 'Bienaventurados los Pobres' (BePe), de Catamarca. Con las organizaciones participantes del Fondo Rotativo Solidario para el Comercio Alternativo, en Catamarca, La Rioja y Santiago del Estero, y con la Red de Prosumidores Catamarca.
- Finalmente, en el 2009, con la asociación entre BePe y la Cooperativa de Trabajo Juanito Contreras LTDA. para la ejecución en Catamarca del Componente de Microcrédito del Proyecto PNUD ARG 04/021 *"Acciones para la reducción de la pobreza y mejorar las condiciones de vida de madres y niños en Argentina, Paraguay y Uruguay"*, se adapta la herramienta de "Signos Vitales" a los requerimientos del programa, a partir del modelo propuesto por el consultor Lic. Juan Padilla (ex director ejecutivo de Fundación Emprender) del consorcio italiano COCIS (CONSORCIO COSPE – ISCOS).

LA PROPUESTA ORIGINAL:

El *"PAQUETE METODOLÓGICO SOBRE SOLUCIÓN DE PROBLEMAS EN ORGANIZACIONES ECONÓMICAS POPULARES"* (Figura 1) incluía una definición de *"Emprendimiento Productivo Popular"* (con una 'tipificación' en clases de emprendimientos

según la lógica o racionalidad preponderante) y tres herramientas (que se deberían adaptar a cada uno de los ‘tipos’):

- 1º) Herramienta de “*Signos Vitales*”;
- 2º) Herramienta de análisis y solución de problemas de corto plazo;
- 3º) Herramienta de Planeamiento Estratégico (mediano y largo plazo).

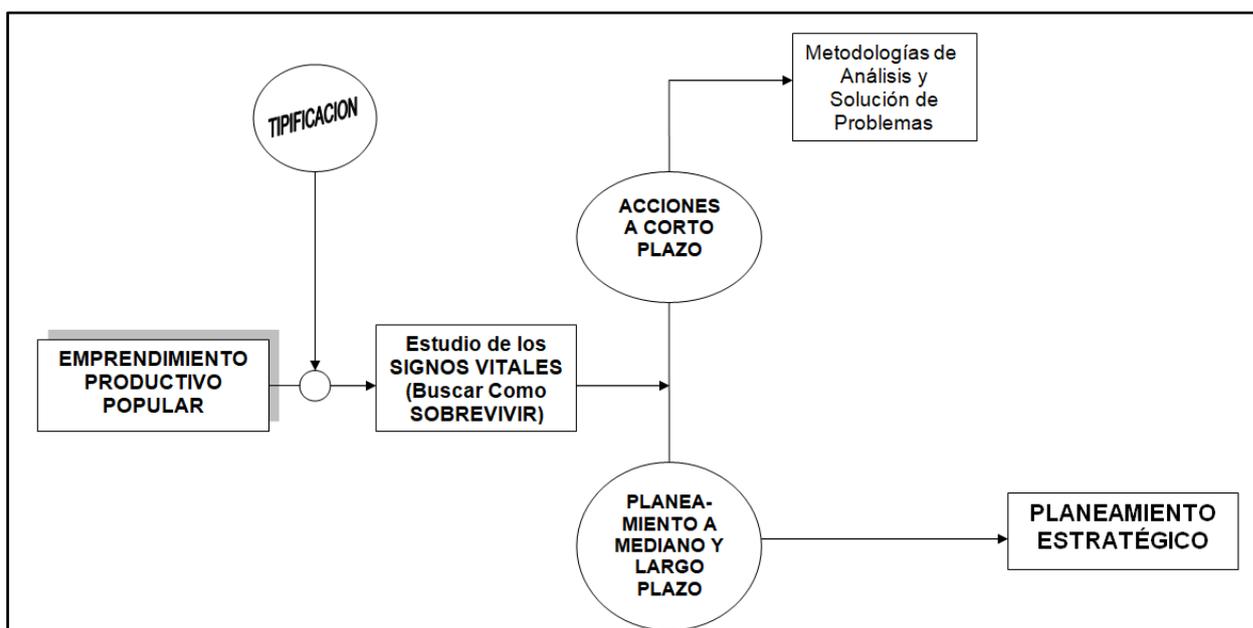


FIGURA N° 1. PAQUETE METODOLÓGICO SOBRE SOLUCIÓN DE PROBLEMAS EN ORGANIZACIONES ECONÓMICAS POPULARES (SÁNCHEZ, 1993)

La herramienta de “*Estudio de los Signos Vitales*” de los emprendimientos productivos populares se basaba en dos ideas centrales:

- 1º) El objetivo de querer entender ‘¿cómo sobrevive el emprendimiento?’;
- 2º) Hacerlo en el menor tiempo posible, tal cual como hace un médico un diagnóstico clínico, relevando un conjunto reducido de ‘evidencias’ (variables del sistema).

Como se ve en la Figura 2, la herramienta contemplaba tres áreas centrales de los emprendimientos productivos populares: A) SITUACIÓN ORGANIZACIONAL; B) SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERO⁵; C) SITUACIÓN COMERCIAL.

A partir de estas dimensiones, describe el ‘mapa’ del emprendimiento, los atributos centrales de su funcionamiento. Estas herramientas se probaron en la promoción de panaderías populares comunitarias de: Asentamiento “San Ambrosio” (en el límite de los municipios de San Miguel y Moreno), de la Municipalidad de Lanús, y de la Parroquia

⁵Se utiliza la expresión “económico-financiero” para identificar lo “económico” en sentido restrictivo (lo estructural, o real) y lo “financiero” (de flujo, o monetario).

María Madre del Pueblo en Berazategui (todos del Gran Buenos Aires). Posteriormente se adaptó a las necesidades del acompañamiento de emprendimientos asociativos de la tercera etapa del "Programa PAIS" (promoción de microemprendimientos asociativos), y luego "Plan Social de la Familia Bonaerense 'Eva Perón'", del Ministerio de Salud y Acción Social de la Provincia de Buenos Aires.

La idea seguía siendo el diagnóstico rápido para 'mejorar' la toma de decisiones en la resolución de problemas de los emprendimientos. Se produjeron materiales didácticos para trabajar en diagnósticos participativos de emprendimientos asociativos (como "La Oca de los Signos Vitales" y "El Chin Chón de los Signos Vitales"). Además, por primera vez se propone usar los "Signos Vitales" como herramienta de evaluación de riesgo de crédito en el proyecto del "Programa Provincial de Fondos Solidarios Locales"⁶.

⁶ Este programa nunca llegó a implementarse, ya que el gobierno de la Provincia de Buenos Aires reconvirtió la política social hacia la 'acción directa'.

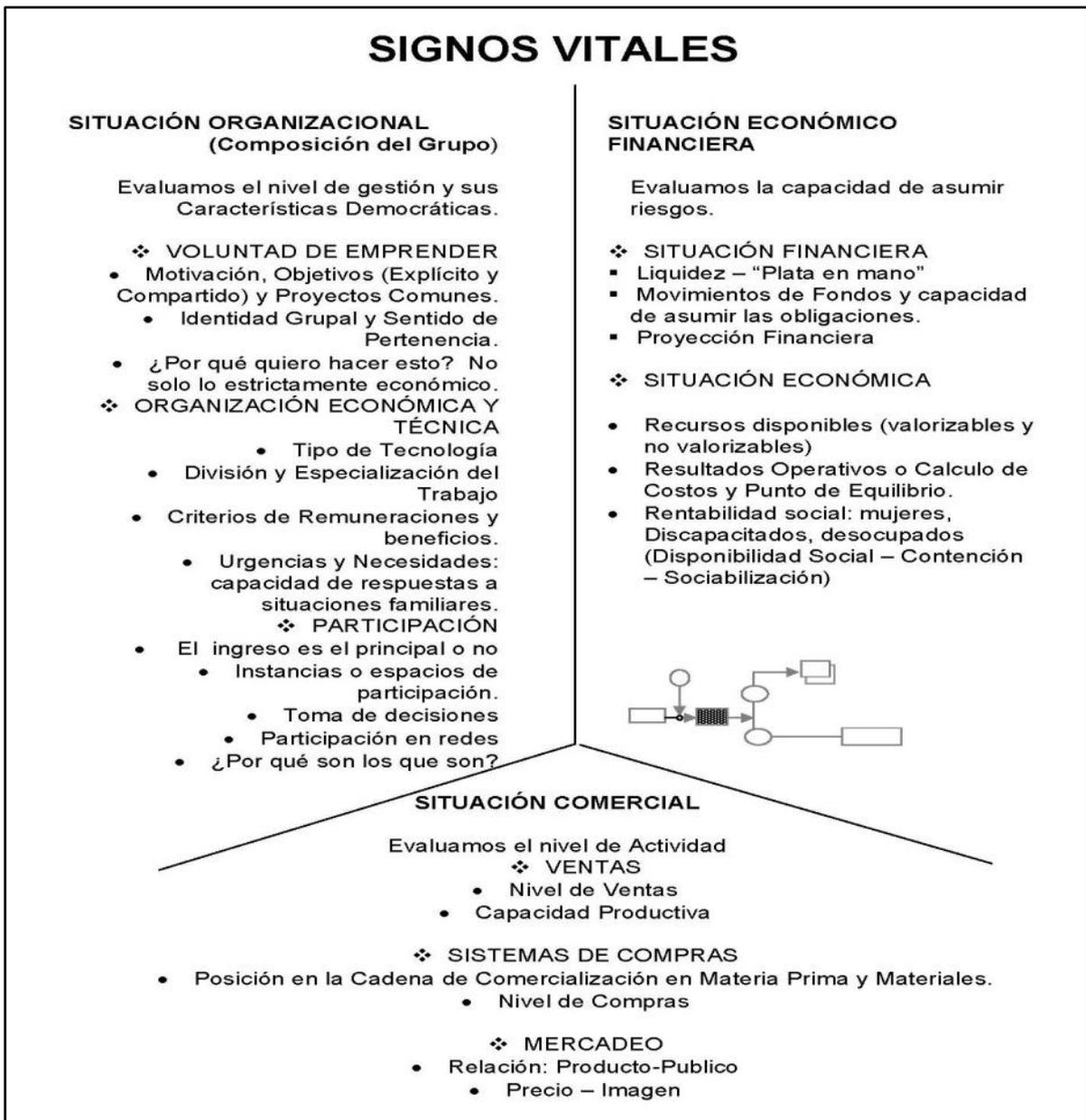


FIGURA N° 2. SIGNOS VITALES (SÁNCHEZ, 1993)

LA UTILIZACIÓN DE LA HERRAMIENTA EN CATAMARCA:

La herramienta ‘Signos Vitales’ se utilizó entre 1998 y 2003 por la ONG Bienaventurados los Pobres (BePe) de Catamarca, en distintas situaciones y para distintos programas. Las transformaciones del “Fondo Rotatorio para la Comercialización Alternativa y Solidaria” de las Comunidades Organizadas de Catamarca, La Rioja y Santiago del Estero, hacia 1998, llevó a desarrollar una línea de microcrédito para emprendimientos productivos familiares (antes se financiaba solamente la circulación en los intercambios entre comunidades). La herramienta donde las familias informaban para qué iban a utilizar el crédito y cómo lo iban a devolver, estuvo pensada desde las variables del diagnóstico “Signos Vitales”. Posteriormente, en el marco del programa “Cooperación y Trabajo”, se utilizó para

diagnosticar las potencialidades de emprendimientos participantes de la Red de Prosumidores Catamarca (Clubes del Trueque), el Foro de Desocupados de Fray Mamerto Esquiú, y posteriormente la Feria Franca Ashpaypa Makis. Además, la herramienta se retoma en las capacitaciones del “Proyecto de Empoderamiento de la Mujer en la Economía” (PROFAM 2005-2006), el “Proyecto Joven” 2006 (de capacitación y tutorías a jóvenes emprendedores, con el Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca), y la formación de agentes de Economía Social y Desarrollo Local del Ministerio de Desarrollo Social de Catamarca (2007-2008)⁷.

Por último, en 2009, cuando se lanza el Componente de Microcrédito del Proyecto PNUD ARG 04/021 “Acciones para la reducción de la pobreza y mejorar las condiciones de vida de madres y niños en Argentina, Paraguay y Uruguay”, y es seleccionada para ejecutarlo en Catamarca la Asociación BePe como Institución Local Administradora de Crédito (ILAC), se adapta la herramienta diagnóstica “Signos Vitales”, como dispositivo de evaluación del riesgo crediticio (riesgo para el propio emprendedor, para su grupo de garantía solidaria y para la ILAC). Desde la presentación de la propuesta, la Asociación BePe convocó a la Cooperativa de Trabajo Juanito Contreras LTDA. para que se haga cargo de la operatoria, por lo que fue el equipo de la cooperativa, en articulación con BePe (responsable legal), quién desarrolló la metodología de evaluación microcrediticia. Para ello se adaptó la herramienta “Signos Vitales” a los requerimientos del programa, a partir del modelo propuesto por el consultor Lic. Juan Padilla, del consorcio asesor italiano COCIS (CONSORCIO COSPE – ISCOS).

6) CONTEXTO DE RECUPERACIÓN POS-CONVERTIBILIDAD Y LAS UNIDADES ECONÓMICAS ENCUESTADAS

CIUDAD DE CATAMARCA, EN LA PERIFERIA DE LA PERIFERIA:

Siguiendo a Diegues (2012), en el actual sistema económico mixto, con hegemonía del subsistema empresarial, pueden identificarse cuatro subsistemas con comportamientos distintos: Grupo 1- El conformado por las empresas monopólicas transnacionales y globalizadas, vinculadas a bienes transables y a servicios para su producción y/o prestación; Grupo 2- El sector competitivo, de empresas concurrenciales; Grupo 3- El sector de la Economía Estatal; y Grupo 4- El sector de la Economía Popular (o al menos una parte de él). Como lo plantea Patricio Narodowski (2013) para explicar el funcionamiento de la economía pos-convertibilidad, este sistema económico, en esa Argentina, funcionaba a tres velocidades:

⁷ Y se volvieron a trabajar en los cursos de extensión universitaria del Proyecto “Economía y Trabajo” de la Universidad Nacional de Quilmes, en Catamarca: “Economía Social y Territorios” 2012 y 2013.

ALTA. Un núcleo globalizado, vinculado a los bienes transables y servicios conexos (asimilable al Grupo 1 de Diegues: industrias tecnológicas e intensivas en capital, extractivas, servicios complejos y otros vinculados a bienes transables, y bancos);

MEDIA. Segmentos con algún tipo de inserción (asimilable al Grupo 2 y una parte del Grupo 3 de Diegues: industria y servicios tradicionales, orientados al mercado interno, y una parte del sub-sector de economía pública -el formalizado-);

BAJA. Segmentos con nula inserción o inserción muy precaria, informal o asistencial (asimilable al Grupo 4 y una parte del Grupo 3 de Diegues: la economía de los sectores populares, donde se refugian el resto de las actividades económicas, y una parte del subsector de economía pública -el precarizado-).

La economía argentina, en la salida inmediata de la convertibilidad (2002), retoma competitividad internacional vía reducción de costos internos (competitividad espuria). Según ARCEO et.al. (2010), el tipo de cambio real multilateral en índice base enero-1999 = 100, salta a casi 180 promedio 2003-2006, después de haber llegado a 200 (280 si se consideran las estimaciones del BCRA). Los sectores que se habían reconvertido en los '90 hacia el mercado global y transnacionalizado, y el sector agropecuario (primario y MOA) que además encuentra precios elevados sostenidos, pasan por un periodo favorable. Entonces, un sector vinculado a bienes transables logra aprovechar esa ventaja (como se dijo, tanto de commodities como de algunos conglomerados dinámicos transnacionales o transnacionalizados). Esto incluye a una serie de servicios vinculados, como transporte y sector financiero (entre otros). Como ya se dijo, en el otro lado, encontramos un sector estático (reactivo), que aunque logre mejorar su productividad, no puede legitimar esa mejora en el sistema de precios.

En particular, la actividad económico-productiva de la provincia de Catamarca se encuentra en una profunda crisis que ya lleva al menos cuatro décadas. La provincia nunca ha tenido un desarrollo industrial importante, pero sí ha transitado una etapa de 'modernización periférica' (ESCOBAR, 2007, p. 78) (fase productiva del capitalismo industrial periférico) donde se ha desarrollado la producción primaria agrícola regional, con agroindustrias asociadas y la mercantilización total del territorio. Los procesos de 'modernización' vienen acompañados de 'especialización': el territorio se dedica a producir aquello para lo cual posee ventajas relativas. Por lo tanto, deberá 'importar' desde otros territorios aquellos bienes necesarios para la vida de sus miembros. Se produce la deslegitimación del sistema de vida local, el menosprecio de la producción local para el consumo local, característico de la economía doméstica anterior al proceso modernizador. En el modo de producción capitalista, toda la estructura económica y social se orienta a la acumulación capitalista: las formas jurídicas garantizan la maximización del beneficio de

propietarios y financistas; tanto como la fuerza de trabajo es funcionalizada hacia ese mismo fin. El capitalismo invierte los términos de la reproducción social: coloca como fin lo que debería ser un medio: la eficiencia; y pone en el lugar de medio lo que debería ser el fin: la vida misma, la producción de los medios materiales de reproducción de la vida.

Con las crisis de las economías regionales, fin de la fase productiva y comienzo de la fase de financiarización, en los '70 (ARRIGHI, 1998), la orientación productiva del territorio deja de ser eficiente, y debe competir por precios con otros territorios. La caída de los precios genera también caída de salarios, y pérdida general de productividad del trabajo. Al contrario de lo anunciado por los 'desarrollistas modernizadores', la especialización generó pérdida de capacidades de trabajo pérdida de la propiedad de los medios de producción y de capacidad tecnológica (saber hacer).

Con la crisis, la baja de los ingresos locales generó además, mayor desinterés por el territorio, intensificándose las migraciones a otras zonas más productivas para la fuerza de trabajo. La continuidad de estos procesos de desapropiación, obliga a las unidades domésticas populares a incorporar al mercado informal capacidad de trabajo que antes se mantenía como trabajo doméstico (mayoritariamente femenino) de tal forma de equilibrar la caída en los ingresos relativos. Luego, esto no logra frenar el incremento de la desocupación, que se resuelve con actividades administrativas en el sector público, y precariedad laboral. Entonces vemos que resurge como opción el 'rebusque': las unidades domésticas ven la conveniencia de salir a la calle a vender su capacidad de trabajo en forma autónoma, y se generan unidades económicas domésticas orientadas al mercado (emprendimientos populares domésticos).

Pero las unidades productivas de rebusque, nacen justo cuando cae el consumo local de productos locales⁸, cuando la producción local está deslegitimada, y se ha perdido la base productiva de los sectores populares (medios de producción y conocimientos). Como ya se dijo, nace informal, sin protección, precaria y prefordista.

LAS UNIDADES ECONÓMICAS ENCUESTADAS:

Vemos que la muestra de 15 emprendimientos al azar, ponderados por la cantidad de créditos recibidos, que fueron entrevistados, resulta aproximada a las descripciones realizadas en otros informes sobre el universo de prestatarixs (BE.PE., 2008 y COCIS, 2011):

⁸“Menor consumo, menor producción, mayor desocupación: nacen los talleres populares. Los talleres crecen, pero justo cuando la gente compra cada vez menos...”. (MERCAU, 1991b, p. 4).

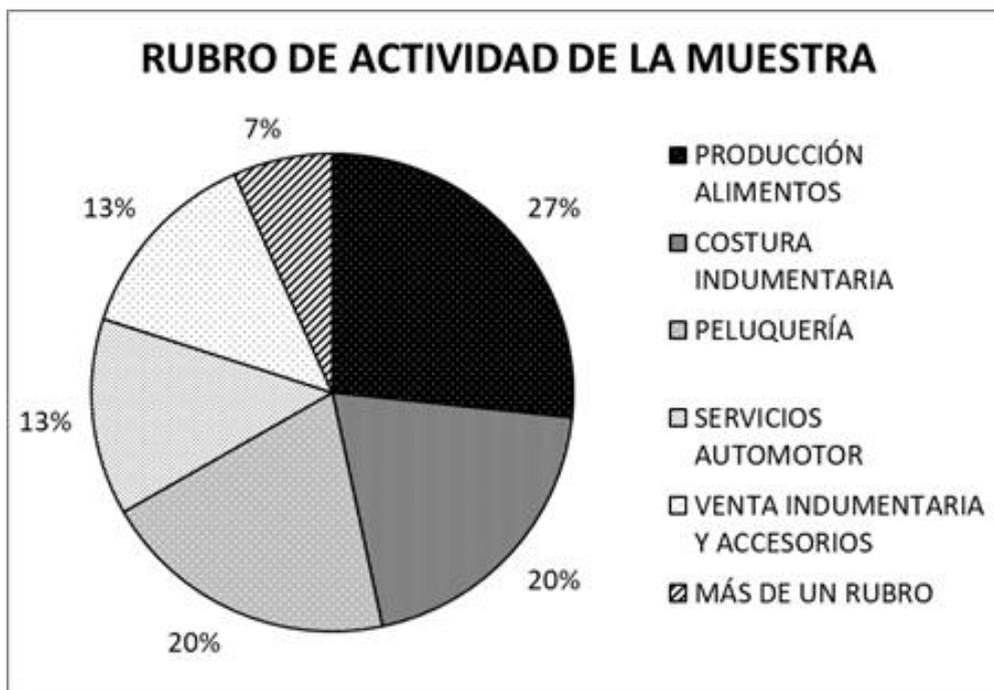


GRÁFICO N° 1: RUBROS DE ACTIVIDAD DE LA MUESTRA

- Los 'Rubros' se describen en el GRÁFICO N° 1.
- Los titulares son: en un 74% mujeres, y en un 26% varones.
- La ANTIGÜEDAD de los emprendimientos de la muestra es elevada, y eso se debe a la condición de ponderación por la cantidad de créditos recibidos. El promedio es de 11 años (con un mínimo de 5 años y un máximo de 23 años).
- En cuanto a la experiencia con microcréditos, en promedio es de 4,5 años (con un mínimo de unos pocos meses y un máximo de 8 años).
- Según lo que declaran los entrevistados, los microcréditos se han utilizado de la siguiente manera: Un 47% de los créditos se orientaron a mercadería, materia prima, insumos; Un 37% se orientaron a máquinas, equipos y herramientas; Y un 16% se orientaron a infraestructura y reparación de edificios.

7) LA COOPERATIVA DE TRABAJO JUANITO CONTRERAS

La COOPERATIVA DE TRABAJO JUANITO CONTRERAS LTDA. es una cooperativa joven, formada por profesionales y técnicos que desarrollan desde hace más de 20 años acciones de apoyo a la Economía Social y Solidaria en el Noroeste Argentino. Precisamente la misión de la Cooperativa es la de brindar servicios a la Economía Social, para contribuir al 'buen trabajo' de las organizaciones del sector. Nace el 5 de mayo del 2009, y se formaliza el 17 de diciembre del mismo año. Los servicios a la Economía Social que ofrece son: Escuela Cooperativa en Economía Social y Solidaria; Unidad Consultora

Técnica; Unidad de Comercialización Popular PACHAMANKA; Unidad de Servicios de Comunicación Popular; Unidad de Servicios Financieros Solidarios.

Lxs usuarixs de sus servicios son trabajadoras y trabajadores, campesinos/as y emprendedores populares del campo y la ciudad. Familias, grupos y organizaciones. Pero también empresas sociales, e instituciones tanto no gubernamentales como públicas, que se constituyen en agentes de desarrollo del sector económico social y solidario.

Sus opciones estratégicas son: apoyar la reapropiación de recursos materiales y financieros por parte de las organizaciones económicas populares; recuperar el conocimiento productivo popular e incorporar tecnología socialmente apropiada al sector; legitimar el trabajo local, y promover nuevas formas de intercambio que reconstruyan la comunidad desde valores solidarios.

Los dos trayectos empíricos de las prácticas de microcrédito en la Unidad de Servicios Financieros Solidarios de la Coop. de Trab. Juanito Contreras son:

1°) El Banco Popular de la Buena Fe (MDS - CONAMI).

2°) El Componente de Microcrédito del Proyecto PNUD (COCIS - FONCAP).

En la primera está presente una impronta muy potente de 'Educación Popular', vinculada al desarrollo de una 'Economía Social y Solidaria'; mientras que la segunda se expresa más como experiencia 'Microfinanciera' ligada a una propuesta de 'Desarrollo Económico Local'.

EL BANCO POPULAR DE LA BUENA FE:

En sus inicios a fines del 2000, como 'Banco del Pueblo' de la ONG Barrios del Plata (La Plata, Pcia. Buenos Aires), se reconocen inspirados por la experiencia del Banco Grameen (Bangladesh) fundado por quien en 2006 sería el Premio Nobel de la Paz Muhammad Yunus. El objetivo reconocido ha sido la resistencia contra la pobreza extrema y el mejoramiento de la calidad de vida. Esa experiencia se introduce en el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación en 2002, en la Dirección Nacional de Desarrollo Comunitario. Se desarrollan experiencias piloto en varias provincias. En un momento decisivo del país, el Banco Popular de la Buena Fe se manifestaba con el objetivo de: *"Que muchas personas en muchos lugares distintos, comiencen a hablar el mismo idioma"*⁹. Sus fundadores expresaban claramente una consigna propia de la Educación Popular: que el Pueblo comience a decir su Palabra¹⁰. En agosto de 2004, el BPDF se integra como línea del Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social Manos a la

⁹ Testimonio de Martha Arriola (Barrios del Plata) en la Primer Reunión de la Red Nacional del Banco Popular de la Buena Fe, Buenos Aires, 2007.

¹⁰ "...alfabetizarse no es aprender a repetir palabras, sino a decir su palabra, creadora de cultura" FIORI, E.M. (1986) "APRENDER A DECIR SU PALABRA. EL MÉTODO DE ALFABETIZACIÓN DEL PROFESOR PAULO FREIRE". Introducción a: FREIRE, P [1970] "PEDAGOGÍA DEL OPRIMIDO". Mexico DC: Siglo Veintiuno Editores.

Obra, promoviendo el financiamiento de emprendimientos a través del microcrédito. En el año 2006 se aprueba en Argentina la Ley 26.117 *'Promoción del Microcrédito para el desarrollo de la Economía Social'*. Desde ese momento y hasta el 2015, el Banco Popular de la Buena Fe (BPBF) fue una de las propuestas de la Comisión Nacional de Microcrédito (CONAMI) del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, extendiéndose en casi todas las provincias del país.

En Catamarca la propuesta llega en el 2006, con la Asociación Bienaventurados los Pobres (BePe) como la primer Organización Regional (luego 'Administradora'), de la que dependían 5 Organizaciones Locales (luego 'Ejecutoras'). En 2010 la Cooperativa de Trabajo Juanito Contreras comienza como Organización Ejecutora (dependiente de BePe). En 2013 la Cooperativa se hace cargo de dos 'banquitos' (Ejecutoras): se refondea el banco propio y se incorpora uno que hasta ese momento estaba administrado por el Centro Vecinal Santa Marta II, el 'Banco del Sur'. En el 2014 la Cooperativa... comenzó a tramitar un proyecto como Organización Administradora. En el 2015, aunque ya sin financiamiento de la CONAMI, con el fondo rotativo residual y habiendo unificado las operatorias, la Cooperativa... se hace cargo de otro 'banquito': el Grupo de Mujeres Rurales de la Colonia del Valle.

El modelo del BPBF se inspiró en el Banco Grameen, pero le imprimió un carácter propio. Se trata de Organizaciones Locales con cinco 'Promotores' cada una, y cada promotor trabajando con varios (entre uno a ocho) grupos de garantía solidaria de cinco emprendedoras/es cada grupo (promedio de 30 prestatarios por Promotor). El grupo de garantía solidaria es autogestionado y participativo: sus miembros se ayudan mutuamente a formular los 'proyectos' de cada uno (la 'Carpeta de Proyecto'), en reuniones que denominan 'la vida de centro'. El proceso de acceso al crédito grupal consiste en 'siete pasos' desde el compartir la historia de vida de cada uno/a, hasta poder presentar cada uno/a el proyecto de cualquier compañero/a. Estos pasos construyen y fortalecen la solidaridad en el grupo, rompen con la tendencia impuesta de la desconfianza, hacia la confianza mutua, pasando por lo que podemos definir como 'el regateo de la vida'¹¹: al que le fue bien en la vida, está obligado a ayudar, y al que le fue mal está obligado a saber

¹¹ Lo podemos comparar con el 'don' en el cambiacy Aymara: *"El cambiacy tiene fuertes connotaciones espirituales y emocionales. Expresa un sentimiento de simpatía o cariño logrado en años de amistad con los compadres, amigos o parientes de otras comunidades, o quizás el inicio de una nueva amistad, llevada más por la intuición y la afinidad que por el interés de la ganancia. Por eso está ausente el sentido puramente cuantitativo del intercambio, lo mismo que el dinero y la compra-venta. Se realiza a través del regateo o 'negociación', en el sentido de 'conocerse bien', saber cómo le ha ido el año pasado para sus familias y/o comunidades; aspectos que despiertan la solidaridad entre ambos en función de los resultados de las cosechas u otros factores externos o internos de la agricultura. El producto es entregado como un presente, para satisfacer y complacer a la familia que lo recibe, en la confianza de recabar a cambio otros presentes. Los de las alturas traen papas y otros tubérculos nativos (oca, papalisa o ullucu) y los del valle llevan principalmente maíz de diversas variedades locales, expresión de la gran riqueza de biodiversidad"*. (DELGADO et al., Marzo 1999).

recibir, sabiendo que si 'la taba' se da vuelta, otra será la dirección de las obligaciones. Entonces, los grupos se organizan en 'Centros' barriales, los centros se agrupan en la organización local, la organización local en la regional y las regionales en las Redes Provinciales y en las siete redes por zonas: Buenos Aires; Patagonia; Cuyo; Córdoba; Santa Fe - Entre Ríos ('Dos Orillas'); NEA; y NOA (con La Rioja, Catamarca, Santiago del Estero, Tucumán, Salta y Jujuy). Y todas las redes forman la Red Nacional del Banco Popular de la Buena Fe, que a partir del 12 de noviembre de 2016 (en el marco del VI Foro Nacional Hacia Otra Economía, Catamarca) se constituye como 'RED NACIONAL DE ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA' (RENACESS). Las Redes Provinciales y Zonales (y la Red Nacional) constituyen soportes técnicos y políticos, donde se debate, se resuelve y se reclama, a veces por las necesidades de las/os emprendedoras/es populares y otras veces por las de las organizaciones de las redes (no siempre coinciden). Podemos ver cómo la experiencia del BPBF constituye una política integral de legitimación y desarrollo de la Economía Popular, Social y Solidaria.

EL PROYECTO MICROCRÉDITO DE PNUD

En el marco del 'Componente Socio Productivo' del Proyecto '*Acciones para la reducción de la pobreza y mejorar las condiciones de vida de madres y niños en Argentina, Paraguay y Uruguay*' (PNUD ARG 04 021), se desarrolla en el norte argentino ("*región crítica*", donde se verifican las tasas más elevadas de pobreza estructural) acciones de promoción del 'microcrédito' como estrategia de reducción de la pobreza. El acuerdo entre la Cancillería Italiana en Argentina (contraparte donante), el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Argentina, se firma en el 2004, con la perspectiva de que el año 2005 fue declarado por la ONU como 'Año Internacional del Microcrédito'. Y que luego, en 2006 Muhammad Yunus, el economista bengalí "*banquero de los pobres*", recibía el Premio Nobel de la Paz, por la Academia Sueca, e incentivaba la esperanza de un 'capitalismo humano'.

El Proyecto... tuvo una primera etapa en las provincias de Chaco, Formosa, Tucumán y Misiones (2004 a 2008). Luego de esa etapa, se reestructuró e implementó la segunda etapa en las provincias de Salta, Jujuy, Corrientes, Santiago del Estero, y Catamarca (2008 a 2011).

Los productos de esta segunda etapa del proyecto eran:

1. *Esquemas de microcrédito sustentables desarrollados en organizaciones sociales, ampliando la ejecución a las provincias de Jujuy, Salta, Catamarca, Santiago del Estero y Corrientes.*
2. *Microempresarios asistidos financieramente para el desarrollo de actividades productivas, con mayores niveles de ingresos al finalizar el proyecto, haciendo especial énfasis en las mujeres jefas de hogar.*

3. *Capacidades locales desarrolladas en la prevención y el cuidado del medio ambiente, y en procesos productivos y gestión comercial.*

4. *Sistematización y difusión de los aprendizajes y conocimientos del proyecto a nivel técnico y operativo para reforzar la estrategia gubernamental dirigida a mejorar las condiciones de vida de los sectores más vulnerables”.*

El ‘Proyecto...’ tenía una Coordinación Nacional a cargo del PNUD y un Administrador Fiduciario: El Fondo de Capital Social FONCAP S.A. (que en ese momento funcionaba en el marco del Ministerio de Economía de la Nación). La máxima autoridad lo constituía el ‘Comité de Seguimiento del Proyecto’, integrado por un representante de la Cancillería Italiana (donante), un representante del PNUD, y un representante del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. Este ‘Comité...’ establecía los mecanismos de selección del ‘Proveedor de Asistencia Técnica’ (PAT). Por otro lado, a través del ‘Reglamento Operativo’ y del ‘Reglamento de Crédito’, formulado por el PNUD y aprobado por el Comité de Seguimiento, se reguló toda la ejecución del proyecto.

Los PAT eran consorcios de ONGs Internacionales (exclusivamente italianas). Para la segunda etapa, en las provincias de Catamarca, Santiago del Estero y Corrientes, la selección recayó en el consorcio COCIS, formado por las ONGs. Cooperazione per lo Sviluppo dei Paesi Emergenti (COSPE) e Istituto Sindacale per la Cooperazione allo Sviluppo (ISCOS). COCIS nombra al Lic. Juan Padilla (Buenos Aires) como “Coordinador Técnico Legal”, y al Lic. Sebastián Carabajal (Tucumán) como “Asistente en Situ” para Catamarca y Santiago del Estero.

A mediados de 2008 se presentó en Catamarca la convocatoria al Proyecto. La selección de la Institución Local Administradora de Crédito (ILAC), encargada de ejecutar el Proyecto en la provincia, recayó en la ONG Bienaventurados los Pobres (BePe), única que se presentó en la convocatoria con los antecedentes necesarios.

“En la presentación de BePe, se desarrollaron los antecedentes en Economía Social y Solidaria, con Fondos Rotativos y con el Banco Popular de la Buena Fe. También se expresó la voluntad de ‘no convertirnos en un banco’. Por eso se presentó también a la pre-cooperativa de trabajo ‘Juanito Contreras’ que se estaba impulsando desde BePe para que se hiciera cargo de las acciones directas vinculadas con el mercado: Comercio Justo, Servicios Financieros Solidarios, etc. En el 2008 la Cooperativa todavía era una idea, no tenía ni siquiera realizada la asamblea constitutiva. En marzo del 2009, BePe se presentó como postulante a ILAC (Institución Local Administradora de Créditos) para Catamarca. En agosto nos informaron que habíamos sido seleccionados, y en septiembre comenzamos a trabajar como ‘Banco Popular Juanito ...un proyecto de la Asociación BePe’”.(DOCUMENTO BASE AGRUPACIÓN BePe Y COOP. JUANITO CONTRERAS, 2011)

La responsabilidad administrativa del Proyecto quedó a cargo de BePe, pero el equipo a cargo de la operatoria fue el de la Cooperativa, con el fin de que cuando la Cooperativa

obtuviera su Matrícula, y el proyecto concluya, el Fondo Rotativo del mismo pasaría a la Cooperativa, cosa que ocurrió en el año 2016.

Para BePe, el Proyecto implicó 'tomar una deuda' con el Fondo Fiduciario administrado con el FONCAP, por el monto en que se iba incrementando el Fondo de Crédito, con metas trimestrales de cartera y mora que debían ser cumplidas para 'capitalizar' el Fondo de Crédito a favor de BePe recién en el 2013 (dos años después de finalizar el subsidio al equipo de la ILAC). Durante los primeros dos años se fue incrementando el fondo de crédito, a medida que se incrementaba la cartera, a razón de pesos cuarenta y cinco mil (\$45.000 = u\$s11.250 aprox.) cada tres meses en promedio. En el 2012, finalizado el proyecto, la operatoria pasa totalmente a la Cooperativa y en ese año la cartera de crédito asciende aproximadamente a pesos trescientos setenta mil (\$370.000 u\$s92.500 aprox.) con casi trescientos (300) prestatarios, a un promedio de cien (100) prestatarios por Asesor de Crédito, y una tasa de interés calculada para sostener los costos básicos: retiros (anticipos de retornos) de los Asesores y movilidad (tasa regulada, no superior a la tasa activa del Banco Nación para créditos personales). Los gastos de comunicación y otros servicios continuaron a cargo de la Asociación BePe. Estos costos no se cubrían con la tasa de interés, lo mismo que la depreciación del Fondo de Crédito, lo que hizo que el capital prestable se fuera devaluando, al igual que los retiros de los Asesores.

8) LOS SUJETOS INTERVINIENTES: PROMOTORXS/ASESORXS DE CRÉDITO Y PRESTATARIAS/OS

8.1.- PROMOTORES Y ASESORES

La importancia de caracterizar a PROMOTORES y ASESORES radica en que son ellos y ellas quienes interpretan las características de los/as prestatarios/as. Ellos son quienes aplican la metodología diagnóstica de 'Signos Vitales', y creemos que tienen una importancia fundamental en el proceso de subjetivación de los emprendedores populares. Analizaremos primero las características diferenciales de los roles y perfiles prescriptos para PROMOTORAS/ES y de ASESORAS/ES.

LAS Y LOS PROMOTORES DEL BANCO POPULAR DE LA BUENA FE.

Las tareas centrales de los PROMOTORES eran:

(...) "Promoción y difusión del programa: es la tarea de promover, convocar, dar a conocer la realización del proyecto. Se concibe tanto hacia el interior del barrio como hacia la comunidad ampliada. Implica el diseño de algunos materiales sencillos de difusión y propaganda. Una de las principales tareas consiste en preparar la convocatoria inicial en el barrio". (...) "Formación y acompañamiento de grupos: consiste en acompañar el proceso de conformación de los grupos, analizar los

proyectos, identificar problemas y caminos de solución junto al grupo y evaluar con el grupo la viabilidad de los proyectos”.(...) “Coordinación del Centro: llevar adelante las reuniones semanales del Banco Popular del Pueblo con los grupos conformados. En esas reuniones se realizan los reembolsos y se trabaja con los grupos”.“Administración contable y registro: asentar los registros y Planillas, los pagos de las cuotas, deudas, pedidos de fondo de ahorro grupal y todas las tareas administrativo contables que surjan de la práctica. Elaboración de informes bimestrales sobre la marcha del Banco”. (CONAMI, 2010)

Para eso, se esperaba que el perfil del PROMOTOR tuviera las siguientes características:

“Personas que vivan en los mismos barrios que las prestatarias o muy cercanos a ellas”. “Capacidad de coordinar grupos: implica tener la posibilidad de tender vínculos, hacer circular la palabra, estimular el desarrollo de las capacidades personales, etc.”.“Capacidad de acompañar el proceso pedagógico en el cual se rescatan los saberes de las prestatarias”. “Preferentemente con formación y práctica en educación popular”. “Capacidad para acompañar la evaluación de los proyectos de modo de asegurar que todos los miembros del grupo aprueban los proyectos de todos”. “Capacidad para que los miembros del grupo construyan la garantía solidaria y ofrecer las distintas herramientas para consolidarla”.“Capacidad para acompañar, asistir y monitorear el proceso de aprendizaje y transferencia de aprendizajes a las prestatarias”. (CONAMI, 2010)

LA FIGURA DEL ASESOR DE CRÉDITO DEL PROYECTO PNUD

Responsabilidades y funciones:

“Promocionar el programa”; “Generar y seguir una cartera de microcrédito a cargo”; “Atender a los tomadores de crédito, orientarlos acerca de los requisitos para acceder al mismo y evacuar las dudas pertinentes”; “Capacitar y asistir técnicamente a las microempresas”; “Llevar a cabo las reuniones informativas de precrédito”; “Recepcionar y controlar la documentación requerida al solicitante”; “Realizar visita medioambiental / diagnóstico al solicitante de microcrédito. Relevar información”; “Elaborar carpeta de crédito”; “Participar del Comité de Gestión Local CGL. (Comité de evaluación de los créditos)”; “Realizar seguimiento al microempresario en lo referido al acceso al crédito: resultado de CGL, desembolso, cobranza”; “Realizar seguimiento y gestionar puesta al día de la cartera en mora”; “Realizar seguimiento de la evolución del cliente y del impacto del crédito en su negocio y familia”; “Realizar seguimiento al microempresario en lo referido al acceso a la capacitación y asistencia técnica”;“Realizar représtamo”.

DEFINICIONES HOY:

*“El promotor y el asesor...
son totalmente diferentes los dos”.*

En un comienzo se mantuvieron separadas las operatorias del BPBF y la del PNUD. Con la unificación de las operatorias (2015) se han borrado los límites entre la tarea del Promotor/a de las de Asesor/a. Sin embargo se mantiene la memoria de las diferencias de los perfiles, y se busca una hibridación de ambos, que permita una mejor comprensión de la realidad del/la Prestatario/a, de su Unidad Doméstica, de su ‘ciclo de reproducción mercantil autónomo’, vinculado a los otros ciclos de reproducción de la capacidad de trabajo de la unidad doméstica.

De los testimonios relevados en las entrevistas a los anteriores y actuales Promotores/Asesores de crédito de la Cooperativa, y un trabajo posterior de construcción colectiva de conceptos, surgen las definiciones de la TABLA 2:

TABLA 2: ROLES DEL PROMOTOR Y DEL ASESOR

| PROMOTOR | ASESOR |
|---|--|
| P1) <i>“Promoción en ferias, reuniones informativas”. “Transmitir qué es el microcrédito en la etapa inicial del acceso de un crédito”.</i> | A1) <i>“Tarea específica de evaluación puntual del crédito”.</i> |
| P2) <i>“Reuniones de grupos”. “Acompañar al grupo y entre todos, sobre los emprendimientos de cada uno, en base a eso el grupo opina. Ahí era donde se afianzaba la cuestión de la garantía también”.</i> | A2) <i>“No es solamente que el grupo se lleve bien, sino que los emprendimientos funcionen”. “Lo ‘social’ uno lo va manejando con el grupo”.</i> |
| P3) <i>“Acompañamiento, otro vínculo con el emprendedor, ir a la casa compartir el mate, charlar no solamente lo que es compra venta, sino lo que es la economía familiar, y salen un montón de otras cuestiones”.</i> | A3) <i>“Cerciorarse de que al que le está prestando, vaya a tener la posibilidad de devolver”. “Ver la economía del emprendimiento y de la casa”.</i> |
| P4) <i>“Acompañar el propio proceso del prestatario”. “Visitas al emprendimiento”. “Reuniones evaluaciones... Acompañamiento al pago de las cuotas”.</i> | A4) <i>“La entrevista, llevándola encausándola, volviéndola a la gente, a lo que a vos te interesa recabar del emprendimiento, de la economía familiar”.</i> |
| P5) <i>“...ver la otra cuestión que no tiene que ver con los número sino con cómo van las relaciones en el grupo, si se cumple lo de la garantía o no, cómo se siente el grupo con eso”. “Una vinculación más fuerte con los grupos”.</i> | A5) <i>“Saber evaluar un emprendimiento, si va a ser sustentable en el tiempo y si le es redituable a la persona”. “Registro de las actividades del emprendimiento: ventas, compras, que hicieron en las semana y cómo hicieron las ventas”.</i> |
| P6) <i>“Compartir información con aquel que la necesita: Intercambiar conocimientos en el grupo, cómo y dónde compran, cómo se organizan, cómo venden, cómo piensan el</i> | A6) <i>“Ayuda a dilucidar algunas cosas que el emprendedor no las tenía completamente claras. Por ejemplo: a dónde va el dinero, como fluye por adentro de su casa, y que no</i> |

| | |
|---|---|
| <p>emprendimiento”.</p> | <p>lo controle únicamente ‘con lo que tiene en el bolsillo’, sino con ‘realidades materiales’¹² que ellos puedan evaluar y a partir de eso que ellos puedan priorizar”. “Hasta cambiaron la forma en la que gastan, la forma en la que compran”.</p> |
| <p>P7) “Conoce la zona, el barrio, la gente, cómo se acercan a la organización, por qué se acercan...”</p> | <p>A7) “Tienen que saber evaluar un emprendimiento”. “Cómo hacer un proyecto de un emprendimiento”. “Es el que se ocupa de estar en el emprendimiento, visitarlo evaluar cuáles son los ingresos, evaluar las características que tiene el emprendimiento, armar informes en base a eso”. “Debe tener los números en la cabeza (todo lo que tiene que ver con el emprendimiento)”.</p> |
| <p>P8) “No es tan específico en cuanto al asesoramiento sobre los créditos. No tiene muy en cuenta si le va a servir el crédito, o si el crédito va a ser para peor. No está focalizado en ‘los números’ del emprendimiento. No tiene ‘los números’ en la cabeza. Pero va a exigir devolución, aunque probablemente con niveles de mora altos”.</p> | <p>A8) “Evalúa el impacto que genera el uso del microcrédito, si realmente le va a rendir o no. No solamente en prestar y recuperar la plata”. “Si va a ser sustentable en el tiempo y si le es redituable a la persona”. “¿Por qué lo está solicitando? ¿Por qué se le está otorgando el crédito? Si es realmente viable o no. No en el sentido de recuperar el dinero como fin único, sino teniendo en cuenta el impacto que tiene el crédito en esa persona o en ese grupo”. “¿Por qué ese importe y no otro? O quizás si le otorgamos el crédito, no sea una ayuda para él, y sea empeorarle la situación”.</p> |
| <p>P9) “[Si sos promotor] ... y un grupo entró en mora, te lo hace más fácil... vos tenés la confianza suficiente para decir ‘bueno vamos nos juntamos en la casa de Pepita’ y nos reunimos ahí, y lo resolvemos”.</p> | <p>A9) “Los emprendedores creen que les está yendo bien y no les está yendo bien, cambian la plata. Hay costos que no los consideran, o van y usan la plata del emprendimiento como la ‘caja chica de la casa’ y sacan la plata de ahí y después no le rinde”.</p> |
| <p>P10) “Es como que vos sos parte... más allá que vos sabés que no podés pasar una determinada barrera, vos sabés que ellos te ven como uno más del grupo y todas las cosas que pasan en el grupo te consultan o te van diciendo... y el seguimiento a futuro del crédito también”</p> | <p>A10) “No es tanta la confianza. Te demora más reconocer la interna de ese grupo”. “El vínculo que tiene con las personas es más ‘frio’”.</p> |

Los testimonios muestran dos perfiles orientados a distintas cuestiones:

- 1) El del PROMOTOR/A, más próximo al de un ‘educador popular’, un ‘animador comunitario’;
- 2) El del ASESOR/A, más próximo a un ‘oficial de crédito’, o en todo caso, un agente de desarrollo económico local.

8.2.- LAS Y LOS USUARIOS DE LOS SERVICIOS CREDITICIOS

La Cooperativa, antes de unificar las operatorias, diferenciaba a los prestatarios del BPBF de los del PNUD. La diferencia principal radicaba en que los grupos del BPBF podían

¹² Se refieren a “las cuentas” del emprendimiento.

incorporar prestatarios que tenían emprendimientos nuevos, o que querían iniciar un emprendimiento, y el PNUD requería por lo menos un año de antigüedad. Esta no resulta una diferencia menor, ya que podría identificarse como una característica que expresa la orientación 'solidaria' de la operatoria, como lo identifica alguna bibliografía para el caso chileno (HIDALGO, 1991: p. 8). Además, los prestatarios del BPBF requerían créditos de montos más pequeños que los del Proyecto PNUD (aproximadamente de la mitad: cuando los créditos iniciales del PNUD eran de \$1500, los del BPBF eran de \$750).

PRESTATARIXS DEL BANCO POPULAR DE LA BUENA FE:

Durante 2007 y 2008 se realizó un diagnóstico del BPBF en todo el país (BE.PE., 2008). Para el caso de la zona urbana de Catamarca se obtuvo la siguiente caracterización¹³: el 84% eran prestatarias mujeres; el 85% eran adultos entre 30 y 59 años; el 90% tenían secundario completo; el 37% producían alimentos, 31% artesanías urbanas, 16% viveros urbanos, 10% compra-venta, y 6% servicios. El 38% de los/as titulares recibían "Planes Sociales", aunque se estima que el 100% de las familias recibían algún ingreso de política social no contributiva.

Desde el punto de vista de las lógicas predominantes (punto 4.1.2 de este documento), podemos decir que las lógicas predominantes eran: "DOMÉSTICA" y "MERCANTIL AUTÓNOMA FAMILIAR".

PRESTATARIXS DEL PROYECTO PNUD CATAMARCA:

"El prestatario representativo apoyado por la ILAC es una MUJER, JEFA DE HOGAR, de la Capital de Catamarca, con 2 DEPENDIENTES y otro adulto aportante, y un INGRESO FAMILIAR TOTAL de poco más de 4.500 \$/mes [1.125u\$/mes]. La Microempresa representativa apoyada por la ILAC es un EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO, manufacturero, con una antigüedad de 5 años, que ocupa a dos trabajadores, un Capital de Trabajo de \$1.400[u\$350], Activos Fijos por \$8.000[u\$2.000], y Ventas por 7.400 \$/mes[1.850u\$/mes]. Con todo esto, el Retorno Neto al Trabajo es de 2.900 \$/mes[725u\$/mes]; la Productividad del Trabajo es de casi 9 \$/hs.[2,25 u\$/hs.]; y el Ratio Tecnológico es de casi 5.500 \$/trabajador[1.375 u\$/trabajador]. Por lo que podemos decir que se han alcanzado las metas cualitativas de alcanzar a una población FEMENINA, JEFA DE HOGAR; en situación de POBREZA y VULNERABILIDAD SOCIO-ECONÓMICA, con un emprendimiento productivo de 'subsistencia'."

Desde la perspectiva de las lógicas (punto 4.1.2 de este documento), podemos decir que es mucho más heterogéneo que el caso anterior (prestatarios del BPBF), con emprendimientos de lógicas predominantemente MERCANTIL AUTÓNOMA de tres tipos: FAMILIAR, CUASIEMPRESARIAL, y CUENTAPROPISTAS. Algunos casos (en menor

¹³ Se toma sólo la información de la Feria Franca Ashpaypa Makis, ya que los datos de la Sociedad de Fomento Villa Cubas no parecen confiables.

medida) pueden incorporarse a lógicas predominantemente de REPRODUCCIÓN SALARIAL.

Cuando se unifican las operatorias, se asume un funcionamiento propio, con reglamento de crédito particular, aunque la dinámica fue más próxima a la del PNUD. El aumento en los montos de los créditos por la pérdida de poder adquisitivo de la moneda, y el congelamiento del Fondo de Crédito por falta de mecanismos de capitalización¹⁴, hizo que se reduzca la cantidad de prestatarios hacia los más cumplidores, que requerían menos esfuerzo, ya que el monto de los retiros (anticipos de retornos) de los Asesor/promotoras/es, a valor real, era también menor. Es interesante que hayan permanecido en el sistema prestatarios originales de las dos operatorias.

9) LOS 'SIGNOS VITALES' COMO METODOLOGÍA DIAGNÓSTICA

Para lxs Asesores/Promotores una ventaja de la CARPETA DE PROYECTO del BPBF por sobre la herramienta SIGNOS VITALES es precisamente que lxs emprendedores populares, completando su carpeta adquieren conciencia de la realidad de su economía familiar.

La CARPETA DE PROYECTO del BPBF forma parte de una METODOLOGÍA de acompañamiento a grupos de ayuda mutua en emprendimientos económicos populares orientados al mercado (ciclo mercantil autónomo de reproducción del fondo de trabajo de la unidad doméstica), donde se espera una 'ayuda financiera' con tasa de interés subsidiada (negativa, inferior a la inflación). Como se dijo, el acceso a ese financiamiento está condicionado a la aprobación del grupo, más que por la voluntad de un comité de crédito o un/a funcionario/a de la organización local ejecutora. Entonces, la CARPETA DE PROYECTOS es una herramienta, un dispositivo, una parte de esa metodología.

Analizaremos primero los pro y contra de la 'CARPETA DE PROYECTOS', para luego dedicarnos de lleno a la herramienta 'SIGNOS VITALES'.

9.1.- EL DIAGNÓSTICO CON LA 'CARPETA DE PROYECTO' DEL BPBF

El instrumento propio del BPBF para diagnosticar emprendimientos populares y evaluar microcréditos, es la 'CARPETA DE PROYECTO': un formulario que completa el mismo prestatario/o (titular del emprendimiento), ayudada/o por los compañeros de su grupo y el Promotor. Esto que se puede entender como una innovación tecnológico-social del BPBF

¹⁴ Desde fines del 2013 la cooperativa presentó proyectos a la CONAMI para refundarse como Organización Administradora (OA), pero recién se aprobaron y desembolsaron en diciembre de 2017.

tiene ventajas y desventajas. De las entrevistas realizadas a los Promotores surge la TABLA N° 3:

| TABLA N° 3: LA MIRADA DE LXS ASESORES/PROMOTORES SOBRE LA “CARPETA DE PROYECTO” DEL BPBF: | |
|---|---|
| VENTAJAS | DESVENTAJAS |
| <p>“Garantiza un cabal conocimiento por parte del Asesor de cómo funciona el emprendimiento, porque lo vas trabajando durante muchos encuentros, mucho más tiempo de dedicación a ese emprendimiento y a todos los demás”.</p> <p>“Registra las mismas cosas que los ‘Signos Vitales’: compras y ventas, gastos de la casa (...). Se puede sacar cuanto le rinde el emprendimiento a la persona (el valor del trabajo por hora)”.</p> <p>“Los datos te los brinda la gente (...) ellos van entendiendo lo que es su emprendimiento”.</p> <p>“O sea ellos van conociendo cuáles son sus números, lo que le deja a su familia, y a su emprendimiento cómo los va ayudando. Poder tener un recrédito y decir ‘yo ya llené esto’ (...) en esos seis meses de devolución, guiarse de esa planilla para poder planificar a futuro, está genial, está positivísimo”.</p> | <p>“TIEMPO. ...por la serie de encuentros que requiere, uno puede entender más o menos, o puede imaginar cómo funciona o cómo va a funcionar el emprendimiento, PERO LLEVA MUCHO TIEMPO”. “Al tener que hacerlos ellos, te lleva más tiempo...”.</p> <p>“Se completa a mano, no es digital”.</p> <p>“Pide cosas muy detalladas que la gente no conoce”.</p> <p>“Le cuesta más al promotor (...) tenés que ser como una ‘maestra ciruela’ para que entiendan (...) enseñarles, para que ellos lo vayan armando”.</p> <p>“Hay grupos que sí se ayudan entre ellos y hay grupos que no. Y se hace más difícil que el grupo persista unido hasta que todo el grupo logra tener sus análisis de los emprendimientos”.</p> <p>“...le cuesta ponerse a escribir, ponerle el cuerpo, echarle números”</p> |

9.2.- EL DIAGNÓSTICO CON LAS PLANILLAS DE ‘SIGNOS VITALES’

9.2.1.- La Metodología de Signos Vitales:

La METODOLOGÍA DIAGNÓSTICA que la Cooperativa ha denominado ‘SIGNOS VITALES’ (con todo lo ya explicitado sobre la historia de su desarrollo), incorpora cuatro momentos:

1°) Reunión de grupo para solicitud del crédito, evaluación grupal de la situación de cada unidad doméstica.

2°) Entrevista con dos planillas: la FICHAS DE DATOS PERSONALES (que recoge datos más o menos permanentes) y la PLANILLA DE SIGNOS VITALES (que, como ya se dijo, reconoce 3 dimensiones interrelacionadas: 1. Subsistema Socio-Técnico-Productivo; 2.

Subsistema Económico-Financiero-Distributivo; 3. Subsistema Comercial-De-Circulación). Las dos fichas se desarrollan en el ANEXO.

3º) Estimación en gabinete, realizando los ajustes que reflejan las percepciones del Asesor/Promotor, incluso sus intuiciones sobre el funcionamiento de la unidad doméstica y su ciclo de reproducción del trabajo mercantil-autónomo (emprendimiento mercantil popular).

4º) Apreciación en Comité de Crédito: el Asesor/Promotor expone la situación de la unidad doméstica ante otros tres compañerxs, y se trata de explicar ¿cómo y de qué vive la 'familia'?, ¿cómo funciona su emprendimiento mercantil?, ¿qué dinámica se da entre las actividades, los ingresos y los gastos?, ¿cómo distribuyen cargas y retribuciones?, ¿cómo y dónde resuelven la circulación de la producción/servicio?

A estos cuatro momentos de DIAGNÓSTICO le sigue un momento de EVALUACIÓN DEL CRÉDITO, que es externo a la METODOLOGÍA DE SIGNOS VITALES, ya que no se orienta a ponderar las evidencias e intuiciones sobre el funcionamiento de la unidad doméstica y su emprendimiento mercantil autónomo, sino a ponderar los riesgos para la organización (prestamista), para la unidad doméstica (prestataria) y para su grupo (no abundaremos sobre esto, ya que no corresponde al objeto de este estudio).

Como se dijo, la sistematización de las herramientas utilizadas se desarrolla en ANEXO y la herramienta 'Signos Vitales 1' se adjunta como ANEXO 2 en planilla electrónica¹⁵. A continuación presentaremos las principales dificultades y mejoras o innovaciones encontradas en los métodos y sus dispositivos estudiados.

9.2.2.- Las herramientas del 2º y 3º Momento:

La **FICHA DE DATOS PERSONALES** es la misma que se ha usado desde diciembre de 2009, y es la que han provisto los asesores de COCIS¹⁶. Del estudio surge la necesidad de realizar algunos cambios, ya que ha presentado algunas dificultades que fueron relevadas con los Promotores/Asesores. Esos cambios se explicitan en las CONCLUSIONES de este trabajo.

La **PLANILLA DE 'SIGNOS VITALES'** ha sido totalmente adaptada de la provista por COCIS. Un avance muy importante, valorado por Promotores/Asesores es la automatización total en una planilla Excel.

ADAPTACIÓN EN EL ORDEN DE LOS CUADROS:

Se ordenaron los cuadros para que se identifiquen los tres subsistemas: SOCIO-TÉCNICO; ECONÓMICO-FINANCIERO; y COMERCIAL. Los primeros diseños incluían

¹⁵ Disponible en: https://drive.google.com/open?id=1m2aBseZxUeBdWO1-GnHXuw8n_ljea57k .

¹⁶ En general, es la misma que ha usado CADIF (Tucumán), COOPSOL (Santiago del Estero), DEMOS (Chaco), Jardín de los Niños (Posadas, Misiones), y Federación de Familias Kolping (Puerto Rico, Misiones).

mucha más información sobre los aspectos socio-técnicos y aspectos comerciales, que después tuvieron que ser dejados de lado, porque un objetivo es que sea un DIAGNÓSTICO RÁPIDO. La entrevista ES UNA VISITA A LA UNIDAD DOMÉSTICA, en su hogar, o su taller, que debe ser ni muy corta ni muy larga: *“ni visita de médico, ni visita de comadre”, “Se debe poder compartir un mate, por lo que debe ser de más de dos rondas, pero tampoco que lleve un termo entero...”*. La selección sobre qué debía quedar en la entrevista y qué debía sacarse, se realizó a partir de las necesidades del Proyecto PNUD, que tenía un estándar al respecto. Por eso se privilegiaron aspectos vinculados con ‘los números’ del emprendimiento. Los aspectos que hubo que quitar se incluyeron en otra planilla: ‘SIGNOS VITALES II’, que se usó en principio para un diagnóstico más profundo a unidades domésticas que solicitaban ‘Créditos de Desarrollo’, para activos fijos, a mediano o largo plazo (una operatoria que estuvo disponible muy poco tiempo, por la falta de financiamiento).

A) VARIABLES SOCIO-TÉCNICAS (ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO): Considera exclusivamente la cantidad de trabajadores del emprendimiento, la dedicación estimada al mes del titular y la de los otros trabajadores (en relación al titular). De esta forma, la planilla calcula las horas totales al mes de dedicación, y la cantidad de ‘puestos de trabajo equivalentes’, es decir, cantidad de puestos de doscientas horas al mes (ver ANEXO). La versión del PAT COCIS (y también la Carpeta de Proyecto del BPBF) incluía un listado difícil de llenar, nominal de los ‘miembros del emprendimiento’ con la dedicación de cada uno.

B) VARIABLES ECONÓMICO – FINANCIERAS:

| B.3.- ESTADO DE RESULTADO DEL TRABAJO | | |
|--|-------------------------------------|-----------|
| | DECLARADO | ESTIMADO |
| | VENTAS AL MES | \$ - |
| (-) | COMPRAS MATERIA PRIMA AL MES | \$ - |
| | RETORNO BRUTO DEL TRABAJO | \$ - \$ - |
| (-) | GASTOS GENERALES | \$ - |
| | RETORNO NETO DEL TRABAJO | \$ - \$ - |
| (-) | PAGO A NO APORTANTES DOMÉSTICOS | \$ - \$ - |
| | RETORNO DEL EMPRENDEDOR | \$ - \$ - |
| (-) | OTRAS DEUDAS (MES) | \$ - |
| (+) | OTROS INGRESOS (MES) | \$ - |
| (-) | GASTOS FAMILIARES (MES) | \$ - |
| | RETORNO MENSUAL NO REPARTIDO | \$ - \$ - |
| | EXCEDENTE NETO X SEMANA | \$ - \$ - |

FIGURA N° 3: ESTADO DE RESULTADO DEL TRABAJO

El cuadro central y la principal innovación es el ‘B.3.- ESTADO DE RESULTADO DEL TRABAJO’ (FIGURA N° 3). Este cuadro es una adaptación del cuadro clásico de

‘RESULTADO DEL CAPITAL’, ahora desde la perspectiva de la CENTRALIDAD DEL TRABAJO. Se fundamenta en el método del VALOR AGREGADO POR EL TRABAJO, basado en: SHIMIZU et al. (2001), SANCHEZ et al. (2005) y CARACCILO BASCO et al. (2008). El ‘valor agregado por el trabajo’ se expresa con la nomenclatura usada por las cooperativas de trabajo como ‘retornos’. De esa forma se obtiene el ‘RETORNO DEL EMPRENDEDOR’, como los INGRESOS MENSUALES MONETARIOS NETOS PERCIBIDOS que le quedan a la familia por mes (se supone en un mes normal). Desde allí, las filas hacia abajo expresan los otros INGRESOS MENSUALES MONETARIOS PERCIBIDOS por la unidad doméstica y sus EGRESOS MENSUALES MONETARIOS PERCIBIDOS. El resultado monetario del trabajo se expresa en una forma de ‘excedente’: el RETORNO MENSUAL NO REPARTIDO.

El cuadro tiene dos columnas con valores: la primera es la columna de lo DECLARADO por el emprendedor, es la información que surge de los datos que el emprendedor brinda; La segunda (derecha) es la columna de lo ESTIMADO: como se plantea en el ANEXO, corresponde a los valores ajustados según la experiencia del Asesor/Promotor. Esta columna constituye un agregado importante, más de lo que a simple vista parece, ya que no sólo se da la posibilidad de dejar asentadas las percepciones del Asesor/Promotor, sino que además da lugar a discutir sobre si las/os Prestatarias/os poseen ‘información perfecta’, si el problema es de ‘información asimétrica’ o si es más grave, o qué tan perfectos pueden ser los cálculos del ‘resultado del trabajo’ cuando los ‘números’ que se tratan están totalmente distorsionados. Por todo esto creemos que efectivamente se trata de una innovación importante. Para completar la columna de lo ‘ESTIMADO’ se deben respetar ciertas reglas ‘conservadoras’:

- Los ingresos se estiman a la baja y los egresos a la suba;
- Si la estimación que hacemos en un primer crédito es de más de un 40% de lo ‘DECLARADO’, el diagnóstico hay que hacerlo de nuevo, en un segundo crédito se espera no tener que ajustar más de un 20%, y en los créditos subsiguientes se espera no tener que ajustar salvo que haya modificaciones importantes en la actividad. Pero eso nunca se sabe, puede ser que siempre se tenga que estimar algo;
- Si vamos a estimar los ‘Gastos Familiares’ es preferible reevaluar los ‘Gastos Mensuales Extra’ (punto ‘B.1.4.- CALCULO DE OTROS GASTOS E INGRESOS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA’, cuadro de: ‘GASTOS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA APROXIMADOS’. ANEXO).

Automáticamente la planilla calcula: ‘PRODUCTIVIDAD RETORNO DEL TRABAJO (Retorno Neto del Trabajo / total hs. trabajadas)’ y ‘RATIO TECNOLÓGICO: RT = Activos Fijos / Puestos Equivalentes’. Esto también es un agregado que nos sirve para estimar, por

el tipo de unidad doméstica, por la forma de funcionamiento, por el sector económico, la rama de actividad, y utilizando la experiencia, si el diagnóstico es aceptable o hay que rehacer todo porque no expresa, en 'trazo grueso' la realidad de la unidad doméstica. Entiéndase que esto no se usa para 'calificar' al prestatario, como podría hacer una entidad bancaria convencional, sino que se usa como medio de verificación de los resultados monetarios del trabajo, antes estimados.

Otras dos modificaciones nos ayudan a hacer más rápido el diagnóstico sin perder definición sobre lo central: la estimación de los 'GASTOS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA APROXIMADOS' y el apartado 'B.2.1.- ACTIVO CORRIENTE', el cuadro de 'MP, Materiales y Prod. Terminados' (valuación de stock). Estas aproximaciones están explicadas en el ANEXO. La práctica ha demostrado que son aproximaciones muy acertadas, siempre que se comprenda el contenido de estos cuadros y se opere corrigiendo posibles desviaciones en el momento en que se detecten (por ejemplo: un emprendimiento sobre stockeado). A pesar de lo simple de estas aproximaciones, la mejora en rapidez en la evaluación es notable, por lo que identificamos en esto otro elemento innovador. Piénsese que antes había que puntear y ponderar cada uno de los rubros de gastos monetarios de la unidad doméstica, por un lado, y valorar las existencias de materia prima, materiales, semi elaborados y productos terminados, por otro.

C) VARIABLES DE COMERCIALIZACIÓN: Es poco lo que se pudo incorporar en este aspecto. Lo que se dejó es lo que ya estaba en la planilla original del PAT COCIS (ver ANEXO).

III TERCERA PARTE

10) LAS/OS EMPRENDEDORES Y LOS 'SIGNOS VITALES'

"Yo sé que funciona... Es más que evidente para mí"
(Marisa, sobre su emprendimiento)¹⁷.

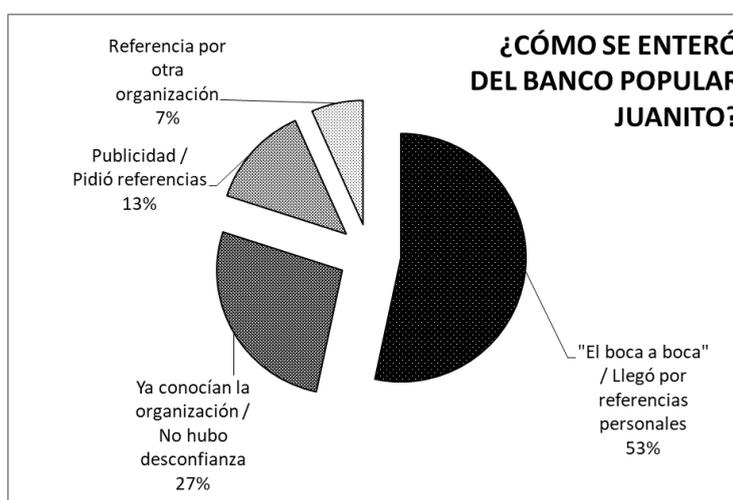


GRÁFICO N° 2: ¿CÓMO SE ENTERÓ DEL BANCO POPULAR JUANITO?

Como se ve en el GRÁFICO N° 2, en general, las/os Prestatarios/as se enteran de la propuesta del 'Banco Popular Juanito' por el "boca en boca", y son muy pocos los casos en los que se presentan desconfianzas sobre la propuesta o la organización (uno de los 15 entrevistados, pero no se validó en las entrevistas colectivas). Y cuando se informan más, en general, se sorprenden: *"Algo que no esperaba... No le creía a Maxi... ¿Por qué nos iban a prestar a nosotros?"* (Sebastián). *"En ese entonces -y ahora- nadie te va a prestar... Y con un mínimo de interés, casi nada si lo comparás con una financiera. Es fantástico el sistema. Era una cooperativa que ayudaba..."* (Iván).

¹⁷ Muchas veces los diagnósticos económicos (y la ciencia económica en general) suponen *"...como válido resultados imposibles. Es un buen ejemplo de suponer como inviable una unidad económica que existe y existirá por mucho tiempo"* (ASTARITA, 2008: p.12). Es el mismo ejemplo que el del taller de mi padre.

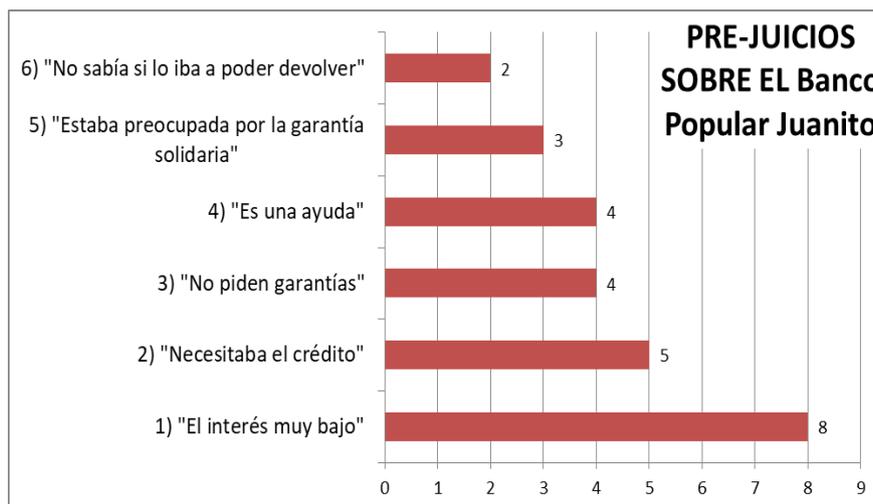


GRÁFICO N° 3: PREJUICIOS SOBRE EL BANCO POPULAR JUANITO.

Sobre los prejuicios al momento de enterarse de la propuesta (GRÁFICO N° 3), ocho de los quince entrevistados (más del 50%) valoran la tasa de interés muy baja. Las respuestas no son mutuamente excluyentes, cada prestataria/o pudo haber referido a más de un concepto. Se evidenciaron un grupo de respuestas que valoran el sentido de la 'ayuda' (interés bajo, atiende una necesidad, para lxs que no tienen garantías). Por otro lado están las preocupaciones de la "garantía solidaria" y el miedo por el 'riesgo moral' de no poder 'cumplir'.

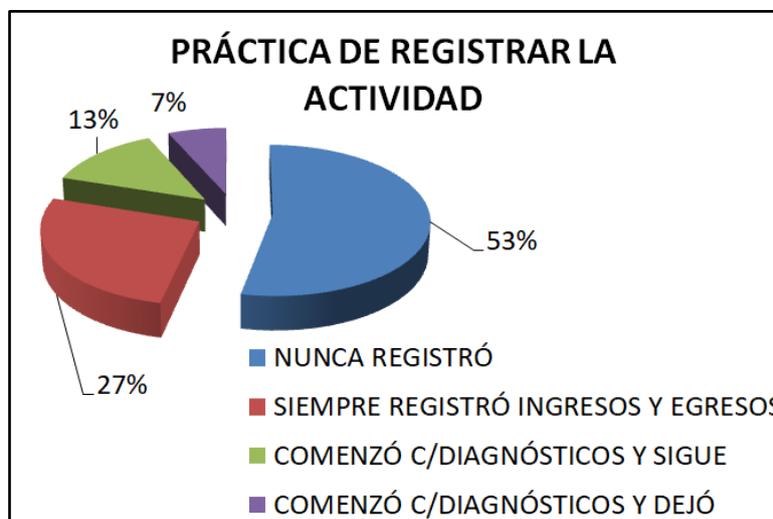


GRÁFICO N° 4: PRÁCTICA DE REGISTRAR LA ACTIVIDAD

En relación a los registros de la actividad (GRÁFICO N° 4), orientados a los 'Signos Vitales', existe un 53% de entrevistados que no lleva -ni llevó nunca- registros de su actividad, sin embargo, como dice Marisa: "Yo sé que funciona". El 27% de prestatarios entrevistados, dicen que siempre han registrado (al menos) los ingresos y egresos; un 13% comenzó a registrar el nivel de actividad y los ingresos y egresos monetarios, como

consecuencia de los diagnósticos para los microcréditos. Hay un caso (7%) en el que el Prestatario/a manifiesta que antes registraba, pero ahora no, porque ya no tiene crédito con la cooperativa.

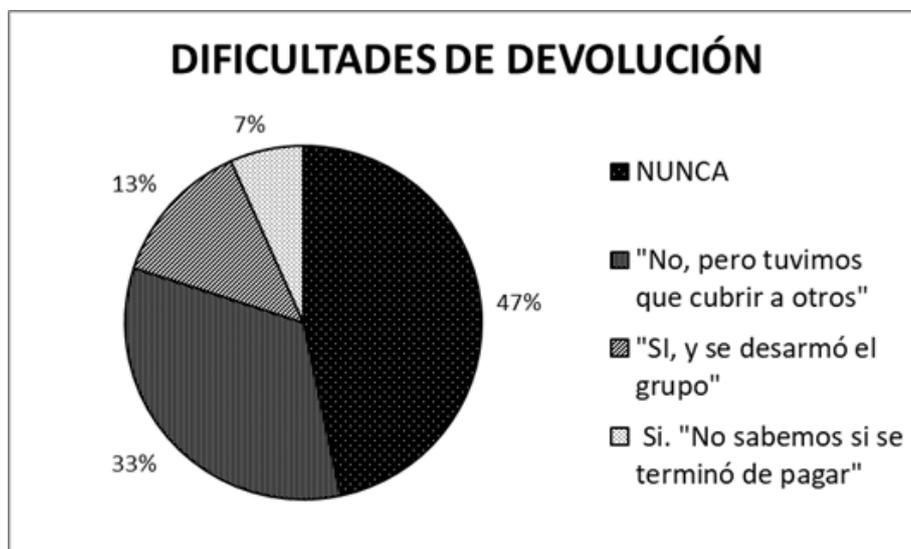


GRÁFICO N° 5: DIFICULTADES EN LA DEVOLUCIÓN

A pesar de que la mayoría no lleva un registro propio de su actividad, el total de los entrevistados manifiestan que nunca le han rechazado ningún crédito, y no recuerdan si alguna vez demoraron la aprobación por tener que revisar "los números". Esto puede estar relacionado a que los prestatarios entrevistados tienen, en general, muy buen comportamiento crediticio (GRÁFICO N° 5), ya que no se pudieron entrevistar prestatarios/as en situación de incobrables, por la desconfianza que generó el pedido de la entrevista. Sólo una prestataria manifestó que tuvieron problemas graves para devolver (única entrevistada de grupo en situación de incobrable): "Se tardaba en pagar por falta de coordinación. No sé si se solucionó el último crédito" (Silvia).

Sobre lo que sintieron cuando se les hizo el primer diagnóstico de 'Signos Vitales' (GRÁFICO N° 6), surgen sensaciones positivas y sensaciones negativas (las respuestas no son mutuamente excluyentes, cada prestataria/o pudo haber referido a más de un concepto):

- Por un lado el 33% de los entrevistados manifestaron que les "sirvió para aprender", un 20% manifestaron que las preguntas eran "lógicas" y que pudieron responder "sin problemas", mientras que sólo un caso (7%) manifiesta que trabajaron "la información con el Asesor".
- Por otro lado el 40% de los entrevistados hablaron de "control" o "supervisión", para un 20% les "dio miedo y desconfianza"; y otro 20% expresaron que las preguntas eran "muchas". Las entrevistas colectivas de cierre fortalecieron la idea de que: "...nos hacían un control... venían y nos supervisaban" (Graciela).

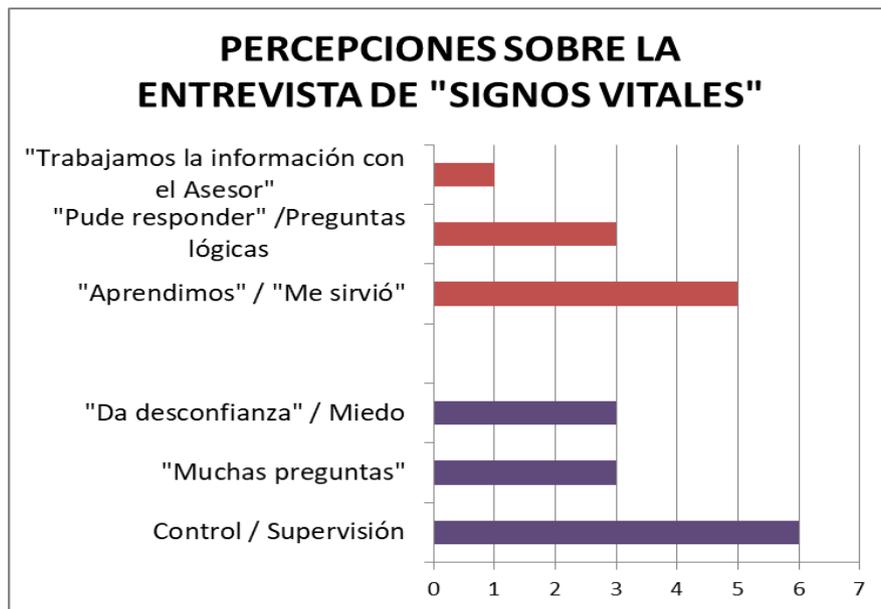


GRÁFICO N° 6: PERCEPCIONES SOBRE LA PRIMER ENTREVISTA

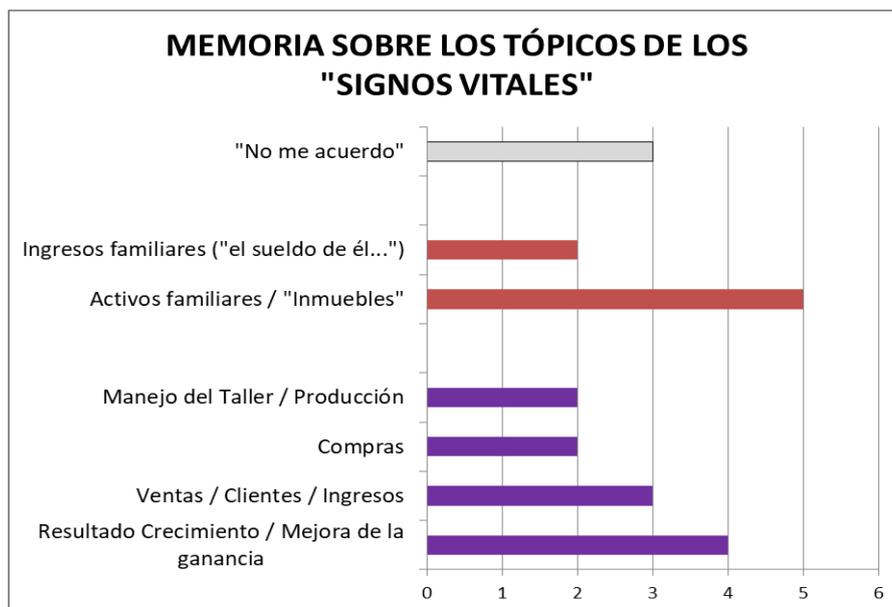


GRÁFICO N° 7: MEMORIA DE LA ENTREVISTA

Sobre la memoria acerca de los tópicos que indaga la entrevista de "Signos Vitales" (GRÁFICO N° 7), se pueden ordenar tres grupos distintos (las respuestas no son mutuamente excluyentes, cada prestataria/o pudo haber referido a más de un concepto):

- Un grupo de respuestas refieren a las variables económicas del emprendimiento: Resultado Crecimiento / Mejora de la ganancia (27%); Ventas / Clientes / Ingresos (20%); Compras (13%); Manejo del Taller / Producción (13%)

- Otro grupo de respuestas refieren a la *'economía familiar'*: Activos familiares /*"Inmuebles"* (Damiana) (33%); Ingresos familiares *"...el sueldo de él"* (Cristina) (13%)
- Y un tercer grupo no recordaba qué era lo que se preguntaba (20%)

Es interesante reconocer que en ningún momento la entrevista diagnóstica de 'Signos Vitales' indaga sobre los *"inmuebles"*: *"Qué tenías en tu casa... que inmueble... las cosas materiales que tenías... Te hacían como una supervisión... lo que comprabas por ejemplo"* (Damiana). Aparentemente puede visualizarse una molestia sobre la indagación acerca de 'las propiedades'. Lo mismo sobre la pregunta de los 'ingresos': *"...el sueldo de él"* (Cristina, señalando a su marido). Esta percepción se confirmó durante las entrevistas colectivas de cierre, en el sentido de que la aproximación a la realidad de la unidad doméstica es gradual y progresiva, y que se necesita construir confianza para que se expresen, sin inhibiciones, algunos de los atributos requeridos. Por lo tanto, los primeros diagnósticos serán 'trazos gruesos' de un mapa posible, que siempre mostrará menos que lo que estará ocultando.

Sobre la devolución de los resultados a los prestatarios/as, 12 de los 15 entrevistados/as (80%) respondieron que *"No nos devolvían la información"*, y 3 de 15 (20%) dieron respuestas concordantes con la que dijo Alba: *"Al comienzo entregaban las planillas, después no"*, a lo que Maxi (coordinador de un grupo) agrega: *"Veía las planillas de todos..."*, haciendo referencia a que él se preocupaba también por el resultado del trabajo de los compañeros de grupo, y que si veía que la cosa no andaba con alguno, podía estar más atento en el momento de recaudar la cuota bisemanal del crédito. Maxi es el único de los 15 entrevistados que tenía esta práctica. Alba añade: *"Tengo las primeras evaluaciones que nos hacían. Ahora ya no las entregan. Eran útiles para controlar lo que uno gasta para saber cuál es la ganancia"*.

Otra cuestión a tener en cuenta es la de las expectativas que genera la evaluación de resultados sobre quienes ven mejorar sus 'números': *"Vos [refiriéndose a él mismo] tenés un proyecto un poco más grande, y me daban siempre el mismo monto, y a mis compañeras le aumentaban a todas..."*(Iván).

11) LAS/LOS PROMOTORXS/ASESORXS DE CRÉDITO Y LOS "SIGNOS VITALES"

"Se hace un cálculo de cuánto te cuesta sostener la vida" (CRISTIAN) *"...para que yo entienda cuál es el sentido que ellos les dan al emprendimiento"* (FERNANDA).

Para los Asesores/Promotores, con la herramienta 'Signos Vitales' se evalúa el *"funcionamiento de la unidad doméstica"* (ROMINA), *"...la economía del emprendimiento, más que todo la economía doméstica"*(DANIELA). Se centra en la *"...situación socio*

económica de la familia y el ciclo del emprendimiento, desde que comienza hasta que termina”(FERNANDA).

No es sólo saber si pueden devolverlo, “...si puede devolver, pero no puede crecer, en realidad no necesitaría el crédito, y el crédito no va a ser destinado para el emprendimiento sino para otra cosa”. (ROMINA). “Me sirve para conocer el emprendimiento de esa persona si le está siendo productivo... porque hay muchos para los que el emprendimiento es un hobby, una terapia” (FERNANDA).

Manifiestan que hay emprendimientos que “pierden plata”, se sostienen con otros ingresos de la familia, en esos casos la herramienta diagnóstica sirve para detectar esa situación, ya que se supone que el microcrédito es conveniente para la familia, cuando se devuelve con la misma actividad que financia. Estos testimonios se repiten: “Vemos ingresos y egresos para que el crédito vaya a donde tiene que ir invertido y que las personas puedan solventar el crédito con el emprendimiento, que no sea una cuenta más para la familia” (DANIELA). Si el emprendimiento se sustenta con la actividad que genera, “... me sirve para ir pensando en cómo poder asesorar a esa persona, que pueda mejorar el emprendimiento, con el crédito o sin el crédito”(FERNANDA).

“La gente no tenía tan organizado los números...” (ROMINA). “Uno le recomienda ‘escriban, anoten’... ‘no junten toda la plata’” (DANIELA). Quiere decir que reserven el dinero para la reproducción del emprendimiento y no lo ‘mezclen’ con el dinero para la reproducción familiar. “Ellos van reconociendo que, en el tema del registro, hay cuestiones que les resultan interesantes... Y en el tema familiar pasa casi lo mismo...” (DANIELA). “Se daban cuenta que llevar un registro les permitía tener más conocimiento sobre lo que estaban haciendo y a veces le permitía organizarse mejor respecto a las compras, cómo colocar el precio de los productos, y esas cosas” (ROMINA).

“Por ejemplo vemos: compras y ventas, de una visita a otra yo le planteo: ‘che estabas comprando la harina a tanto’ ‘...no, pero ahora conseguí y compro más barato’. Y se van rebuscando. El hecho es que ellos puedan tener más conocimiento sobre lo que hacen...” (DANIELA).

Sobre el cuadro de GASTOS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA: “En la ‘Carpeta de Proyectos’ [del Banco Popular de la Buena Fe] se daba una enumeración de gastos posibles, educación, vestimenta, transporte, salud, y el propio emprendedor hace una aproximación de gastos mensuales, calculaba cuanto invierte de su ingreso en esas necesidades básicas... Daba casi nulos... No había casi gastos. En los ‘Signos Vitales’ eso se estima, no es algo exacto. ...el propio asesor tiene que deliberar consigo mismo cuál es el gasto que cree que tiene esa familia a partir del consumo que puede observar al momento de hacer la entrevista. Cuando vos vas a una casa y tiene un plasma, un freezer, y heladera y

tres aires acondicionados, sabes que el consumo es alto” (CRISTIAN). La pregunta es “¿cuánto le va a costar a esta UD sostener la vida de todos?” (CRISTIAN). Ver ANEXO, el cuadro de GASTOS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA.

Y sobre el cuadro de RESULTADO DEL TRABAJO, los Asesores/Promotores expresan, de alguna manera, la necesidad de utilizar la experiencia para realizar estimaciones que permitan explicar razonablemente cómo funciona el emprendimiento y de qué vive esta unidad doméstica: *“Después está la tabla de la hoja dos: seguís trabajando con estimaciones que tienen que ser parte de la conciencia del propio Asesor. Y hay una fórmula mágica: las ventas siempre son menores, y las compras siempre son mayores... Hay una tendencia en los emprendedores a inflar unos números y a disfrazar algunos otros. A veces las ventas resultan muy mayores en lo declarado, y vos decís ‘no, con estas compras no pueden estar vendiendo tanto’. O está comprando más o estás vendiendo menos. Llega un momento en que no se corresponde en la propia evaluación que tengan compras tan mínimas y ganancias tan exorbitantes. Vos decís: ‘bueno, acá hay una magia’. Y no, no puede ser... Así uno lo va viendo en comparación con otros emprendedores”*(CRISTIAN).

Otro caso: *“...hay mucha gente que no considera los ahorros. Le preguntamos y nos dicen que no tienen ningún ahorro, pero tienen una pared llenas de ollas ‘¿cuánto tiene de plata ahí en esa pared?’ Me responden: ‘Cincuenta mil pesos’ [casi dos mil dólares] bueno, ‘eso es su ahorro”* (CRISTIAN). Y también *“...es importante saber cuánta plata tienen en la calle”* y la previsibilidad de su cobro, porque todo eso corresponde a su patrimonio y le permitirá responder distinto frente a un problema. Por último también *“...las deudas contraídas nos sirven a nosotros para ver cómo está afectada la capacidad de pago antes del crédito...”* (CRISTIAN).

Una situación interesante, es la vinculación de ‘Activos Fijos’ y existencia del emprendimiento. Dicen: *“Para demostrar que el emprendimiento existe generalmente tenemos el cálculo de los Activos Fijos del emprendimiento. Es la demostración que el emprendimiento está porque directamente al Activo Fijo vos lo podés ver. Y solamente lo podés ver si vas al emprendimiento, es la única forma. En el caso de los ambulantes hay siempre un riesgo mayor”* (CRISTIAN). Pero no recuerda ningún prestatario ambulante que sea deudor incobrable. En todo caso, lo que se desprende de esto es la necesidad de visitar y ver (no se puede evaluar desde la oficina).

Por último, *“...se evalúa la estacionalidad también. ...Ellos pueden ir evaluando cuándo necesitan tomar un crédito y cuando no van a poder devolverlo, según las necesidades de*

la estacionalidad [de las ventas]. A nosotros nos determina en qué momento del año podemos programar conjuntamente con ellos, que van a tomar un crédito” (CRISTIAN).

12) ¿PARA QUÉ DIAGNOSTICAR? ¿QUÉ DIAGNOSTICAR?

Nos interrogamos ahora sobre el sentido de utilizar la METODOLOGÍA DIAGNÓSTICA DE ‘SIGNOS VITALES’ en el proceso de evaluación de riesgos de servicios financieros solidarios de unidades domésticas populares.

12.1.- INFORMACIÓN ASIMÉTRICA, COMUNICACIÓN Y CONOCIMIENTO

Como enseña Paul Watzlawick (1971): “es imposible no comunicarnos”, por lo tanto, es imposible no relacionarse a través de mensajes. Relación y mensajes son formas de conocimiento mutuo. La idea de ‘información asimétrica’, como extensión de la ‘información imperfecta’ existente en mercados particulares, no parece evidenciarse en las encuestas realizadas. Por lo tanto, tampoco parece válido hablar de ‘selección adversa’. El hecho de ser ‘poseedores de experiencia’ no implica poseer toda la información. El/la prestatario/a popular no responde al estereotipo del homoeconómico, con comportamiento optimizador, como lo pinta la escuela neoclásica (y vimos en 4.1.1.). Parece más apropiado hablar de la información que fluye y está disponible o no para los distintos sujetos involucrados. Por eso, centrándonos en el/la prestatario/a proponemos utilizar la idea de los psicólogos Joseph Luft y Harry Ingham, de 1950, que dieron en llamar “VENTANA DE JOHARI”, que adaptamos para el caso (FRITZEN, 1987) en el FIGURA N° 4.

| VENTANA DE JOHARI | | PRESTATARIO/A | |
|------------------------|-------------|---------------------------------|---|
| | | CONOCIDO | DESCONOCIDO |
| ASESORES PROMOTORES | CONOCIDO | I ÁREA ABIERTA. LIBRE Y PÚBLICA | III ÁREA CIEGA |
| | DESCONOCIDO | II ÁREA OCULTA. PRIVADA | IV ÁREA DESCONOCIDA. SOMBRA. INCONSCIENTE |

FIGURA N° 4. VENTANA DE JOHARI

Este esquema se presenta sólo con el sentido de cuestionar las interpretaciones que suponen un vínculo de desconfianza entre Asesores/Promotores y Prestatarios/os, y entender a la herramienta diagnóstica de ‘Signos Vitales’ como una herramienta que puede permitir avanzar por sobre las áreas desconocidas, no sólo ni principalmente por el Asesor/Promotora (Área II), sino fundamentalmente por el/la Prestatario/a (Área III y IV).

12.2.- DIAGNOSTICAR PARA SOLUCIONAR O PREVENIR PROBLEMAS: LA METÁFORA DEL 'MÉDICO CLÍNICO'.

"Cuando un paciente tiene un síntoma de alguna anomalía, el médico clínico plantea hipótesis diagnóstica según signos".¹⁸

Es decir, frente al hecho subjetivo expresado por el paciente en relación directa (o a través de un acompañante), el clínico buscará signos objetivos y objetivables (observables, medibles, cuantificables o calificantes) que sirvan de evidencias para proponer hipótesis de enfermedades. La anomalía puede tener distintos orígenes: físico-biológico, psíquico, social, ambiental, etc. El clínico no sólo debe poder aislar las causas (diagnóstico diferencial), sino que además debe poder establecer hipótesis sobre su puntuación (el orden de causalidad, o la trama de su proceso de desarrollo).

"En cambio, el diagnóstico clínico del niño sano (por ejemplo) tiene el objeto de controlar, para valorar si el niño está 'bien', es decir, si cumple las normas esperadas para su edad. Se valoran los signos y la ausencia de síntomas, a fin de prevenir enfermedades o captarlas precozmente".¹⁸

De la misma manera el Asesor/Promotor debe desarrollar su 'ojo clínico' para establecer sus hipótesis sobre el funcionamiento de la unidad doméstica, utilizando algunas destrezas exploratorias, su inteligencia y su intuición, a la par de las personas que participan de esa unidad doméstica.

El 'método clínico' descrito por los Asesores/Promotores como 'deseable' para el diagnóstico de estas unidades domésticas populares, tiene tres etapas:

1º) ANAMNESIS¹⁹ INICIAL. Manifestación de los síntomas ('sentires') = INTERROGATORIO Y ESCUCHA PACIENTE EN LAS REUNIONES Y MOMENTOS DE ENCUENTRO, Y DE LAS REFERENCIAS.

2º) ANAMNESIS PROFUNDA. 'Ojo clínico' de Asesores/Promotores: Observación de los signos (evidencias intersubjetivas) = OBSERVACIÓN ACTIVA DE LOS ATRIBUTOS QUE SE VUELCAN EN LAS PLANILLAS Y DE OTROS ATRIBUTOS NO REGISTRADOS.

3º) Construcción de hipótesis = INTERPRETACIÓN PARTICIPATIVA DE LOS RESULTADOS EXPLORATORIOS DE SÍNTOMAS Y SIGNOS.

¹⁸Entrevista a la Dra. Claudia María Palladino, médica pediatra, candidata al título doctoral en medicina por la Universidad Nacional de Córdoba UNC.

¹⁹ Según la RAE: 1. f. Med. Información aportada por el paciente y por otros testimonios para confeccionar su historial médico. 2. f. reminiscencia (acción de representarse en la memoria un recuerdo).

Existiría, por lo tanto, toda una semiología²⁰ en relación a estas unidades domésticas populares, que permitiría llegar a un diagnóstico de la situación y posición de las mismas en el contexto social (económico, político, cultural).

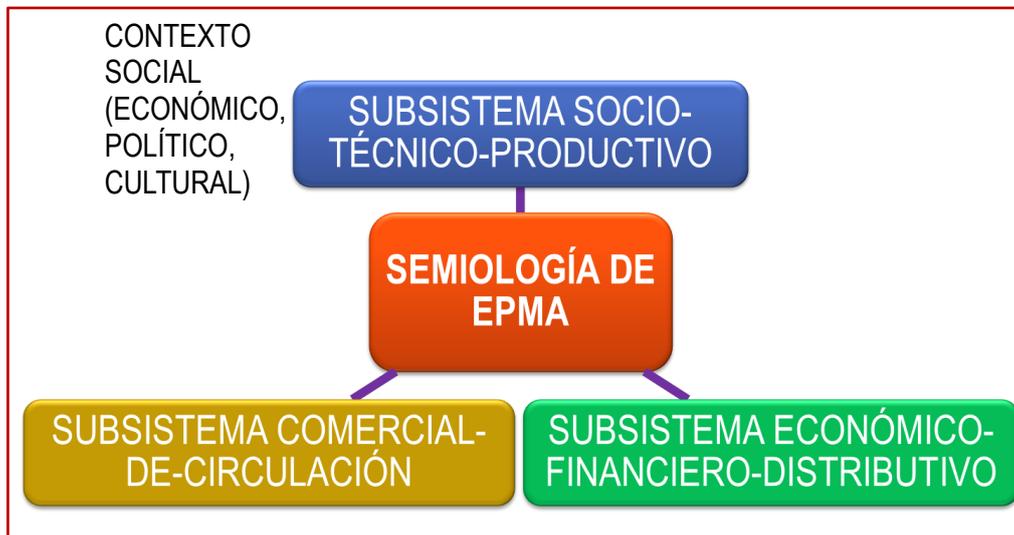


FIGURA N° 5: SUBSISTEMAS EN LA SEMIOLOGÍA DE LOS EPMA

Como se vio, para estas exploraciones se distinguen tres subsistemas: SUBSISTEMA SOCIO-TÉCNICO-PRODUCTIVO (producción de valor); SUBSISTEMA ECONÓMICO-FINANCIERO-DISTRIBUTIVO (distribución de valor); SUBSISTEMA COMERCIAL-DE-CIRCULACIÓN (circulación de valor). Cada uno interrelacionado y a su vez el todo vinculado con el entorno.

El médico 'construye' evidencias, pero no sin antes interpretar las evidencias construidas por el paciente (síntomas). El juego es permanentemente entre el diagnóstico externo del médico y el autodiagnóstico del paciente. Es decir, será entre el heterodiagnóstico del promotor/asesor y el auto diagnóstico (o diagnóstico participativo dentro de la unidad doméstica) del EPMA.

La construcción de la información (anamnesis) se produce a través de la FICHA DE DATOS PERSONALES y de la PLANILLA DE 'SIGNOS VITALES', que se ha descrito, y de observaciones que no quedan registradas. Pero también a través del historial crediticio que representa un resultado del proceso, que no podemos atribuir a priori a una mejora en el resultado de la actividad autónoma.

²⁰ Según la RAE: 1. f. Estudio de los signos en la vida social. 2. f. Med. semiótica (estudio de los signos de las enfermedades).

Ahora bien, una advertencia. Volviendo al sentido del diagnóstico, para el médico clínico su importancia radica, siempre, en recorrer la distancia entre la salud y la enfermedad. Es decir, entre la situación de la persona y el estado de bienestar deseado (o posible). Esta metáfora, que implica reducir o 'confundir' la unidad doméstica con la persona humana, debe entenderse como una herramienta exclusivamente metodológica, que así como se presenta debe poder abandonarse cuando sea necesario. Como plantea ASTARITA (2008) no es extrapolable la explicación de lo macro a partir de los comportamientos micro individuales. Como vimos en el punto 4.1.1.-, sobre la teoría de los mercados sectoriales del modelo neoclásico, no corresponde aplicar un derivacionismo improbable. Por lo tanto, la 'metáfora médica' tiene fines exclusivamente metodológicos.

El hecho social 'tiene una existencia propia, independiente de sus manifestaciones individuales' [Durkheim (1986) p. 46]. Ésta sería la postura completamente opuesta a la del individualismo metodológico neoclásico. (...) Los individuos son, fundamentalmente, practicantes sociales. Todo lo que una persona hace, dice, o piensa, está formado en el contexto de prácticas sociales que proveen los recursos materiales y conceptuales, los objetos de deseo, las habilidades, procedimientos, técnicas y ocasiones y oportunidades para la acción, etcétera. [Westphal (2003) p. 107]. Pero esto no anula al individuo, ya que así como no existen individuos sin prácticas sociales, viceversa, no hay prácticas sociales sin individuos que aprenden, participan en ellas, perpetúan o modifican esas prácticas sociales para satisfacer necesidades, aspiraciones y circunstancias cambiantes (ídem). Por eso se puede decir que el todo es más que la suma de las partes; que el todo determina la naturaleza de las partes; que las partes no pueden ser consideradas en aislamiento del todo; y que las partes están dinámicamente interrelacionadas (ídem, p. 111). (ASTARITA. 2008: p. 38).

12.3.- DIAGNOSTICAR PARA RECONOCER EL ESPACIO SOCIAL Y SUS CAMINOS: LA METÁFORA CARTOGRÁFICA

"Que nadie piense en mapas tal cual los conocemos. Es decir, que nadie piense en proyecciones cartográficas que reproducen sobre una hoja plana la superficie esférica de la Tierra, indicando sus contornos, extensión y accidentes geográficos. El Mapa Imposible será, cuando logre serlo, una matriz dinámica de relaciones espacio-temporales. Vale decir, un conjunto de datos y fórmulas que difícilmente pueda graficarse en su totalidad." Liliana Bodoc (2008, p. 30, nota al pie 6).

Desde la perspectiva de las organizaciones microfinancieras, como se vio en el punto 4.2.-, el objetivo de la utilización de algún método diagnóstico se basa fundamentalmente en la necesidad de superar la INFORMACIÓN ASIMÉTRICA, la consiguiente SELECCIÓN ADVERSA y el RIESGO MORAL de la incobrabilidad. Interesa tener información para que los créditos que se otorguen sean previsiblemente devueltos.

Desde la perspectiva de los Asesores/Promotores del Banco Popular Juanito, vimos que hay otras intenciones: entender el sentido que las familias les dan a sus emprendimientos mercantiles autónomos, entender cómo funciona la unidad doméstica, entender cuánto les cuesta sostener la vida... (con toda la complejidad que significa poner en la misma frase las palabras 'costo' y 'vida'). No es sólo saber si el crédito va a ser previsiblemente devuelto, además interesa el uso que la familia va a hacer del crédito, con la pretensión de que sirva para mejorar sus condiciones materiales y sociales de vida y reproducción. Se reconoce una intencionalidad en la organización promotora (la acción tiene siempre un sentido político). También se plantea el objetivo de que el emprendedor/a, la unidad doméstica en su conjunto, logre un nivel mayor de conocimiento sobre la marcha de su emprendimiento. En ese sentido, la mayoría de los entrevistados valoraron como positivo el aprendizaje que significó responder las preguntas de los 'Signos Vitales'. Incluso hubo casos para los cuales significó tomar consciencia de la necesidad de un cambio: "*Me di cuenta del desmanejo. Me sirvió*" (Silvia). Desde este punto de vista, la tarea del Asesor/Promotor se asemeja a un 'cartógrafo co-laborativo', que va escudriñando el terreno para abrir alternativas por donde seguir.

Pensamos entonces, en otra metáfora que nos ayuda a avanzar en la reflexión participativa de las unidades domésticas populares y el sentido de sus decisiones prácticas. Volvamos, entonces, al comienzo: '¿Es posible una cartografía de la Economía Popular?'

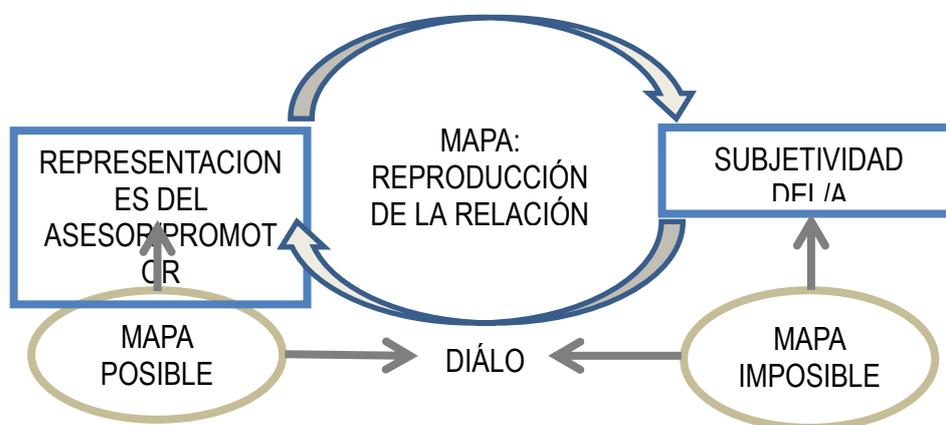
"Mapear como sinónimo de cartografiar puede ser una estrategia de producción de enunciados críticos. ¿Esto tiene que ver también con las nuevas formas del conflicto? La pregunta por qué significa mapear es también la pregunta por qué significa producir conocimiento hoy porque entendemos el mapeo como práctica que genera conocimiento." Risler y Ares (2013, p. 59).

Rescatamos entonces, a la 'cartografía social' (o crítica) como una práctica para generar conocimiento significativo en las unidades domésticas, las organizaciones populares y sus movimientos.

La concepción y el diseño metodológico de cualquier intervención socio-económica guarda estrecha relación con el proceso de producción de conocimiento. Esta producción de conocimiento es similar a la construcción colectiva de un 'mapa' que debe representar la realidad, pero que lo único que puede hacer es reproducir las representaciones de la realidad que cada participante de esa construcción tiene. De allí que consideramos que el punto de partida de la metodología de intervención es la objetivación/desnaturalización y problematización de esos mapas (la realidad representada), con el fin de favorecer la emancipación de los sujetos involucrados a partir de la ampliación de sus propios

conocimientos, a través del fortalecimiento de sus propias capacidades y recursos y de la ampliación de sus posibilidades decisorias sobre sus condiciones generales de vida.

FIGURA N° 6: MAPA IMPOSIBLE Y MAPA POSIBLE



Entonces, el Asesor/Promotor no tiene acceso directo a la experiencia del/aprestatario/a (GHASARIAN, C, 2008: p. 18), por lo tanto lo que hace es trabajar con sus propias representaciones imprecisas que deben ser objetivadas y validadas (transformadas progresivamente) en el proceso de diálogo con el prestatario. Esas representaciones son mapas posibles del único 'mapa imposible' que es la subjetividad misma del prestatario/a (más imposible aún, que querer proyectar el globo terráqueo en una hoja plana). Toda narración de la realidad (los 'Signos Vitales' no son ni más ni menos que eso) es un 'mapa', una representación que no habla por sí misma, sino que siempre debe ser interpretada.

12.4. ¿ECONOMÍA DEL CÁLCULO O CÁLCULO EN ECONOMÍA? LA MATEMÁTICA COMO CARTOGRAFÍA SOCIAL

*“Creo en la exactitud /De los milagros
/Los números no dan, /Hay una diferencia...
/La Plusvalía /La Plusvalía /Hay una diferencia”²¹*

Por último, merece un apartado la desmitificación del vínculo entre 'economía' y 'cálculo'. Como plantea BOURDIEU (2001, p. 20) es necesario distinguir el “*espíritu del cálculo*” de la “*capacidad -sin duda universal- de someter los comportamientos a la razón calculadora*”. La economía del cálculo y el espíritu calculador implica una 'abstracción': la de des-imbriar lo económico de lo social. Lo que era una dimensión de cualquier práctica social

²¹“NO CREO EN LOS PLANES” de Liliana Vitale.

se autonomiza y se constituye en ley natural y se formaliza luego, con ecuaciones matemáticas que explican el funcionamiento de la 'economía económica', y por lo tanto de la misma sociedad, siguiendo el paradigma de la física newtoniana. *"...es a partir de ambas vertientes –la influencia de la física y de la matemática axiomática– que las matemáticas se han convertido en la base imprescindible del edificio neoclásico"* (ASTARITA, 2008: p. 4). Para ASTARITA, el fetichismo es pensar que la formalización matemática, por sí misma, constituye 'ley económica', equivale a decir que la formalización determina los comportamientos económicos. La ciencia económica se arroga así algo que ni siquiera es posible para sistemas determinísticos como los de la física, donde para determinadas escalas de problemas, las leyes que guían determinados movimientos sólo pueden captarse de manera estocástica. La relación de indeterminación de Heisenberg o principio de incertidumbre, las leyes del movimiento pendular en condiciones reales, la mecánica de los fluidos en régimen turbulento, los sistemas complejos y la teoría del caos, etc., son ejemplos de problemas para los cuales las formulaciones matemáticas no tienen resultados unívocos o directamente no tienen resultados. ¿Qué se puede esperar entonces de la 'economía del cálculo'?

"¿Significa esto que no hay posibilidad de ciencia? No, en absoluto. En primer lugar porque no toda ciencia tiene por qué ser predictiva; por lo menos en un sentido determinístico y mecánico. Una ciencia puede ser en gran medida explicativa. (...) El primer criterio de verdad es la concordancia con la práctica y la realidad; no la coherencia matemática de la formulación. (...) ...las matemáticas juegan un rol en las discusiones sobre la coherencia lógica de los planteos. (...) ...la investigación científica avanza por la indagación y constatación empírica, combinada con la discusión conceptual, y la formalización matemática (cuando es posible y necesaria), como herramienta auxiliar. Se trata de una totalidad que no puede prescindir de ninguno de sus momentos" (ASTARITA, 2008: pp. 34-37).

ASTARITA (2008) plantea algunas condiciones que debe contemplarse para el uso de formulaciones matemáticas en economía:

- Lo primero es la relación con la realidad social.
- Dar cuenta de las hipótesis o supuestos iniciales.
- Dar cuenta de las simplificaciones y de la distancia con la realidad social.
- No simplificar lo esencial.
- No suponer como válidos, resultados imposibles (y viceversa).
- Cuidar la coherencia interna de las formulaciones modeladas, y la coherencia sistémica.

Partiendo de que *"no sostenemos que las matemáticas no sirven para las ciencias sociales, sino planteamos que la formalización matemática no garantiza la rigurosidad y coherencia lógica"* (ASTARITA, 2008: 6), proponemos, por lo tanto, el uso de

formulaciones matemáticas como elemento de apoyo a una 'cartografía social' y a una 'semiología' de las unidades domésticas populares.

El uso de la matemática como cartografía social implica la no determinación de las formulaciones que llevan a "*respuestas exactas a problemas equivocados*", sino a reconocer que detrás de "*una respuesta exacta a un problema aproximado*" (como lo expresa ASTARITA para el caso del péndulo real) existe "*una respuesta aproximada a un problema real*". Como lo expresaron lxs Promotores/Asesores para el caso de estudio, la aproximación, el ajuste, debe ser de los modelos a la realidad, y no la realidad a los modelos.

IV REFLEXIONES FINALES

13) ALGUNAS RECOMENDACIONES

Como se observó en el punto 8.1., y a pesar de la orientación hacia la ‘promoción’ a partir de procesos de ‘educación popular’ evidentes, la opinión de los Asesores/Promotores es que hay que buscar que los emprendedores populares vayan comprendiendo la dinámica de su emprendimiento, las potencialidades y las dificultades, a través de formalizaciones matemáticas (“*los números*”, “*realidades materiales*”, “*las cuentas*”). Esta concepción, sumada a al reduccionismo neoclásico visto en el punto 4.1.1. (filtrado por capilaridad en las percepciones de lxs Asesores/Promotores) distorsiona la mirada sobre la realidad de la unidad doméstica popular y sus agregaciones en grupos y redes.

Entonces, tres imágenes se entrecruzan en los relatos del punto 9.1.-:

- 1°) “*La gente no distingue entre ‘la caja’ del emprendimiento y la familiar*”, “*le cuesta echarle números*”, “*hacer las cuentas*”;
- 2°) Por todo eso (y otras cuestiones), “*la gente no tiene registro de la actividad de su emprendimiento*”;
- 3°) Si tuviera conciencia de “*cómo funciona su emprendimiento*”, actuaría en forma ‘racional’ optimizando el resultado de su trabajo.

A la luz de lo trabajado en el punto 12, será necesario revisar cuánto de determinismo matemático hay en el uso de “*los números del emprendimiento y la familia*”, y en todo caso (como se verá más adelante) explicitar las propias subjetividades sobre el tema para poder trabajarlas en el proceso de intervención.

Como ya se dijo, no se plantea la ‘inutilidad’ de las formulaciones matemáticas, al contrario, creemos que hay que estimular todo tipo de representación de la ‘realidad’ (en el sentido de representación de las subjetividades). Por lo tanto proponemos continuar con la búsqueda de mecanismos creativos, por ejemplo a partir de las experiencias de trabajadoras y trabajadores que llevan registros de sus actividades. Es interesante el acompañamiento que el/la Asesor/Promotor puede realizar conjuntamente con el/la prestataria/o, a partir de la recomendación de ‘trabajar la información’ en forma conjunta. Además, en esta misma línea, creemos importante estudiar la forma de devolución de los diagnósticos ‘Signos Vitales’ a lxs prestatarixs, para que puedan manejar más información sobre su emprendimiento, incorporando datos a las percepciones. La información debería ser construida en diálogo permanente.

Respecto a la Metodología de 'Signos Vitales' en sí, creemos necesario aprovechar integralmente todos los momentos explicitados en el punto 9.2.1.-, y no concentrarse sólo en la planilla de 'Signos Vitales'. (Quizás sería conveniente renombrar la metodología como un todo). Puede ser conveniente incorporar al proceso diagnóstico una 'bitácora' u 'hoja de ruta' (como una 'historia clínica'), donde el Promotor/Asesor de crédito deje asentado cada encuentro con el grupo y cada prestatario²². De esta forma el diagnóstico se completa para cada etapa del proceso, explicitando muchas cosas que ahora quedan implícitas, y registrando otras que quedan 'de palabra'.

Por otro lado, un sistema así permitiría ir completando la información en forma gradual y progresiva. Por ejemplo, en la primer visita sería más importante conocer la casa del prestatario y su taller o local, pero sin interrogarlo sobre los activos domésticos que posee. En visitas posteriores, con mayor confianza, se podrá interrogar sobre ello. Además esto permitiría extender los 'Signos Vitales' a dimensiones que hoy permanecen ocultas, tanto del subsistema SOCIO-TÉCNICO-PRODUCTIVO como del COMERCIAL-DE-CIRCULACIÓN, ya que en sucesivas evaluaciones se podrían ir completando la evaluación con distintos aspectos (manteniendo un núcleo de indagación constante). Otro aspecto a considerar es el del entorno y las relaciones, tanto con los otros miembros del grupo de garantía solidaria, como de agremiaciones territoriales y sectoriales.

Sobre la Ficha de Datos personales (ver PLANILLA DE SIGNOS VITALES ANEXO I), opinamos que es necesario rehacerla totalmente de tal manera que resuelva estos problemas relevados de los Asesores/Promotores:

- *“No se ha establecido claramente las frecuencias, los procedimientos y los instrumentos de recolección de las modificaciones que se producen en los ‘datos personales’”.*
- *“La planilla debería denominarse: ‘FICHA DE DATOS PERSONALES Y FAMILIARES’ (en referencia a la unidad doméstica), y debería contener un apartado que sea: ‘¿Cómo está compuesta su unidad doméstica (los que comen de la misma olla y/o viven bajo el mismo techo)?’”.*
- *“Se deberá incorporar más claramente ‘N° de APORTANTES DOMÉSTICOS’ en la FICHA DE DATOS FAMILIARES”*

Por último, creemos necesario mejorar la información sobre los objetivos de la 'organización de apoyo', explicitando la integralidad del trabajo, la particularidad de la

²² Esto lo hemos visto en el caso de la Fundación Banco de Córdoba. Lamentablemente hemos perdido la referencia concreta, pero sabemos que utilizaban un sistema informático que registraba cada encuentro, y que precisamente se llamaba 'Bitácora'.

'ayuda', en todo caso, para no generar falsas expectativas, ni resignar adhesiones a objetivos que sean superadores del minimalismo micro-credicio.

14) DESAFÍOS PRINCIPALES

Consideramos que el principal desafío que se nos plantea es el de construir una metodología respetuosa de las subjetividades y de las autonomías de lxs participantes, que logre establecer vínculos e intercambios auténticamente horizontales en la relación 'nosotros/otros' y que cree efectivamente las condiciones de posibilidad para una participación real de todxs en los procesos sociales de transformación.

Esto supone:

- Reconocer que los 'mapas' (como contextos sociales) son únicos, específicos, no en el sentido de ser una singularidad desvinculada del resto del mundo, sino en la configuración de mundos de vida de sujetos, ámbitos de significación intersubjetivamente construidos en una sociedad particular, que dan sentido a sus prácticas. Es necesario entonces, reconocer que toda acción de promoción es una intervención en el 'mapa' de los participantes, por lo que debe ser objetivado como tal para generar condiciones de diálogo que permitan un auténtico proceso horizontal 'nosotros/otros', de construcción conjunta de las alternativas tecnológicas, económicas, sociales y políticas a implementar.
- Reconocer las competencias primarias de los sujetos participantes en cuanto conocedores de sus 'mapas', competencias y capacidades que hacen que para cada uno su propia experiencia sea lo evidente, y sea lo que les permitió y permite moverse diestramente en sus mundos de vida. Pero también reconocer las capacidades reflexivas de los sujetos participantes, para cambiar y resignificar sus propias prácticas, sus entornos y condiciones de existencia. Es decir, no sólo reproduce/imos pautas de acción estructurales, sino que posee/mos capacidad de objetivación reflexiva para transformarlas.
- Reconocer, entonces, y asumir una concepción del 'Nosotros' facilitador, catalizador, mediador entre algunas herramientas técnicas, económicas y financieras, y los "Otros" con sus situaciones problemáticas objetivadas. Debemos, por lo tanto, someter al mapeo no sólo al mundo de los 'Otros', sino que se debe poner en juego el mapa del 'nosotros'. GHASARIAN refiere sobre la acción del etnógrafo crítico (y creemos que es válido para esta perspectiva de Asesor/Promotor) que *"La reflexividad, el 'regreso a sí mismo' y su actividad son los únicos remedios contra el intelectualismo"*(GHASARIAN, C, 2008: p. 18).
- En ese sentido, la única forma de controlar nuestras nociones preconcebidas, estereotipadas, esencialistas, es conocerlas. De la misma manera, y por el mismo

respeto por el Otro en sus diferencias, no se debe rechazar la toma de posición. Como ya se dijo, la acción del Asesor/Promotor, no es una acción ingenua. Una verdadera 'cartografía crítica' se interroga no sólo en cómo son las cosas, sino en cómo podrían ser. Se deberá, por tanto descubrir los mecanismos de nuestra autoridad en relación a las condiciones de construcción de nuestros propios 'mapas'.

15) PREGUNTAS FINALES

El reduccionismo teórico/metodológico neoliberal se replica hoy como reduccionismo pedagógico. La incapacidad para identificar distintas lógicas y reconocer diferentes esquemas de sustentabilidad, conducen a opciones prácticas únicas, y por lo tanto a imponer esfuerzos innecesarios (incluso, imposibles) a través de programas gubernamentales o no gubernamentales que deberían 'ayudar' o 'promocionar' al sector de la Economía Popular. La mirada hacia las unidades económicas populares mercantiles autónomas (y sus agregaciones), nos conduce a preguntarnos las mismas preguntas de hace más de 30 años: "*¿Qué son y qué hacen los pobres de nuestras ciudades?*" (FORNI, 1988). En particular, qué representaciones tienen los distintos sujetos sobre estos objetos que son sus emprendimientos mercantiles, con qué se identifican; ¿qué hacen?: cómo deciden la utilización de tiempos y recursos; y fundamentalmente: ¿intervenir? ¿para qué? ¿y cómo?

Ahora bien, una pregunta relevante, que cambiaría cualitativamente la intervención en el campo de la promoción y el desarrollo de la Economía Popular, es: ¿puede funcionar hoy una unidad económica que intercambia mercancías sin constituirse ella misma en mercancía? No basta con desmercantilizar las relaciones en el proceso productivo, como podría ser la producción autónoma-autogestionada por el trabajo, ya que la mercantilización (y por lo tanto la in-sustentabilidad reproductiva) se produce igualmente en los procesos de distribución (con financiarización), de circulación, y de consumo.

La llave a una respuesta parece encontrarse solamente en el 'mapa imposible' de las subjetividades de las y los involucrados en estos procesos sociales. Procesos que siempre son económicos, políticos, y culturales. Y, como siempre, deseamos que se orienten hacia otro mundo posible, en 'solidaridad y protesta' por justicia social.

V BIBLIOGRAFÍA

ALBURQUERQUE, F. (1995), *"Factores decisivos y rasgos diferenciadores del desarrollo económico local"*. Santiago de Chile, Chile: ILPES – CEPAL.

ALCECOOP (1991) *"Promoción de cooperativas y pequeñas unidades productivas dentro del sector de la economía social"*. Buenos Aires, Argentina: OIT.

ARCEO, N., GONZALEZ, M., MENDIZABAL, N., BASUALDO, E. (2010) *"La economía argentina de la posconvertibilidad en tiempos de crisis mundial"*. Atuel: Buenos Aires, ARGENTINA.

ARRIGHI, G. (marzo 1998), *"La globalización, la soberanía estatal y la interminable acumulación del capital"*. Versión revisada de la ponencia presentada en la Conferencia sobre "Estados y Soberanía en la Economía Mundial," Universidad de California, Irvine, del 21 al 23 de febrero de 1997. En *Iniciativa Socialista* número 48. Madrid. España: Asociación Transversales.

ASIAIN, A. director (2014), *"Distribución del ingreso en argentina (2003-14)"*. Informe Económico Especial N° IV Septiembre. Buenos Aires, Argentina: CESO - Centro de Estudios Económicos y Sociales "Scalabrini Ortiz".

ASTARITA, R. (2008) *"Fundamentos metodológicos en economía neoclásica y economía política"*. Apuntes de clase para la materia "Desarrollo Económico de la Facultad de Ciencias Económicas (UBA). Disponible en: <http://rolandoastarita.com/nc.Fundamentosmetodologicos.htm>

BALAZOTE, A. RADOVICH, J.C. ROTMAN, M.B. TRINCHERO, H.H. (1998) *"La economía doméstica: novedades del sujeto económico"*. En Trinchero, H.; Balazote, A. (2007) *"De la Economía Política a la Antropología Económica"*, CAPÍTULO IV. Buenos Aires: EUDEBA.

BECCARIA, L. y MAURIZI, R. (marzo 2013), *"Mercado de trabajo y la distribución del ingreso"*. En revista "Voces del Fénix", N° 22, año 4. Buenos Aires, Argentina: Plan Fénix.

BODOC, L. (2008) *"El mapa imposible"*. Buenos Aires: Alfaguara.

BORDIEU, P. (2001) *"Las estructuras sociales de la economía"*. Buenos Aires: Manantial.

CARACCILO BASCO, M. y FOTI M. del P. (2008) *"GUÍA PARA LA MEJORA DE LA GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL. Una visión participativa que contempla la mejora en: la calidad, el valor agregado, la equidad de género y el cuidado del ambiente"*. Herramienta para capacitadores y capacitadoras. Buenos Aires: Asociación Civil Lola Mora y Dirección Nacional de Promoción de la Comercialización MDS Nación.

CARBONETTO, D. y CARBONETTO, S. (1996), *"Evaluación del Fondo MissionsProkur S.J. Crédito al Sector del Autoempleo Urbano"*. Buenos Aires, Argentina: Secretariado de Enlace de Comunidades Autogestionarias SEDECA.

CORAGGIO(2004), *"Economía del Trabajo"*. En: Cattani, A.D. organizador (2004) "La otra economía". Buenos Aires, Argentina: Editorial Altamira.

CHRISTEN, P.P. (1990) "Lo que los programas de crédito a la microempresa pueden aprender de los prestamistas informales". Documentos de Discusión N° 4. Cambridge USA: Acción Internacional Técnica AITEC.

DELGADO, F. SAN MARTÍN, J.y TORRICO, D (MARZO 1999) *"La reciprocidad andina: principio de seguridad vital"*. BOLETÍN DE ILEIA, Volumen 14, N° 4. Lima, Perú: ETC - LEISA.

DE SOTO, H. (2000). *"El misterio del capital. Por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo"*. Lima, ed. El Comercio. Cap.3.

DIÉGUEZ, R. (2012) *"Dinámica de la Acumulación en una Formación Económica Capitalista"*; Documento de Trabajo PROINC. Facultad de Ciencias Económicas, UBA. Buenos Aires.

ESCOBAR, A. (2007), *"La invención del Tercer Mundo. Construcción y deconstrucción de desarrollo"*. Caracas, Venezuela: Fundación Editorial EL PERRO Y LA RANA.

FIORI, E.M. (1986) *"Aprender a decir su palabra. El método de alfabetización del profesor Paulo Freire"*. Introducción a: FREIRE, P. [1970]"PEDAGOGÍA DEL OPRIMIDO". Mexico DC: Siglo Veintiuno Editores.

FORNI, F. (1988), *"¿Qué son y qué hacen los pobres de nuestras ciudades? Una reflexión en torno a un libro polémico"*. En FORNI, F. y SÁNCHEZ, J.J. compiladores (1992) "Las Organizaciones Económicas Populares. Más allá de la informalidad". Buenos Aires, Argentina: Servicio Cristiano de Cooperación para la Promoción Humana - SCC.

FORNI, F.H.; BENENCIA, R.; y NEIMAN, G. (1991), *"Empleo, estrategias de vida y reproducción. Hogares Rurales en Santiago del Estero"*. Buenos Aires, Argentina: Centro Editor de América Latina.

FRITZEN, S. J. (1987) "La ventana de Johari: ejercicios de dinámica de grupo, de relaciones humanas y de sensibilización". Editorial SAL TERRAE. Consultado el 17 de mayo de 2018.

<https://books.google.es/books?id=TbW6mNlxEvwC&pg=PA9&hl=es#v=onepage&q&f=false>

GAGO, V. (2014), *"La razón neoliberal: economías barrocas y pragmatismo popular"*. Buenos Aires, Argentina: Tinta y Limón.

GERSICK, K.E. et al. (1997) *“Empresas Familiares. Generación a generación”*. Mexico DC: McGraw-Hill.

GHASARIAN, C (2008) "Por los caminos de la etnografía reflexiva". En: "De la etnografía a la antropología reflexiva: nuevos campos, nuevas prácticas, nuevas apuestas" Christian Ghasarian et. al. Dirigido por Adolfo Colombres. Buenos Aires: Del Sol.

HARPER, M. (1984, español - 1980, inglés), *“Preparación y evaluación de proyectos. Material para la capacitación en gestión de cooperativas agropecuarias”*. Traducción: UCPEET, Secretaría de Trabajo y Previsión Social, México. Viena, Austria: OIT-MATCOM.

HIDALGO, J. (1991) *“Metodologías de trabajo en organizaciones chilenas con programas para microempresas”*. PREALC. Santiago de Chile: OIT.

KUSCH, R. (1986) *“América profunda”*. Buenos Aires: Editorial Bonum.

MACHADO ARÁOZ, H. (2007), *“Economía Política del Clientelismo. Democracia y capitalismo en los márgenes”*. Córdoba, Argentina: Encuentro Grupo Editor.

MERCAU, F. (1991a), *“Las experiencias económicas populares: ¿un espacio alternativo?”*. Buenos Aires, Argentina: CEDYEP.

_____ (1991b), *“La Comercialización. Cartilla de trabajo para organizaciones económicas populares”*. Buenos Aires, Argentina: Secretariado de Enlace de Comunidades Autogestionadas - SEDECA.

MERCAU, F. y PAMPILLÓN, C. (Enero 1993), *“Modelo para análisis de acceso de microempresas a su consolidación”*. Buenos Aires, Argentina: Secretariado de Enlace de Comunidades Autogestionarias SEDECA.

MUÑOZ, R (2006) *“Alcance de las microfinanzas para el desarrollo local. Microcrédito en el conurbano bonaerense: un análisis de casos”*. Tesis de maestría en economía social Universidad Nacional de General Sarmiento. Proyecto de investigación: “El financiamiento y las iniciativas de economíasocial en argentina”, financiado por la Fundación Ford. Directora de tesis: Mirta Vuotto. UNGS: Los Polvorines. Mimeo.

_____ (2007) *“Finanzas para la Economía Social. Dinero, finanzas y la otra economía. ¿Qué estrategias y alternativas existen?”*. CARTILLAS DE ECONOMÍA SOCIAL N°1. Dirección José Luis Coraggio. Los Polvorines: MAES ICO/UNGS.

NARODOWSKI, P (1° de octubre al 15 de noviembre de 2013), *“Economía popular. Una estrategia para sostener la actual alianza política y profundizar el cambio estructural”*. En: Realidad Económica #279. Buenos Aires, Argentina: IADE.

RISLER, J. Y ARES, P.(2013) *“Manual de mapeo colectivo: recursos cartográficos críticos para procesos territoriales de creación colaborativa”*. Buenos Aires: Tinta Limón.

ROBINSON, M. S. (2004) *"La revolución microfinanciera: finanzas sostenibles para los pobres"*. The International Bank for Reconstruction and Development/THE WORLD BANK. México DF: Instituto Nacional para el Desarrollo de Capacidades del Sector Rural, A.C. (INCA Rural).

SABATÉ, A. M. F.; MUÑOZ, R.; OZOMEK, S. (2005) *"Finanzas y economía social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios"*. Colección Lecturas de Economía Social N° 19. UNGS, OSDE. Buenos Aires: Editorial Altamira.

SAMUELSON, P.A. (1961) *"Curso de Economía Moderna. Una descripción analítica de la realidad económica"*. Madrid: Aguilar.

SÁNCHEZ, J.J. compilador (1992), *"Emprendimientos Productivos Populares (EPP). Análisis y Perspectivas"*. Documento sistematización del taller de la Comisión de Organización de la Economía Popular, Trabajo, Producción y Generación de Ingresos. Buenos Aires, Argentina: Encuentro de Entidades No Gubernamentales para el Desarrollo. Mimeo.

_____ (1993) "Paquete Metodológico Sobre Análisis y Solución de Problemas en Organizaciones Económicas Populares". Servicio Cristiano de Cooperación para la Promoción Humana (SCC), Buenos Aires. Mimeo.

_____ (2012), *"Fenomenología de la economía popular"* MÓDULO N° 2 - TALLER N° 7 CURSO "ECONOMÍA SOCIAL Y TERRITORIOS". Catamarca, Argentina: Escuela Cooperativa en Economía Social y Solidaria – Coop. de Trabajo Juanito Contreras. Mimeo.

SANCHEZ, J.J. y MARTINEZ, C. (2005) *"COSTO Y PRODUCCIÓN DE VALOR PARA EL CLIENTE"*. En: MANUAL DE LAS EXPERIENCIAS ECONÓMICAS POPULARES. CARTILLA 3: 'Afinando el lápiz...' ...O CÓMO CALCULAMOS NUESTROS COSTOS. PROFAM, MDS NACIÓN. San Fernando del Valle de Catamarca, Argentina: Asociación Bienaventurados los Pobres BePe.

SCHÖNHUTH, M. y KIEVELITZ, U. (1994), *"Diagnóstico rural rápido; diagnóstico rural participativo. Métodos participativos de diagnóstico y planificación en la cooperación para el desarrollo. Una introducción comentada"*. Eschborn, Alemania: GTZ.

SHIMIZU, M. WAINAI, K. y AVEDILLO-CRUZ, E. (2001) *"Medición de la productividad del valor agregado y sus aplicaciones prácticas. Con interrelación entre productividad y rentabilidad"*. Japan Productivity Center For Socio-Economic Development [1997]. Traducido por Alfredo Roa y José Alfredo Roa. Santiago de Cali, Colombia: Centro Nacional de Productividad.

SOLIS, M. y CARBONETO, S. (2005), *"Sector informal: La autogestión de los microcréditos. El modelo de gestión aplicado por Cáritas"* Buenos Aires, Argentina: Cáritas Comisión Nacional – Foro de Trabajo.

Watzlawick, P. (1971) *“Teoría de la comunicación humana”*. Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo. De la versión en inglés: *“Pragmatics on Human Communication”*, W. W. Norton & Co., 1967.

ZABALA, N. (2005-2006), *“Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo”*. Euskal Herriko: Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional HEGOIA, Universidad País Vasco. Recuperado el 15 de Junio de 2018, de: <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/77>.

DOCUMENTOS UTILIZADOS:

BE.PE. (2007) *“DIAGNÓSTICO / SÍNTESIS”*. En PROYECTO *“Impulsando la COMERCIALIZACIÓN del sector de la Economía Popular de la provincia de Catamarca”* Componente de Comercialización del PROYECTO INTEGRAL BePe CATAMARCA 2007 PARA EL IMPULSO Y PROMOCIÓN DEL SECTOR DE LA ECONOMÍA SOCIAL. Catamarca, ARGENTINA: BePe.

BE.PE. (2008) "DIAGNÓSTICO" Propuesta de fortalecimiento Institucional para organizaciones de Microcrédito CATAMARCA – LA RIOJA 2007 – 2008. ASOCIACIÓN BE.PE. "BIENAVENTURADOS LOS POBRES" NOROESTE ARGENTINO. Catamarca, ARGENTINA: BePe.

PNUD (2008) "Acciones para la reducción de la pobreza y mejorar las condiciones de vida de madres y niños en Argentina, Paraguay y Uruguay" DOCUMENTO DE PROYECTO ARGENTINA REVISIÓN J. Junio 2008. Buenos Aires: PNUD.

CONAMI (2010) "BANCO POPULAR DE LA BUENA FE. MANUAL DE TRABAJO. BANCOS RURALES. Hacia un Proyecto Nacional y Popular. Comisión Nacional de Microcrédito". SECRETARIA DE ECONOMÍA SOCIAL. MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL DE LA NACIÓN. Buenos Aires: CONAMI.

COCIS (2011) "INFORME DE AVANCE TÉCNICO FINANCIERO N° 8 - FINAL". 15 DE ABRIL 2011. Proyecto PNUD ARG 04/021 "Acciones para la reducción de la pobreza y mejorar las condiciones de vida de madres y niños en Argentina, Paraguay y Uruguay". Organización Internacional Provedora de Asistencia Técnica: COCIS. Provincia de: CATAMARCA.

BANCO POPULAR JUANITO (2011) "DOCUMENTO BASE AGRUPACIÓN BePe Y COOP. JUANITO CONTRERAS". Documento de Trabajo. Catamarca, ARGENTINA: BePe y Cooperativa de Trabajo Juanito Contreras LTDA..

TFI - EGESE - UNQ

"SIGNOS VITALES de emprendimientos populares mercantiles autónomos de Catamarca, después de la recuperación posconvertibilidad (2010-2014)".

ESTUDIANTE: Juan José Sánchez

DIRECTORA: Prof. Mg. Vanesa Repetto.

ANEXO

DESCRIPCIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN PARA EL DIAGNÓSTICO DE "SIGNOS VITALES":

| FICHA DE DATOS PERSONALES | | | | SfS Banco Popular Juanito | | | | | | | | | |
|------------------------------------|--|----------------------|-----------------------------|---------------------------|----------------------------|-------|------|-----------------------|-----------------|-------|--|------|--|
| Código de Prestataria/o: | | Fecha: | | | | | | | | | | | |
| 1. DATOS PERSONALES | | | | | | | | | | | | | |
| Nombres: | | | Apellido: | | | | | | | | | | |
| Conocido/a como: | | | Estado civil: | | | | | | | | | | |
| DNI: | | Lugar de Nacimiento: | | Fecha de Nacimiento: | | | | | | | | | |
| Nivel educativo: | | | Teléfono: | | | | | | | | | | |
| Dirección: | | | Ubicación: | | | | | | | | | | |
| Nº de hijos y edades: Escuelas: | | | | Nº de dependientes: | | | | | | | | | |
| Casa: Propia | | Alquilada | | Prestada | | Otro | | Tiempo de residencia: | | | | | |
| 2. DATOS DEL NEGOCIO | | | | | | | | | | | | | |
| Actividad principal: | | | Experiencia: | | Fecha de Inicio Actividad: | | | | | | | | |
| Código Actividad Principal: | | | Su actividad la realiza en: | | | | | | | | | | |
| Comercio | | Producción | | Servicio | | LOCAL | | CASA | | CAMPO | | OTRO | |
| Tenencia del inmueble: Propia | | | Alquilada | | Prestada | | Otro | | Nº de ocupados: | | | | |
| Dirección: | | | | Zona: | | | | | | | | | |
| Ubicación: | | | | TEL: | | | | | | | | | |
| Act. Secundaria: | | | | | | | | | | | | | |
| Trabajos anteriores: | | | | | | | | | | | | | |
| 3. REFERENCIA COMERCIAL | | | | | | | | | | | | | |
| A. Nombre: | | | Dirección: | | | | | | | | | | |
| Tel | | Zona: | | Relación: | | | | | | | | | |
| B. Nombre | | | Dirección | | | | | | | | | | |
| Tel | | Zona | | Relación | | | | | | | | | |
| 4. DATOS DEL CÓNYUGE | | | | | | | | | | | | | |
| Nombres: | | | Apellido: | | | | | | | | | | |
| Conocido(a) como: | | | Cod de Prestataria/o: | | | | | | | | | | |
| DNI | | Lugar de Nacimiento: | | Fecha de Nacimiento: | | | | | | | | | |
| Actividad: | | | | | | | | | | | | | |
| 5. OTRAS ACLARACIONES | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |

Autorizo a la Coop. de Trab. Juanito Contreras LTDA. a verificar la información detallada y antecedentes personales, bancarios y comerciales.

Emprendedor/a

Responsable

1) FICHA DE DATOS PERSONALES:

La FICHA DE DATOS PERSONALES constituye el registro de la información básica del prestatario/a, su unidad doméstica, y su emprendimiento.

Se completa una sola vez, durante el proceso de diagnóstico del primer crédito. Se supone que son datos que no se modifican de un crédito a otro.

ELEMENTOS:

| | |
|---------------------------------|--|
| <u>Código de Prestataria/o:</u> | Se trata de un código interno asignado por el sistema "GCRED" o el "Soft de Gestión CONAMI", que sin embargo no se usa. |
| <u>Fecha:</u> | Se trata de la fecha de la firma de la PRIMER SOLICITUD DE CRÉDITO. En ese momento comienza el proceso de diagnóstico. |
| 1. DATOS PERSONALES | |
| <u>Nombres: / Apellido:</u> | Se debe consignar el/los nombres y apellidos TAL CUAL COMO FIGURAN EN EL DNI DEL PRESTATARIO/A. Esto es administrativamente muy importante, porque va a ser la base de información para todos los registros y documentación, e incluso para la conformación de los futuros cheques de cobro de los créditos. |
| <u>Conocido/a como:</u> | Se deja constancia de el o los "alias" que el prestatario/a tiene, y con el que lxs compañerxs, vecinos y sus vínculos comerciales lx reconocen. Importante para cuando se pidan referencias. |
| <u>Estado civil:</u> | Es necesario indicar si está casado/a (más abajo se consigna la identidad de el/la esposo/a) o si está en concubinato, unión de hecho o si convive con alguien de manera estable, compartiendo "la olla" y "el techo". Cualquiera de estas alternativas tendrá las mismas consecuencias: el/la compañero/a es solidariamente responsable por el crédito, y asumiremos que responden, con distintos tipos de arreglos, a las mismas necesidades vitales de la unidad doméstica. |
| <u>DNI:</u> | Al igual que el nombre, es muy importante escribirlo en forma correcta. Se deberá copiar directamente del documento o de una fotocopia que se haya verificado con el original. |
| <u>Lugar de Nacimiento:</u> | Nos ayuda a mapear la historia personal de la familia. Se deberá consignar el que figura en el DNI. Constituye una de las variables personales que identifican unívocamente a la persona (existen números de DNI duplicados y hasta triplicados, y la única forma de identificar a la persona es a través de los otros atributos: nombre y apellido, lugar y fecha de nacimiento). |
| <u>Fecha de Nacimiento:</u> | De la misma manera que nombre y apellido, DNI y lugar de nacimiento, constituyen los atributos que identifican unívocamente a las personas, y ubican en tiempo y lugar donde inicia su historia biográfica. |
| <u>Nivel educativo:</u> | Nos ayuda a construir las "monografías familiares" a |

| | |
|--|---|
| | partir de la biografía de sus miembros. El "nivel educativo" constituye una parte importante del fondo de trabajo de la unidad doméstica, condicionando su abanico de posibilidades laborales. |
| <u>Teléfono:</u> | Es fundamental registrar el o los números de teléfono para garantizar la correcta comunicación con el/la prestatario/a. |
| <u>Dirección /Ubicación:</u> | De la misma manera, la dirección y ubicación (referencias precisas) del/la prestatario/a es fundamental para ubicarlo, situar al/a emprendedor/a y su familia. |
| <u>Nº de hijos y edades:</u> | La composición de la familia es fundamental para entender la su estructura, y la etapa del ciclo vital en la que se encuentra. Nos permite entender la situación en la que se encuentra la familia y algunos comportamientos u opciones que toman. |
| <u>Escuelas:</u> | Nos indica también, opciones familiares relativas al "trabajo de formación" que toda la familia realiza. Nos puede permitir indagar sobre opciones, además de indicarnos posible incidencia de la formación en el presupuesto familiar. |
| <u>Nº de dependientes:</u> | Los hijos pueden ser una carga en el presupuesto familiar, o bien pueden ser un apoyo, cuando aportan al trabajo y a los ingresos. Pero también puede suceder que existan otros dependientes del presupuesto y la dinámica familiar que no sean los hijos y/o que no habiten el mismo hogar (que no "duerman bajo el mismo techo"), o que no formen parte de la misma familia (por lazos de sangre), pero dependan y/o aporten a la misma "unidad doméstica" ("coman de la misma ola"). |
| <u>Casa: Propia; Alquilada; Prestada; Otro</u> | Por un lado, puede ser un indicador de solvencia (p.ej.: "Casa Propia"). Pero también puede dar cuenta de las redes comunitarias y/o domésticas de apoyo (p.ej.: "Casa Prestada"). |
| <u>Tiempo de residencia:</u> | Puede ser un indicador de estabilidad (p.ej.: residencia de más de 5 años). Combinado con "Casa Prestada", refuerza la idea de "redes comunitarias". |
| 2. DATOS DEL NEGOCIO²³ | |
| <u>Actividad principal:</u> | Se refiere a la actividad mercantil autónoma que genera la mayor proporción de los ingresos, o bien la que la familia desea que genere la mayor proporción de los ingresos (por la que la familia apuesta). |
| <u>Experiencia:</u> | Cantidad de años desde que comenzó con dicha actividad (en ese lugar o en otro sitio). Más años, implica una situación más cuidadosa (menos riesgo para el prestatario). En ningún caso puede ser menor a un año. |
| <u>Fecha de Inicio Actividad:</u> | Cantidad de años que hace que realiza esa actividad EN ESA LOCACIÓN O EN ESE BARRIO. No debería ser de menos de un año. En general, durante el año se producen ciclos estacionales. Un emprendimiento que supera el año de vida tiene muchas más probabilidades |

²³ NEGOCIO: del latín "nec" y "otium" = "sin ocio", o más precisamente "no sin recompensa". Define así, toda actividad ordenada por la racionalidad formal instrumental, de tipo "costo/beneficio". Nada nos dice sobre si la actividad es laboral o especulativa -p.ej.-

| | |
|--|--|
| | de subsistir. |
| <u>Código Actividad Principal:</u> | Se utiliza un código interno, heredado de la propuesta de COSIS. Se trata de un "Código de Ocupaciones", compuestos por dos partes: alfabética y numérica. Alfabética, "distingue grupo de actividades": Producción Primaria (P); Producción Manufacturera (PM); Servicios Personales y Profesionales (SP); Servicios para el Hogar y Otros (SH); Servicios para el Automotor (SA); Comercio (C). Numérica: enumeración detalladas de sub-actividades u "ocupaciones" dentro de una actividad principal. |
| (Tildar) <u>Comercio;</u> <u>Producción;</u> <u>Servicio</u> | La "Ficha" también pide que se indique el sector de actividad. Habiendo cargado el CÓDIGO DE ACTIVIDAD PRINCIPAL, este resulta un dato redundante. |
| <u>Su actividad la realiza en:</u> <u>LOCAL;</u> <u>CASA;</u> <u>CAMPO;</u> <u>OTRO</u> | Da cuenta del ámbito donde se desarrolla la actividad. Es importante la identificar si la actividad se desarrolla en el hogar o fuera de él. En el caso de vendedores ambulantes, se consigna como "OTRO". |
| <u>Tenencia del inmueble:</u> <u>Propia;</u> <u>Alquilada;</u> <u>Prestada;</u> <u>Otro</u> | Da cuenta del tipo de disponibilidad del lugar donde desarrolla la actividad. La propiedad del local es indicación de solvencia económica, así como la disponibilidad en "alquiler" indica que vamos a tener un costo indirecto y fijo que considerar en los futuros diagnósticos. El caso de una locación "prestada" puede indicar vínculos y relaciones que dan cuenta de solvencia socioeconómica. El caso de "Otro" puede incorporar la categoría de "ocupada", si no existe propiedad ni alquiler, ni préstamo. |
| <u>Nº de ocupados:</u> | Registra la cantidad de personas que participan del emprendimiento, sean estos asalariados, asociados, familiares con o sin remuneración. Este dato puede modificarse de un diagnóstico a otro, por lo que es conveniente usar el dato relevado en la planilla de "Signos Vitales" |
| <u>Dirección:</u> <u>Zona:</u> <u>Ubicación:</u> | Estas variables ayudan a ubicar al local o taller donde se desarrolla la actividad, cuando el mismo es distinto que el domicilio del hogar. |
| <u>TEL:</u> | Fundamental cuando difiere del teléfono del prestatario, o cuando hay varios miembros del emprendimiento con teléfono. |
| <u>Act. Secundaria:</u> | Registra otras actividades laborales del/a prestatario/a. Se deberían registrar otras actividades de los miembros de la Unidad Doméstica. |
| <u>Trabajos anteriores:</u> | Esta variable ayuda a construir la historia laboral del/a prestatario/a, el trayecto de formación como trabajador/a, y la historia económica de la Unidad Doméstica. |
| 3. REFERENCIA COMERCIAL | |
| <u>A. Nombre:</u> <u>Dirección:</u> <u>Tel:</u> <u>Zona:</u> <u>Relación:</u> | Para un primer crédito, se solicitan dos "referencias comerciales". El motivo principal es corroborar los datos del emprendedor (antigüedad, nivel de actividad, etc.). |
| <u>B. Nombre:</u> <u>Dirección:</u> <u>Tel:</u> | Pueden ser: |

| | |
|--|---|
| <u>Zona: Relación:</u> | <ul style="list-style-type: none"> • Proveedores con muchos años de relación y referencias comerciales sobre cantidades y cumplimiento de pago de mercadería o materia prima/insumos o servicios. • Clientes con muchos años de relación y referencias sobre cantidades, y cumplimiento en la entrega o la calidad o el servicio u otros atributos relativos a la actividad del prestatario. <p>Las referencias no podrán ser de familiares del prestatario o de algún miembro de la familia.</p> |
| 4. DATOS DEL CÓNYUGE | |
| <u>Nombres: Apellido:</u> <u>Conocido(a) como:</u> <u>DNI: Lugar de Nacimiento:</u> <u>Fecha de Nacimiento:</u> | Los datos del cónyuge, compañero/a, conviviente de hecho, concubino/a (o el nombre que se le quiera poner), es fundamental porque nunca entendemos al prestatario como emprendedor individual, sino como inmerso en una red de relaciones domésticas en las que el cónyuge es la principal, ya que entendemos que comparten las principales decisiones socio-económicas (o las sufren). |
| <u>Actividad:</u> | Registra la(s) actividad(es) del cónyuge. En especial: La principal actividad (de mayor ingreso neto); y las actividades autónomas. |
| <u>Cod de Prestataria/o:</u> | El cónyuge puede ser prestatario, siempre y cuando se financie otra actividad de la unidad doméstica y con otras garantías (otro Grupo de Garantía Solidaria). |
| 5. OTRAS ACLARACIONES | |
| Permite registrar otra información relevante, en particular sobre las actividades y los ingresos de la unidad doméstica. | |

La "Ficha de Datos Personales" culmina con la autorización del prestatario a verificar la información declarada:

"Autorizo a ONG local a verificar la información detallada y antecedentes personales, bancarios y comerciales."

Y con el visto bueno del/a EMPRENDEDOR/A y del RESPONSABLE del programa (en la práctica: del Asesor o promotor de crédito).

2) FICHA DE "SIGNOS VITALES" (1º parte)

Cuestionario para el diagnóstico rápido de emprendimientos económicos populares

SIGNOS VITALES 1º parte

DE EMPRENDIMIENTOS ECONÓMICOS POPULARES

SFS Banco Popular Juanito

Cuestionario para el diagnóstico rápido de emprendimientos económicos populares

Completar sólo las celdas almanillas

| | | | |
|----------|----------------------|-------------------|--|
| TITULAR: | | FECHA: | |
| GRUPO: | ACTIVIDAD ECONÓMICA: | CÓDIGO ACTIVIDAD: | |

A) VARIABLES SOCIO-TÉCNICAS (ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO)

| Dedicación del Titular al mes | | | hs/mes | |
|--|----------|--------------|---------------|--|
| | Cantidad | Horas al mes | | |
| Que trabajan A LA PAR del Titular | | 0 | hs/mes | |
| Que trabajan LA MITAD de lo que trabaja el Titular | | 0 | hs/mes | |
| Cantidad de Ocupados / Dedicación | 1 | 0 | hs/mes | |

| Remuneración a NO APORTANTES | |
|------------------------------|------|
| | /mes |

Puestos Equivalentes 0 Trabajadores

B) VARIABLES ECONÓMICO – FINANCIERAS

B.1.- Evaluación Estado de Ingresos y Gastos mensuales

B.1.1.- CALCULO DE VENTAS

| Productos / Servicios: | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| M) Ciclo en días | | | | | | | | | | | | | |
| N) Unidad de venta | | | | | | | | | | | | | |
| O) Cantidad | | | | | | | | | | | | | |
| P) Precio Unitario | | | | | | | | | | | | | |
| Q) Ingreso por ciclo (O*P) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| R) Ingreso Ventas al Mes (Q/M*30) | \$ - |

| Productos / Servicios: | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| M) Ciclo en días | | | | | | | | | | | | | |
| N) Unidad de venta | | | | | | | | | | | | | |
| O) Cantidad | | | | | | | | | | | | | |
| P) Precio Unitario | | | | | | | | | | | | | |
| Q) Ingreso por ciclo (O*P) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| R) Ingreso Ventas al Mes (Q/M*30) | \$ - |

TOTAL VENTAS: - \$/mes

B.1.2.- CALCULO DEL COSTO del EMPRENDIMIENTO (a partir de las COMPRAS)

| Materia Prima, Insumos y Materiales: | | | | | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| A Ciclo en días | | | | | | | | | | | | | |
| B Unidad de compra | | | | | | | | | | | | | |
| C Cantidad | | | | | | | | | | | | | |
| D Precio Unitario | | | | | | | | | | | | | |
| E Costo por ciclo (C*D) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| F Costo Compras Mensual (E/A*30) | \$ - |
| ¿Dónde Compra?: | | | | | | | | | | | | | |

| Materia Prima, Insumos y Materiales: | | | | | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| A Ciclo en días | | | | | | | | | | | | | |
| B Unidad de compra | | | | | | | | | | | | | |
| C Cantidad | | | | | | | | | | | | | |
| D Precio Unitario | | | | | | | | | | | | | |
| E Costo por ciclo (C*D) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| F Costo Compras Mensual (E/A*30) | \$ - |
| ¿Dónde Compra?: | | | | | | | | | | | | | |

TOTAL COMPRAS MATERIA PRIMA INSUMOS Y MATERIALES AL MES: - \$/mes

B.1.3.- CALCULO DE GASTOS GENERALES

| Gastos Generales (que pueda diferenciar): | ALQUIL. NEG. | SERVICIOS DE 3 ROS | FLETE | COMBUS-TIBLE VEHÍCULO | OTROS MOVILIDAD | MANTENI-MIENTO VEHÍCULO | MANTENI-MIENTO LOCAL | MANTENI-MIENTO MÁQUINAS | GAS | OTRO COMBUS-TIBLE |
|---|--------------|--------------------|-------------|-----------------------|-----------------|-------------------------|----------------------|-------------------------|-------------|-------------------|
| G Ciclo en Días | | | | | | | | | | |
| H Unidad de compra | | | | | | | | | | |
| I Cantidad | | | | | | | | | | |
| J Precio Unitario | | | | | | | | | | |
| K Costo por ciclo (I*J) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| L Costo Compras mensuales (K/G*30) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |

| Gastos Generales (que pueda diferenciar): | ELECTRI-CIDAD | AGUA | TELÉFONO | PUBLICIDAD | OTROS GS. COMER. | CONTADOR | OTROS GS. ADMINIS. | MONOTRI-BUTO | OTROS IMPUESTOS |
|---|---------------|-------------|-------------|-------------|------------------|-------------|--------------------|--------------|-----------------|
| G Ciclo en Días | | | | | | | | | |
| H Unidad de compra | | | | | | | | | |
| I Cantidad | | | | | | | | | |
| J Precio Unitario | | | | | | | | | |
| K Costo por ciclo (I*J) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| L Costo Compras mensuales (K/G*30) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |

TOTAL GASTOS GENERALES DIFERENCIABLES AL MES: 0 \$/mes

OBSERVACIONES

TITULAR:
GRUPO:

FECHA:
CÓDIGO ACTIVIDAD:

B.1.4.- CALCULO DE OTROS GASTOS E INGRESOS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA

SMVM \$ 10.000

| GASTOS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA APROXIMADOS (POR MES) | | | |
|---|-------|----------|-----------------|
| Población | Rural | CANTIDAD | GASTO DOMÉSTICO |
| Integrantes Adultos | | 0 | \$ - |
| Integrantes Menores | | 0 | \$ - |
| TOTAL MANUTENCIÓN | | 0 | \$ - |
| GASTOS MENSUALES EXTRAS | | NULOS | \$ - |
| TOTAL GASTOS FAMILIARES POR MES | | | \$ - |

| OTROS INGRESOS APROXIMADOS (POR MES) | | | | | | |
|--|---------|---------|------------|------------|------|-----------|
| UNIDAD DOMÉSTICA | Propios | Cónyuge | Hija/o (1) | Hija/o (2) | | |
| Sueldos o Jornales | | | | | | |
| Changas | | | | | | |
| Jubilación / Pensión | | | | | | |
| Planes / Becas | | | | | | |
| Total por Mes | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL OTROS INGRESOS UNIDAD DOMÉSTICA: | | | | | | \$ - /mes |

B.2.- Evaluación Estado Patrimonial

B.2.1.- ACTIVO CORRIENTE

EFFECTIVO: OTRAS DISPONIBLES:

| MP, Materiales y Prod. Terminados | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| E Costo por ciclo (C'D) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Existencia Promedio | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |

| MP, Materiales y Prod. Terminados | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| E Costo por ciclo (C'D) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Existencia Promedio | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE: \$ - | | | | | | | | | | | | | |

B.2.2.- ACTIVOS FIJOS

| EMPRESARIADO | | | | FAMILIA | | | |
|---|--|----------|--------------|----------------|--|----------|--------------|
| Detalles | Descripción (Modelo, año, condición, etc.) | Cantidad | Valor Actual | Detalles | Descripción (Modelo, año, condición, etc.) | Cantidad | Valor Actual |
| ACTIVOS FIJOS FAMILIARES (que no se utilizan en el emprendimiento): REGISTRAR SOLAMENTE BIENES COMO VEHÍCULOS (AUTOS, CAMIONETAS, MOTOS) Y OTROS BIENES CON VALORES SUPERIORES A \$1.000. | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| TOTAL EMPRESARIADO: | | | \$ - | TOTAL FAMILIA: | | | \$ - |

B.2.3.- DERECHOS Y OBLIGACIONES PATRIMONIALES

| CUENTAS POR COBRAR | | | CUENTAS POR PAGAR | | | | |
|--------------------|-------------|-------------------|--|----------------|--------------------|-------------------|------------------------|
| Cientes | Monto Total | Fecha Vencimiento | Financieras, Tarjetas, Cuotas Por Consumo, Proveedores | DE LA FAMILIA | DEL EMPRENDEMIENTO | Fecha Vencimiento | Monto Cuotas Mensuales |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| TOTAL X COBRAR: | | | \$ - | TOTAL X PAGAR: | | \$ - | \$ - |

PATRIMONIO NETO (Act. Fijo + Act. Corriente + por cobrar - por pagar del emprendimiento) \$ -

| B.3.- ESTADO DE RESULTADO DEL TRABAJO | | |
|---------------------------------------|-----------|----------|
| | DECLARADO | ESTIMADO |
| VENTAS AL MES | \$ - | |
| (-) COMPRAS MATERIA PRIMA AL MES | \$ - | |
| RETORNO BRUTO DEL TRABAJO | \$ - | \$ - |
| (-) GASTOS GENERALES | \$ - | |
| RETORNO NETO DEL TRABAJO | \$ - | \$ - |
| (-) PAGO A NO APORTANTES DOMÉSTICOS | \$ - | \$ - |
| RETORNO DEL EMPRENDEDOR | \$ - | \$ - |
| (-) OTRAS DEUDAS (MES) | \$ - | |
| (+) OTROS INGRESOS (MES) | \$ - | |
| (-) GASTOS FAMILIARES (MES) | \$ - | |
| RETORNO MENSUAL NO REPARTIDO | \$ - | \$ - |
| EXCEDENTE NETO X SEMANA | \$ - | \$ - |

PRODUCTIVIDAD RETORNO DEL TRABAJO (Retorno Neto del Trabajo / total hs. trabajadas) = \$/hs.

RATIO TECNOLÓGICO: RT = Activos Fijos / Puestos Equivalentes = \$/Trabajador

OBSERVACIONES



TITULAR:
GRUPO:

FECHA:
CÓDIGO ACTIVIDAD:

C) VARIABLES DE COMERCIALIZACIÓN

| C.1.- ESTACIONALIDAD DE LA DEMANDA | | | C.2.- ¿DÓNDE VENDE? (especificar exactamente los lugares de venta) | |
|------------------------------------|----------------------------|-------|--|----|
| VENTAS | BAJA | MEDIA | ALTA | |
| | | | | 1 |
| | | | | 2 |
| E | XXXXXXXXXX | | | 3 |
| F | XXXXXXXXXX | | | 4 |
| M | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | | | 5 |
| A | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | | | 6 |
| M | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | | | 7 |
| J | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | | | 8 |
| J | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | | | 9 |
| A | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | | | 10 |
| S | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | | | 11 |
| O | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | | | 12 |
| N | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | | | 13 |
| D | XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX | | | 14 |

EVALUACIÓN DE RIESGO

DE CRÉDITOS A EMPRENDIMIENTOS ECONÓMICOS POPULARES

SFS Banco Popular Juanito

TITULAR:
GRUPO:

FECHA:
CÓDIGO ACTIVIDAD:

DESTINO DEL CRÉDITO:

| | |
|---|----------------|
| MONTO SOLICITADO : | |
| FRECUENCIA DE CUOTAS DE DEVOLUCIÓN: | 14 días |
| PERIODOS (CANTIDAD DE CUOTAS): | |
| PLAZO: | 0 días |
| CUOTA ESTIMADA SEGÚN MONTO SOLICITADO: | \$ 0,00 |
| (CRÉDITO SOLICITADO / VENTAS AL MES) * 100 = | |
| (CUOTA ESTIMADA / EXCEDENTE NETO POR PERIODO) * 100 = | |
| PATRIMONIO NETO EMPRENDIMIENTO / MONTO SOLICITADO = | veces |

**CUOTA
BI-SEMANAL**

TEA = 20%
Tasa Periódica = 0,7018%

| | |
|--------------------------|----------------------------|
| Microempendedor/a | Asesor/a de Crédito |
|--------------------------|----------------------------|

| | |
|--------------------------------|---|
| <u>FECHA</u> | Fecha exacta de la entrevista |
| <u>TITULAR:</u> | Apellido y Nombres del/a Prestatario/a |
| <u>GRUPO:</u> | Nombre del Grupo de Garantía Solidaria del/a Prestatario/a |
| <u>ACTIVIDAD ECONÓMICA</u> | Detalle de la(s) actividad(es) que desarrolla. Permite enumerar específicamente, con detalle sus actividades mercantiles autónomas. Describir sintéticamente TODAS las ACTIVIDADES RELEVANTES del/a Emprendedor/a. ACTIVIDADES RELEVANTES: Actividades económicas, independientes de terceros, que representan una proporción importante del ingreso de la Unidad Doméstica del/a emprendedor/a. |
| <u>CÓDIGO ACTIVIDAD</u> | Se registra el "Código de Ocupaciones" (ver Ficha de Datos personales) Colocar sólo el código de la ACTIVIDAD PRINCIPAL: aquella ACTIVIDAD RELEVANTE que importa una proporción importante del ingreso del/a emprendedor/a, y que es motivo del financiamiento. "Código de Ocupaciones", compuestos por dos partes: alfabética y numérica. Alfabética, "distingue grupo de actividades": Producción Primaria (P); Producción Manufacturera (PM); Servicios Personales y Profesionales (SP); Servicios para el Hogar y Otros (SH); Servicios para el Automotor (SA); Comercio (C). Numérica: enumeración detalladas de sub-actividades u "ocupaciones" dentro de una actividad principal. |

A) VARIABLES SOCIO-TÉCNICAS (ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO)

| | |
|--|--|
| <i>Dedicación del Titular al mes</i> [hs./mes] | Cantidad de horas mensuales APROXIMADAS de dedicación del titular al emprendimiento. Contabilizar tanto las horas de producción, como las de venta y las de gestión del emprendimiento. En términos generales se verifica que una ACTIVIDAD IMPORTANTE es aquella que demanda entre 100 a 300 hs./mes de dedicación del titular. Si el titular tiene otras actividades, la dedicación al emprendimiento no podrá ser de más de 200 hs./mes. Si el emprendedor tiene una actividad dependiente que le demanda 200 o más hs. al mes, no podrá dedicarle al emprendimiento más de 100 hs./mes. |
| <i>Que trabajan A LA PAR del Titular</i> [Trabajadores] [hs./mes] | Cantidad de OCUPADOS que trabajan A LA PAR DEL TITULAR, es decir, que trabajan más o menos la misma cantidad de horas que el titular. Que tienen una dedicación APROXIMADA en más o en menos un 25% de la dedicación del titular. Se registra la CANTIDAD DE TRABAJADORES, y la planilla calcula automáticamente la dedicación en hs./mes. |
| <i>Que trabajan LA MITAD de lo que trabaja el Titular</i> [Trabajadores] [hs./mes] | Cantidad de OCUPADOS que trabajan LA MITAD DEL TITULAR, es decir, que trabajan más o menos la mitad de horas que el titular. Que tienen una dedicación APROXIMADA, de entre 1/4 y 3/4 de la dedicación del titular. Se registra la CANTIDAD DE TRABAJADORES, y la planilla calcula automáticamente la dedicación en hs./mes. |
| <i>Cantidad de Ocupados</i> [Trabajadores] y <i>Dedicación</i> | La planilla suma automáticamente la cantidad de ocupados y la dedicación total TRABAJADORES y DEDICACIÓN = Titular + Trabajan a la par + Trabajan la mitad. |

| | |
|---|---|
| [hs./mes] | |
| <i>Puestos Equivalentes</i> [Trabajadores] | Se considera un PUESTO de TIEMPO COMPLETO aquel que demanda una dedicación de 200 hs./mes. PUESTOS EQUIVALENTES expresa la cantidad de PUESTOS DE TIEMPO COMPLETO que equivale la dedicación total de trabajo que el emprendimiento genera. La planilla divide automáticamente la DEDICACIÓN TOTAL de trabajo del emprendimiento [hs./mes] dividido 200 hs./mes. El resultado es la CANTIDAD DE TRABAJADORES EQUIVALENTES. |
| <i>Remuneración a NO APORTANTES</i> [\$/mes] | REMUNERACIÓN A TRABAJADORES NO APORTANTES DOMÉSTICOS: Monto aproximado de la SUMA TOTAL MENSUAL de remuneraciones pagadas a trabajadores que no se destina a la manutención de miembros de la unidad doméstica del Titular (dueño/a) del emprendimiento. Se consideran sólo las remuneraciones pagadas a trabajadores/as que "no comen de la misma olla" que el/la prestatario/a. |

B) VARIABLES ECONÓMICO – FINANCIERAS

B.1.- Evaluación Estado de Ingresos y Gastos mensuales

B.1.1.- CALCULO DE VENTAS

| | |
|-------------------------------|---|
| <i>Productos / Servicios:</i> | Detallar las MERCADERÍAS, PRODUCTOS y/o SERVICIOS que ofrecen a la clientela. Hasta 20 productos y/o servicios. En emprendimientos con oferta de más de 20, utilizar el método "ABC": Clasificar rápidamente los productos/servicios ofrecidos en tres categorías: "A" para productos/servicios que generan la mayor parte de los ingresos netos para el emprendedor; "B" para aquellos que generan un ingreso neto medio; y "C" para aquellos que generan un bajo ingreso neto. Los de Tipo A deben estar identificados y diferenciados claramente; los de Tipo B pueden estar agrupados en grandes rubros (p.ej.: "Golosinas"; "Fiambres"; "Ropa de Bebe"; "artículos de cuero"; etc. -según el tipo y rubro del emprendimiento-); los del tipo "C" pueden agruparse todos en un solo concepto (p.ej.: "Otros") y estimarse su incidencia (que no va a poder ser de más de un 10% de las ventas totales). A veces se deberá incorporar una actividad particular o un evento importante, que puede producirse una vez al año, y que debemos prorratear la influencia del mismo en el emprendimiento (p.ej.: "Fiesta del Poncho"). Se puede considerar las ventas que genera, con un ciclo operativo de 365 días (una vez al año). Si algún producto/servicio IMPORTANTE tiene más de una forma particular de venta, p.ej.: "venta al público" y "ventas mayorista", con condiciones distintas, se deberán especificar las dos en columnas distintas. |
| <i>M) Ciclo en días</i> | CICLO OPERATIVO DE VENTA: Cantidad de días entre la VENTA de un producto, servicio (o "lote de productos") y otro consecutivo. Si el CICLO es menor a una semana, relevar la CANTIDAD SEMANAL como LOTE (para evitar las variaciones diarias o estacionalidad dentro de la semana). |

| | |
|--|--|
| | Valor mínimo aceptado: 7 Valor máximo aceptado: 365 |
| <i>N) Unidad de venta</i> | Dimensiones como: litros; metros; m ² ; Kg; g; etc. Pueden ser unidades temporales como: hs., día, semana, mes, año. Si la venta es por unidad de producto, colocar "u" (o por múltiplos de unidades p.ej.: "100 u"). |
| <i>O) Cantidad</i> | Cantidad vinculada al CICLO y a la UNIDAD definida: Cantidad de las unidades definidas, vendidas en el ciclo establecido. |
| <i>P) Precio Unitario [\$ /u]</i> | Precio al que vende la unidad declarada (precio de "N"). |
| <i>Q) Ingreso por ciclo (O*P) [\$]</i> | La planilla calcula en forma automática el INGRESO POR CICLO OPERATIVO DE VENTA a través de la operación "Cantidad por Precio Unitario" (Q=O*P). También permite introducir en la celda directamente un valor aproximado de "Ingreso por ciclo", sin necesidad de incorporar todos los datos anteriores (unidad, cantidad, y precio), para el caso de productos o servicios con poca importancia y valorizados en forma agregada (por grupos de productos), o para la valorización de eventos puntuales. En estos casos se borrará la fórmula Q=O*P |
| <i>R) Ingreso Ventas al Mes ((Q/M)*30) [\$ /mes]</i> | Es necesario que los ingresos los llevemos a una unidad de tiempo homogéneo. Esto lo hace la planilla en forma automática. Se ha optado por calcular una aproximación de los "ingresos mensuales promedio", a través de la fórmula: R=(Q/M)*30. Los ingresos diarios los calculamos como: "Ingreso por ciclo" dividido "Ciclo en días" (Q/M) [\$ /día]; luego se multiplican por 30 días/mes: (Q/M)*30; [\$ /día * días/mes = \$ /mes]. |
| TOTAL VENTAS: | Por último, la aproximación del total de "ingresos mensuales promedio, por ventas" los calcula la planilla en forma automática, sumando todas las aproximaciones mensuales promedio de cada uno de los productos o servicios. |

B.1.2.- CALCULO DEL COSTO del EMPRENDIMIENTO (a partir de las COMPRAS)

| | |
|---|---|
| <i>Materia Prima, Insumos y Materiales:</i> | Detallar las MATERIA PRIMA, INSUMOS Y MATERIALES necesarios para generar las ventas informadas en el punto anterior (costo necesario para ventas, sin ampliación o reducción de inventario). Se entiende por "MP, Insumos y Materiales" todos los componentes directos de la mercadería, producto o servicio a vender y otros que sin ser directos, son variables con el nivel de ventas (costos directos y/o variables). En general, constituyen la principal necesidad de Capital de Trabajo (consumibles que duran menos de un año) del emprendimiento. La pregunta para indagar sobre qué se consume, puede ser por el lado de las compras: "¿Qué compraron en la/el última/o semana/mes/trimestre/semestre/año" (según el ciclo operativo total del emprendimiento). Para registrar se usa el mismo método "ABC" que para las ventas. |
| <i>A) Ciclo en días</i> | CICLO OPERATIVO DE COMPRAS: Cantidad de días entre una operación de COMPRA y otra consecutiva, de cada una de las MP, Insumo, Materiales (o "lote de..."). Si el CICLO es menor a una semana, relevar la CANTIDAD SEMANAL como LOTE (para evitar las variaciones diarias o estacionalidad dentro de la semana). |

| | |
|---|---|
| | Valor mínimo aceptado: 7 Valor máximo aceptado: 365 |
| <i>B) Unidad de compra</i> | Dimensiones como: litros; metros; m ² ; Kg; g; etc. Pueden ser unidades temporales como: hs., día, semana, mes, año. Si la compra es por unidad de producto, colocar "u" (o por múltiplos de unidades p.ej.: "100 u"). |
| <i>C) Cantidad</i> | Cantidad vinculada al CICLO y a la UNIDAD definida: Cantidad de las unidades definidas, compradas en el ciclo establecido. |
| <i>D) Precio Unitario</i> [\$/u] | Precio al que compra la unidad declarada (precio de "B"). |
| <i>E) Costo por ciclo (C*D)</i> [\$] | La planilla calcula en forma automática el COSTO POR CICLO OPERATIVO DE COMPRA a través de la operación "Cantidad por Precio Unitario" (E=C*D). También permite introducir en la celda directamente un valor aproximado de "Costo por ciclo", sin necesidad de incorporar todos los datos anteriores (unidad, cantidad, y precio), para el caso de MP, Insumos o Materiales con poca importancia y valorizados en forma agregada (por grupos de productos), o para la valorización de eventos puntuales. En estos casos se borrará la fórmula E=C*D |
| <i>F Costo Compras Mensual</i> ((E/A)*30) [\$/mes] | Es necesario que los costos los llevemos a una unidad de tiempo homogéneo, similar a la utilizada para las ventas. Esto lo hace la planilla en forma automática. Se calcula una aproximación de los "costos mensuales promedio", a través de la fórmula: F=(E/A)*30. Los costos diarios los calculamos como: "Costos por ciclo" dividido "Ciclo de compras en días" (E/A) [\$/día]; luego se multiplican por 30 días/mes: (E/AM)*30; [\$/día * días/mes = \$/mes]. |
| <i>¿Dónde Compra?:</i> | Indaga sobre la posición relativa del emprendimiento en la trama de producción-consumo. "¿Dónde compra?" nos indica si se trata de un emprendimiento que tiene margen para soportar cambios en la estructura de costos, o si es totalmente "tomador de precios". Pero además puede indicarnos qué grado de integración local tiene, no por comprar en locales comerciales locales productos de otros territorios, sino por vincularse directamente con productores locales (o no). Esta se trata de una VARIABLE COMERCIAL ("C") que sin embargo se releva en este punto por comodidad. |
| <i>TOTAL COMPRAS MATERIA PRIMA INSUMOS Y MATERIALES AL MES:</i> | Por último, la aproximación del total de "costos mensuales promedio, por compras relacionadas con ventas" los calcula la planilla en forma automática, sumando todas las aproximaciones mensuales promedio de cada uno de las MP, Insumos y Materiales. |

B.1.3.- CALCULO DE GASTOS GENERALES

Entendemos todos los gastos indirectos y/o fijos (que no estén en el cuadro anterior).

Gastos Generales (que pueda diferenciar):

ALQUIL. NEG.; SERVICIOS DE 3°ROS.; FLETE; COMBUSTIBLE VEHÍCULO; OTROS MOVILIDAD; MANTENIMIENTO VEHÍCULO; MANTENIMIENTO LOCAL; MANTENIMIENTO MÁQUINAS; GAS; OTRO COMBUSTIBLE; ELECTRICIDAD; AGUA; TELÉFONO; PUBLICIDAD; OTROS GS. COMER.; CONTADOR; OTROS GS. ADMINIS.;

MONOTRIBUTO; OTROS IMPUESTOS; Incorporar otros gastos indirectos y/o fijos (que no estén en el cuadro anterior).

EL MÉTODO UTILIZADO ES EXACTAMENTE IGUAL AL DEL CUADRO ANTERIOR.

B.1.4.- CALCULO DE OTROS GASTOS E INGRESOS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA

GASTOS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA APROXIMADOS (POR MES)

En general podemos definir la Unidad Doméstica con un criterio sencillo y central, el de "Personas que comen de la misma olla", es decir, que comparten un mismo presupuesto familiar. Además en algunos casos usaremos el concepto de "Personas que duermen bajo el mismo techo" (más próximo a la definición de "Hogar").

Creemos que la configuración de la unidad doméstica es fundamental y forma parte de las variables SOCIO-TÉCNICAS del emprendimiento:

- CONSTITUCIÓN
- CAPACIDADES Y RECURSOS PARTICULARES DE CADA UNO
- ETAPA DE VIDA Y FASE FAMILIAR
- CANTIDAD DE APORTANTES Y TIPOS DE APORTES
- NECESIDADES PARTICULARES

Los gastos de la Unidad Doméstica se estiman según algunos supuestos y aproximaciones empíricas, observadas durante los primeros años del proyecto, en los que se trató de calcular los gastos domésticos por las declaraciones de los prestatarios y de los miembros de sus familias.

La unidad de anclaje y actualización que se utilizó fue el valor del Salario Mínimo Vital y Móvil "SMVM", ya que el valor de la "canasta de necesidades básicas" del INDEC había perdido veracidad.

El gasto unitario de referencia (gasto por cada miembro de la unidad doméstica, que pueden ser adultos o menores) se calcula de la siguiente manera:

| Población | ADULTOS | MENORES |
|-----------|-----------------|------------------|
| Rural | $=(SMVM/4)*0,9$ | $=(SMVM/4)*0,8$ |
| Urbana | $=(SMVM/4)*1,1$ | $=(SMVM/4)*0,95$ |

El Promotor/Asesor de crédito debe introducir simplemente el valor del SMVM, el ámbito (Rural o Urbano), y las respectivas cantidades de Adultos y de Menores.

| | |
|----------|---|
| RURAL: | Localidades (o conglomerados) de menos de 2.000 habitantes y/o sin trazados de calles y/o sin accesibilidad a Internet y/o sin transporte público y/o sin acceso a sucursal bancario o cajero electrónico. Cualquiera de estas condiciones. |
| URBANO: | Localidades (o conglomerados) que tienen más de 2.000 habitantes y trazado de calles, y acceso a Internet (de algún tipo), y con transporte público, y con sucursal bancaria o cajero electrónico. Todas ellas. |
| ADULTOS: | Cantidad de integrantes de la Unidad Doméstica de 18 años o más. |
| MENORES: | Cantidad de integrantes de la Unidad Doméstica menores de 18 años. |

De esa forma la planilla calcula en forma automática el valor de lo que se denominó "TOTAL MANUTENCIÓN" o gastos mínimos que, por la configuración de la Unidad Doméstica, suponemos debe afrontar la familia.

GASTOS MENSUALES EXTRAS

Los valores anteriores son gastos mínimos de manutención. El Promotor/Asesor de crédito debe evaluar el nivel de gastos extras que puede llegar a tener la unidad doméstica evaluada. Las evaluaciones realizadas durante los primeros años del proyecto permitieron aproximar estos gastos extras, ya que se vio que estos gastos extras podían hasta duplicar los gastos básicos de manutención.

De esta manera se construyó la siguiente tabla de GASTOS EXTRAS:

| GASTOS EXTRAS: | |
|-----------------------|---------------------------|
| MUY ELEVADOS | = 2,0 * TOTAL MANUTENCIÓN |
| ELEVADOS | = 1,5 * TOTAL MANUTENCIÓN |
| MODERADOS | = 1,0 * TOTAL MANUTENCIÓN |
| BAJOS | = 0,5 * TOTAL MANUTENCIÓN |
| NULOS | = 0,0 * TOTAL MANUTENCIÓN |

El Promotor/Asesor de crédito debe estimar (según su mejor criterio, experiencia, y las reglas del arte del entrevistador) el nivel de gastos extra. Algunas reglas son:

GENERAN MÁS GASTOS:

- El nivel de equipamiento del hogar (ver "ACTIVOS FIJOS" de la "Familia").
- Los vehículos (los no utilizados para el emprendimiento, ya que los del emprendimiento ya fueron evaluados como costo).
- La asistencia a escuelas privadas y, en general, la participación en actividades rentadas.
- Enfermedades de miembros de la familia, o gastos en salud (p.ej.: medicina prepaga).

UN CRITERIO PODRÍA SER: Si no poseen ningunas de estas condiciones, los GASTOS EXTRAS son "Nulos"; si poseen sólo una de estas condiciones, los GASTOS EXTRAS son "Bajos"; si poseen dos, los GASTOS EXTRAS son "Moderados"; si poseen tres, los GASTOS EXTRAS son "Elevados"; y si poseen las cuatro condiciones, los GASTOS EXTRAS son "Muy Elevados".

NUNCA DEBE CONTABILIZARSE EN LA EVALUACIÓN DE "GASTOS EXTRAS" LA CANTIDAD DE MIEMBROS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA, YA QUE ESA VALORACIÓN SE REALIZA EN EL PASO ANTERIOR: "CANTIDAD" DE MIEMBROS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA.

A partir de toda esta información, la planilla calcula en forma automática una estimación del "TOTAL GASTOS FAMILIARES POR MES" = Gastos de Manutención + Gastos Extras.

OTROS INGRESOS APROXIMADOS (POR MES)

Se trata de estimar, según las declaraciones del/a prestatario/a y de los miembros de la unidad doméstica, la totalidad de los ingresos habituales, medios (ni los más

elevados ni los menos), llevando todos a valores mensuales (los ingresos netos efectivamente percibidos en un mes).

El Promotor/Asesor deberá registrar los otros ingresos del prestatario ("Propios") y de todos los miembros de la unidad doméstica (todos los que "comen de la misma olla": "Cónyuge"; "Hija/o (1)"; "Hija/o (2)"; "Madre"; "Padre"; etc.).

Estos ingresos pueden ser por: "Sueldos o Jornales"; "Changas"; "Jubilación / Pensión"; "Planes / Becas"; "Remesas"; y otros.

La planilla calcula el Total por Mes de cada uno de los miembros de la unidad doméstica; y la suma "TOTAL OTROS INGRESOS UNIDAD DOMÉSTICA".

B.2.- Evaluación Estado Patrimonial

B.2.1.- ACTIVO CORRIENTE

| | |
|--|--|
| <i>EFFECTIVO:</i> | Dinero en efectivo disponible por el/la emprendedor/a en el momento de la entrevista, o bien para el giro diario normal del emprendimiento. El prestatario y la familia debe contar con efectivo para el gasto y la rotación diaria del emprendimiento. Se le suele preguntar "¿Cuánto dinero tiene en efectivo para el gasto diario?" |
| <i>OTRAS DISPONIBLES:</i> | Ahorros en efectivo o convertibles en dinero en forma rápida o habitual, como por ejemplo: caja de ahorro bancaria, stock en exceso de materia prima o mercadería extra para la venta, etc. Puede ser que el prestatario tenga ahorros en efectivo, o en mercadería más allá de la normal rotación de los inventarios. Es necesario registrarlo para explicar posibles futuras expansiones del emprendimiento. |
| <i>MP, Materiales y Prod. Terminados</i> | La planilla de manera automática registra la totalidad de las MP, Insumos y materiales, con los que se produce la los bienes y/o servicios para la venta. |
| <i>E) Costo por ciclo (C*D) [\$]</i> | La planilla, en forma automática replica los valores de COSTO POR CICLO, de cada MP, Insumo y Materiales, que no es más que el valor efectivamente percibido por los proveedores cada vez que se realiza una compra. |
| <i>Existencia Promedio [\$]</i> | La planilla en forma automática calcula las "Existencias Promedio", es decir, las existencias de cada MP, Insumos y Materiales, exactamente en la mitad del tiempo, entre una compra y la otra. Asumimos que ese valor se aproxima a la mitad del "Costo por ciclo". Adjudicamos ese valor como el valor del MP, Insumos, Materiales, productos semi-elaborados y elaborados para la venta en el momento del diagnóstico, sin necesidad de inventariar todo el emprendimiento. |
| <i>TOTAL ACTIVO CORRIENTE [\$]</i> | La planilla en forma automática suma el "Efectivo"; "Otras disponibilidades" y "Total Existencias" |

B.2.2.- ACTIVOS FIJOS

EMPREDIMIENTO

Registra los Bienes de Uso: bienes que se utilizan para llevar adelante la actividad que se evalúa, y que tienen una duración de más de un año, si tuviera una duración de menos de un año debería computarse como "costo".

PUEDEN NO SER BIENES EXCLUSIVOS DEL EMPRENDIMIENTO. Se registran todos los bienes: los exclusivos del emprendimiento y los que son de uso doméstico, pero que también se usan en el emprendimiento.

No se registran inmuebles, ya que distorsionan el diagnóstico, porque suelen ser de difícil valuación y los montos son desproporcionados con el resto de los activos.

| | |
|---|--|
| <i>Detalles</i> | Nombre del bien (concepto), nombre de las máquinas, equipos, herramientas, muebles, etc. Se utiliza el mismo método "ABC" ya descripto. |
| <i>Descripción (Modelo, año, condición, etc.)</i> | Se describe las características del bien. Si la valuación se realiza por grandes grupos (p.ej.: "utensilios") no es necesario esta descripción. |
| <i>Cantidad</i> | Se registra la cantidad del mismo tipo de bien. Si la valuación se realiza por grandes grupos (p.ej.: "utensilios") no es necesario establecer la cantidad. |
| <i>Valor Actual</i> | Se consigna el valor actual del total de bienes registrados en cada fila. El valor actual es el valor de reposición de un bien similar, en las mismas condiciones de funcionamiento. Si bien los bienes se mantienen de un diagnóstico a otro, el valor actual puede variar, en más por inflación o en menos por empeoramiento de sus condiciones de funcionamiento. Estas variaciones deberían ser mínimas. |
| TOTAL EMPRENDIMIENTO: | La planilla calcula en forma automática la suma total de todos los bienes del emprendimiento. |

FAMILIA

ACTIVOS FIJOS FAMILIARES (que no se utilizan en el emprendimiento): REGISTRAR SOLAMENTE BIENES COMO VEHÍCULOS (AUTOS, CAMIONETAS, MOTOS) Y OTROS BIENES CON VALORES SUPERIORES A \$1.000.

Se registran los bienes DE USO EXCLUSIVO de la familia, de valores importantes (el umbral de "\$1.000" quedó sin actualizar). No se registran inmuebles. Generalmente son vehículos, heladeras, lavarropas automáticos, televisores, aire acondicionado, computadoras, consolas de videojuegos, etc. Es un indicador de poder adquisitivo, y por lo tanto, de GASTOS EXTRAS a los de mera manutención.

B.2.3.- DERECHOS Y OBLIGACIONES PATRIMONIALES

CUENTAS POR COBRAR

| | |
|------------------------|---|
| Cientes | Se registra el listado de clientes que le deben al prestatario, con motivo de ventas realizadas no cobradas. De ser necesario, se utiliza el método "ABC" ya descripto. |
| Monto Total | Se registra el monto total de la deuda del respectivo cliente. |
| Fecha Vencimiento | Se registra la fecha en la que se supone que el cliente termina de pagarla. |
| TOTAL X COBRAR: | La planilla suma automáticamente las deudas de todos los clientes morosos. |

CUENTAS POR PAGAR

Identificamos aquellas deudas que son exclusivamente "DE LA FAMILIA", de las que son (al menos en parte) "DEL EMPRENDIMIENTO". Esto es así ya que las deudas que son del emprendimiento afectan el patrimonio destinado a la actividad y también afectan la capacidad de pago de la unidad doméstica, en cambio las que son exclusivamente de la familia afectan sólo a su capacidad de pago (dinero disponible al final del mes).

Por ejemplo, deudas por compra de bienes de uso (Activos Fijos) que se han registrado como en uso para la actividad del emprendimiento, debe registrarse SIEMPRE como deudas "DEL EMPRENDIMIENTO".

| | |
|---|--|
| <i>Financieras, Tarjetas, Cuotas Por Consumo, Proveedores</i> | Se describe el tipo de deuda, el concepto. Se usa una fila para cada deuda. Si es deuda por tarjeta de crédito, NO SE CONSIDERAN LOS GASTOS DE CONSUMO EN UNA CUOTA O LOS VENCIMIENTOS DEL MES EN CURSO, sólo se registran los vencimientos con plazos de más de un mes. |
| <i>Fecha Vencimiento</i> | Se registra la fecha cuando se espera terminar de pagarla. Siempre debe ser de más de un mes. |
| <i>Monto</i> | Se registra el MONTO TOTAL DE LA DEUDA. |
| <i>Cuotas Mensuales</i> | Se registra el PAGO MENSUAL que se deberá realizar. Si la cuota es variable, se registra la cuota más elevada de los próximos 6 meses. |
| <i>TOTAL X PAGAR:</i> | La planilla calcula automáticamente el TOTAL de la deuda del EMPRENDIMIENTO; el TOTAL de la deuda de la FAMILIA; y el TOTAL de los VENCIMIENTOS MENSUALES. |

PATRIMONIO NETO:

A partir de toda esta información, la planilla calcula automáticamente el PATRIMONIO NETO.

- + ACTIVO FIJO DEL EMPRENDIMIENTO
- + ACTIVO CORRIENTE
- + CUENTAS POR COBRAR
- CUENTAS POR PAGAR DEL EMPRENDIMIENTO
- = PATRIMONIO NETO APLICADO AL EMPRENDIMIENTO

B.3.- ESTADO DE RESULTADO DEL TRABAJO

| | | |
|--|---|---|
| DIRECCIÓN DE LAS OPERACIONES ↓ | "DECLARADO" : la planilla lo incorpora en forma automática | "ESTIMADO" : debe introducirlo el Promotor/Asesor de crédito. Todos los cálculos posteriores se realizan con estos valores. Se trata de los valores ajustados según la experiencia del Promotor/Asesor de crédito. |
| "VENTAS AL MES" | Valor total del punto B.1.1.- CALCULO DE VENTAS | Deben estimar las ventas con criterio conservador: VENTAS iguales o inferiores a las declaradas. |
| MENOS "COMPRAS" | Valor total del punto B.1.2.- CALCULO DEL COSTO | Se estiman los costos con criterio conservador: COSTOS iguales o |

| | | |
|--|--|---|
| MATERIA PRIMA AL MES" = | | superiores a los declarados. El ojo experimentado del Promotor/Asesor de crédito puede reconocer el "margen bruto" [proporción del Retorno Bruto sobre Ventas] del tipo de emprendimiento evaluado. |
| RETORNO BRUTO DEL TRABAJO (RBT) | La operación realizada da como resultado el RBT | La planilla calcula en forma automática el RBT estimado |
| MENOS "GASTOS GENERALES" = | Valor total del punto B.1.3.- CALCULO DE GASTOS GENERALES | Se estiman de la misma manera que los Costos (directos/variables): GASTOS GENERALES iguales o superiores que los declarados. |
| RETORNO NETO DEL TRABAJO (RNT) | La operación realizada da como resultado el RNT. Se trata de la parte de los ingresos por ventas que queda para remunerar el trabajo realizado por todos los trabajadores del emprendimiento | La planilla calcula en forma automática el RNT estimado |
| MENOS "PAGO A NO APORTANTES DOMÉSTICOS" (MES) = | Valor total del punto A) VARIABLES SOCIO-TÉCNICAS: "Remuneración a NO APORTANTES" | Pueden ajustarse a la suba: se estima igual o superior al valor declarado. |
| RETORNO DEL EMPRENDEDOR (RE) | La operación realizada da como resultado el RE. Se trata de la parte de los ingresos por ventas que queda para remunerar el trabajo realizado POR LOS MIEMBROS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA | La planilla calcula en forma automática el RE estimado |
| MENOS "OTRAS DEUDAS" (MES) | Valor total del punto B.2.3.- DERECHOS Y OBLIGACIONES PATRIMONIALES; <i>TOTAL X PAGAR; VENCIMIENTOS MENSUALES</i> | En casos excepcionales, puede ajustarse a la suba. En general se usará el valor declarado. No es nada confiable un prestatario que oculta sus deudas, aunque puede suceder en los primeros créditos. |
| MÁS "OTROS INGRESOS" (MES) | Valor total del punto B.1.4.- CALCULO DE OTROS GASTOS E INGRESOS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA; OTROS INGRESOS APROXIMADOS (POR MES) | En casos excepcionales puede ajustarse a la baja. |
| MENOS "GASTOS FAMILIARES" (MES) = | Valor total del punto B.1.4.- CALCULO DE OTROS GASTOS E INGRESOS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA; GASTOS DE LA UNIDAD DOMÉSTICA APROXIMADOS (POR MES) | En casos excepcionales puede ajustarse a la suba, pero es conveniente primero evaluar la estimación y clasificación de GASTOS EXTRAS. Si los Gastos Extras fueran "MUY ELEVADOS" y aun así el RETORNO MENSUAL |

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| | | NO REPARTIDO fuera muy alto, debe desconfiarse de la veracidad del diagnóstico y/o de la continuidad (o acceso) del prestatario en el programa. |
| RETORNO MENSUAL NO REPARTIDO (RMNR) | La operación realizada da como resultado el RMNR | La planilla calcula en forma automática el RMNR estimado. Se trata de los recursos disponibles por la unidad doméstica, ESTIMADOS para hacer frente a las cuotas del crédito (entre otras cosas). |
| EXCEDENTE NETO X SEMANA | Excedente neto diario = (RMNR/30); Excedente x semana = Excedente neto diario * 7 | La planilla calcula en forma automática el EXCEDENTE NETO X SEMANA estimado. |

RATIOS CARACTERÍSTICOS:

A partir de toda la información ESTIMADA, se calcula la "PRODUCTIVIDAD RETORNO DEL TRABAJO" y el "RATIO TECNOLÓGICO"

PRODUCTIVIDAD RETORNO DEL TRABAJO: Se trata de responder a la pregunta ¿Cuánto REMUNERA²⁴ el emprendimiento por cada hora trabajada, en promedio, a las personas que trabajan en él? Es igual al "Retorno Neto del Trabajo" dividido el "Total horas trabajadas al mes" [\$/hs]. El Promotor/Asesor de crédito estará atento a que este valor se encuentre en rangos esperables, y desconfiará de la veracidad de diagnósticos que se encuentren por fuera.

RATIO TECNOLÓGICO: Este valor característico es usado por las entidades financieras clásicas para excluir unidades económicas, nosotros lo usamos para incluir. El nombre refiere a una determinación falaz: la tecnología se define por la relación entre el capital y el trabajo. Sería directamente proporcional al capital e inversamente proporcional al trabajo. Nosotros sabemos que no es así, la adecuación sociotécnica de los dispositivos a la resolución de las necesidades de cada sociedad específica, implica un desarrollo tecnológico específico y particular, por lo que existe tecnología (que podemos definir como "de otra punta"²⁵), socialmente compleja y que involucre valores muy elevados, como la defensa de la vida de todos. No necesariamente esa tecnología implica una relación como la determinada por los autores neoclásicos. De todas maneras, en la PLANILLA DE SIGNOS VITALES figura como Ratio Tecnológico.

Para nosotros este ratio nos indica la intensidad del trabajo en el emprendimiento. Un emprendimiento "TRABAJO INTENSIVO" tendrá un Ratio Tecnológico más bajo, eso quiere decir que con una inversión muy baja (o relativamente baja) se generan más puestos de trabajo que con emprendimientos de mayor RT.

A la inversa, un emprendimiento "CAPITAL INTENSIVO" tendrá un Ratio Tecnológico más alto: será necesario invertir una mayor cantidad en Activo Fijo para generar un puesto de trabajo.

Entonces: $RT = \text{Activos Fijos} / \text{Puestos Equivalentes} [$/Trabajador]$

²⁴ Cuánto le deja en dinero, cuánto le rinde por cada hora trabajada.

²⁵ Concepto desarrollado por José Pablo Sabatino, del ICECOOP.

Este indicador también nos sirve para evaluar la veracidad del diagnóstico: un RT muy bajo, en un emprendimiento que debería tener un RT más alto, puede informar sobre una sobre valoración de la dedicación de los/as trabajadores/as.

Al contrario: un RT muy alto, en un emprendimiento que debería tener un RT más bajo, puede informar que se está ocultando trabajadores/as vinculados/as al emprendimiento.

OBSERVACIONES: Las HOJAS 1 y la 2 de la Planilla de Signos Vitales contienen celdas para consignar "OBSERVACIONES". Se sugiere utilizar estas celdas para registrar observaciones respecto a las variables socio-técnicas:

- Composición del grupo de trabajadores/as del emprendimiento.
- Dedicación de cada uno/a.
- Capacidades, formación de los/as trabajadores/as
- Otros miembros de la unidad doméstica.
- Fuentes de los otros ingresos de la unidad doméstica (p.ej.: lugar y puesto de trabajo).
- Detalles de máquinas, equipos y herramientas que puedan indicar características tecnológicas.
- Etc.

C) VARIABLES DE COMERCIALIZACIÓN

C.1.- ESTACIONALIDAD DE LA DEMANDA

Se le pide al prestatario que indique "¿Cuánto vende en un mes normal, ni muy bueno ni muy malo?" Se registra ese valor como VENTAS MEDIAS.

Luego se le dice: "¿Cuánto vende un mes muy bueno?" y se registra en VENTAS ALTAS.

Y por último: "¿Cuánto vende un mes muy malo?" y se registra en VENTAS BAJAS.

VENTAS BAJA: Monto de ventas mensuales de los meses de ventas más bajas (uno, dos o tres meses, según la estacionalidad)

VENTAS MEDIA: Monto de ventas mensuales de los meses de ventas medias (seis, siete o más meses, según la estacionalidad)

VENTAS ALTA: Monto de ventas mensuales de los meses de ventas más altas (uno, dos o tres meses, según la estacionalidad)

Se registra el testimonio del emprendedor, sus percepciones, no importa si esos valores difieren de los registrados en la sección de VENTAS del PUNTO 2.1.1. Ahora si el prestatario lleva registros, esos registros no deberían diferir de lo registrado en el punto 2.1.1., con lo registrado en VENTAS MEDIAS.

Luego se grafican la estacionalidad en las barras horizontales, mes por mes, seleccionando entre las opciones las barras cortas, medias o largas, según sea el caso (BAJA, MEDIA o ALTA).

C.2.- ¿DÓNDE VENDE? (especificar exactamente los lugares de venta)

Se solicita que se listen los lugares /espacios /sitios /formas de venta, desde el más importante al menos importante. Hay 12 lugares para eso, simplemente listar, con el mismo método "ABC" ya descrito (primero los más importantes, luego los menos importantes).

EVALUACIÓN DE RIESGO DE CRÉDITOS A EMPRENDIMIENTOS ECONÓMICOS POPULARES

| | |
|---|---|
| <u>DESTINO DEL CRÉDITO:</u> | Estos créditos tienen sentido si se orientan a la mejora de la actividad económica popular. Es decir, si bien se orientan en la mayoría de las veces al incremento del "Capital de Trabajo" (Materia Prima, Insumos, Materiales, Mercadería), el crédito debería generar un beneficio socioeconómico manifiesto, p.ej.: mejora en los costos; independencia de circuitos de explotación secundaria; aprovechar oportunidades de mercado; mejoramiento de las condiciones de producción; etc.. En principio, el crédito no debería utilizarse para ampliar las posibilidades de consumo doméstico. DEBE SER DEVUELTO PREVISIBILMENTE CON LA MISMA ACTIVIDAD QUE AYUDA A GENERAR. |
| <u>MONTO SOLICITADO:</u> | Este dato surge de la Reunión de Solicitud (el emprendedor va con una idea que requiere determinado financiamiento). |
| <u>CUOTA</u> | Las opciones son: <i>SEMANAL</i> ; <i>BI-SEMANAL</i> ; <i>MENSUAL</i> . También surge de la Reunión de Solicitud. |
| <u>FRECUENCIA DE CUOTAS DE DEVOLUCIÓN:</u> | La planilla lo carga automáticamente, según la opción anterior: <i>7 días</i> ; <i>14 días</i> ; <i>1 meses</i> . |
| <u>TEA =</u> | Tasa Efectiva Anual. Las opciones se corresponden a los distintos programas por los que ha pasado la organización, ya sea con TASA SUBSIDIADA <i>6%</i> , <i>20%</i> , <i>26%</i> , <i>31%</i> ; o bien con TASA REGULADA: <i>36%</i> ; <i>44%</i> ; <i>59%</i> |
| <u>Tasa Periódica =</u> | La planilla otorga en forma automática la TASA PERIÓDICA SOBRE SALDOS, según la frecuencia de devolución y la TEA, tenemos: devolución semanal de entre <i>0,1118%</i> a <i>0,8933%</i> ; devolución bi-semanal de entre <i>0,2237%</i> a <i>1,7846%</i> ; devolución mensual de entre <i>0,4868%</i> a <i>3,9401%</i> . |
| <u>PERIODOS (CANTIDAD DE CUOTAS):</u> | El Promotor/Asesor de crédito carga este dato según la información del Acta de Solicitud de Crédito. |
| <u>PLAZO: [días]; [meses]</u> | La planilla calcula en forma automática el PLAZO TOTAL (en días o en meses según el caso). |
| <u>CUOTA ESTIMADA SEGÚN MONTO SOLICITADO:</u> | La planilla calcula en forma automática el monto de la cuota periódica (monto fijo, "sistema francés"). |
| <u>RELACIÓN CRÉDITO SOBRE VENTAS MENSUALES: (CRÉDITO SOLICITADO /</u> | La planilla lo calcula en forma automática. Es indicador de la capacidad del emprendimiento de absorber el crédito (de aprovecharlo). Se espera que este indicador, en los primeros créditos con plazos cortos (3 ó 4 meses), no supere el 30% (se le adelanta el 30% del total de ventas estimadas al mes, para |

| | |
|---|--|
| <p><i>VENTAS AL MES) * 100 =</i></p> | <p>devolver en 3 ó 4 meses). En un tercer crédito, con buenas devoluciones, ya podrá tener crédito de hasta el 60% del total de ventas al mes y hasta 6 meses. En un quinto crédito con buen historial crediticio, puede tener crédito de hasta 80% de las ventas mensuales (o incluso más del 100%, según el emprendimiento) a seis meses.</p> |
| <p><u>RELACIÓN CUOTA SOBRE EXCEDENTE NETO POR PERIODO:</u> (CUOTA ESTIMADA / EXCEDENTE NETO POR PERIODO) * 100 =</p> | <p>La planilla lo calcula en forma automática. Este es un indicador más sensible, y manifiesta la capacidad o dificultad de la unidad doméstica para devolver el crédito. El RETORNO MENSUAL NO REPARTIDO o bien el EXCEDENTE NETO X SEMANA (o este valor multiplicado por dos si el crédito es bisemanal) es lo que suponemos que puede llegar a usar el prestatario para pagar la cuota. Se espera que este indicador nunca supere el 50% (la mitad del excedente se use para pagar la cuota, para tener otra mitad de resguardo). Para un/a prestatario/a que va por el quinto crédito, con buen historial crediticio, va a poder planificar cuotas de hasta el 80% del "excedente neto por periodo".</p> |
| <p><u>RELACIÓN PATRIMONIO NETO SOBRE MONTO DEL CRÉDITO:</u> PATRIMONIO NETO EMPRENDIMIENTO / MONTO SOLICITADO = [veces]</p> | <p>La planilla lo calcula en forma automática. Este también es un indicador de la capacidad de absorber el crédito, pero en este caso se calcula CUANTAS VECES REPRESENTA EL CRÉDITO EN RELACIÓN AL PATRIMONIO NETO disponible para el emprendimiento. Este es un indicador más sensible que el de crédito sobre ventas, ya que el PATRIMONIO NETO varía mucho según los distintos tipos de emprendimientos. Por ejemplo: un vendedor ambulante podrá tener relaciones de 1,5 a 3 veces PN/CRÉDITO, mientras que algunos talleres sencillos tendrán y pequeños kioscos tendrán entre 3 a 5 veces, y talleres más importantes o servicios con vehículos y comercios importantes podrán tener más de 5 veces. La idea es que a partir de los créditos, y por la mejora en el emprendimiento, la unidad doméstica pueda ir ampliando su Patrimonio Neto destinado al emprendimiento, y obtenga mayor autonomía de proveedores y clientes (sin ser esto una obligación). La idea es crecer en autonomía y en condiciones de trabajo, no necesariamente en tamaño de actividad.</p> |
| <p><i>Microempresedor/a</i> (FIRMA)</p> | <p>El prestatario debe conocer el diagnóstico de los "Signos Vitales" del emprendimiento familiar, debe reconocer la información vertida, firmar una copia reconociendo que se lo ha visitado y se le ha realizado la evaluación, y debe quedarse con otra copia para poder ver la evolución entre un crédito y otro.</p> |
| <p><i>Asesor/a de Crédito</i> (FIRMA)</p> | <p>Así mismo, el Promotor/Asesor de crédito debe firmar las dos copias del diagnóstico de los Signos Vitales.</p> |