

UNIVERSIDAD NACIONAL DE JUJUY
FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES

TESIS DE GRADO

**Trayectorias económicas de beneficiarios de un programa
de microcréditos.**

Tesista: María Paula ARÉVALO

Director: Federico Mario KINDGARD

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
Casos de Estudio	6
Banquito de Coronel Arias	7
Objetivo General	8
Objetivos Específicos	8
MARCO TEÓRICO	9
Microfinanzas	9
Discusión	9
Mohammad Yunus y el Grameen Bank.	10
Las Microfinanzas: distintas escuelas	12
La unidad doméstica en el sector informal desde la Antropología Social	12
Unidades Domésticas y Capitalismo	14
Informalidad en Jujuy: Desocupación y Subocupación	17
ANTECEDENTES	20
Yunus y el Grameen Bank	22
Microfinanzas en Argentina	22
Ley Nacional de Microcrédito y la CO.NA.MI	23
Microfinanzas en Jujuy	24
PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS	27
Cooperadora del Centro de Salud de Coronel Arias	27
Área de trabajo de la red	28
Vinculación con CO.NA.MI	28
Vinculación con FONCAP S.A.	34
Vinculación con la Secretaría de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Económico y Producción de la Provincia de Jujuy	35
Cambios en el tiempo de las características de las operatorias de microcrédito.	35
Caracterización de participantes del programa del año 2019. Análisis de Carpetas de Proyecto.	36
Gastos Familiares Mensuales	38
Ingresos Familiares Mensuales	39
Capacidad de Ahorro Mensual Familiar	40
Montos de los Créditos Solicitados	41
Ganancia Mensual	42
Categoría de Monotributo	43
TRABAJO DE CAMPO	44
Dinámicas Económicas de los emprendimientos	44
Reventa de Mercadería	44
Unidad Doméstica de Juli	45
Carnicería	46

Unidad doméstica de Javier	48
Producción y Venta de Alimentos	49
Unidad doméstica de Ani	50
Trayectorias económicas de los beneficiarios	51
Otros emprendimientos	53
Trayectorias de participación en el programa	54
Juli	54
Javier	56
Ani	57
Significados otorgados a la participación en el programa	59
Juli	59
Javier	59
Ani	60
Microcrédito, Capital Social y Capital Económico.	60
REVISIÓN DE CASOS	61
REFLEXIONES FINALES	66
REFERENCIAS	68

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo es el resultado de un esfuerzo por analizar el significado que el microcrédito tiene para los beneficiarios del mismo y el alcance que tiene en sus emprendimientos económicos. Para ello he analizado tres casos de beneficiarios de un programa de microcréditos nacional. Como resultado, he podido observar el fuerte entrelazamiento entre las actividades económicas de los emprendedores y sus realidades domésticas y familiares, lo que hace imposible reducir el análisis del significado y el alcance del microcrédito al desempeño económico de los emprendimientos involucrados, o, en otras palabras, si queremos tener una apreciación más ajustada del significado y el alcance del microcrédito para los beneficiarios del mismo tenemos que incluir la dinámica familiar y parental, así como las redes personales, como una dimensión necesaria del análisis.

El programa microcréditos mencionado es puesto en práctica por la Cooperadora del Centro de Salud del Barrio Coronel Arias, que asume desde el año 2011 la administración como organización regional del Programa Banco Popular de la Buena Fe, instituido por el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, desde la Comisión Nacional de Microcréditos (CO.NA.MI). Personalmente participé en dicho programa desde el año 2017 hasta fines del año 2020 como promotora de microcrédito. Las labores de investigación con los *beneficiarios* se iniciaron en el año 2020 hasta el 2022.

Uno de los criterios para la selección de los casos fue la participación continuada en el programa durante todo el año 2019. Solo uno de ellos en la actualidad continua en el programa.

Dos de los casos fueron tomados atendiendo a que caen dentro de la franja de montos de toma de créditos y de ingresos familiares de la gran mayoría de los casos registrados. El tercero se cuenta entre los casos en que el movimiento de dinero es mayor, con el fin de analizar si el mayor volumen del dinero que se mueve en el emprendimiento así como el mayor volumen del crédito tomado se expresaba también en una diferencia en el carácter del emprendimiento.¹

Como criterio secundario se seleccionaron casos que presentan características distintas entre sí en cuanto, por ejemplo, el tipo de ingresos económicos que percibe la unidad doméstica y el tipo de actividad que desarrollan, con el fin de incluir un mayor número de variaciones en una investigación de carácter cualitativo exploratoria. En uno de los casos, uno de los cónyuges percibe un salario en relación de dependencia, mientras que el segundo ingreso corresponde al emprendimiento. En el segundo caso, la emprendedora recibe una pensión no contributiva, mientras que los hijos mayores de edad con los que convive consiguen trabajos asalariados pero en el sector informal, considerados *changas*. En el tercer emprendimiento, el único ingreso

¹ Durante el 2019, hubo un grupo reducido de emprendedores que accedieron a montos de créditos excepcionalmente superiores, los que no fueron considerados para el trabajo de campo.

familiar corresponde al emprendimiento, y la asignación universal por hijo. En dos de los emprendimientos se realizan actividades de reventa y en uno de producción.

Los beneficiarios de este programa se autoidentifican como emprendedores, término utilizado en primera instancia por los miembros de la Cooperadora. En virtud de su uso por los actores involucrados, en este trabajo mantendré la designación de emprendedores para referirme a los beneficiarios del programa sin asumir mayores implicancias teóricas.

Entre los emprendedores encontramos trayectorias laborales muy diversas, caracterizadas en su mayoría por trabajo asalariado informal y/o una dinámica doméstica familiar.

A través del uso de herramientas de la antropología social (observación participante y entrevistas en profundidad) registré las distintas actividades económicas cotidianas, las trayectorias laborales y en el programa, y el valor subjetivo que el microcrédito implica para los actores, para de allí realizar un acercamiento a las distintas estrategias que despliegan y al alcance y significado de su participación en el programa.

Siguiendo a Gonzalez de la Rocha, la unidad doméstica pone en juego distintos tipos de estrategias con el fin de satisfacer las necesidades de sus miembros, tanto materiales como subjetivas. En la estructuración de estas dinámicas también juegan un papel importante las relaciones de género así como la proporción entre trabajadores que aportan ingresos y desarrollan distintos tipos de actividades y todos aquellos que consumen. Siguiendo a otros autores como Shelby et. al y Cockcroft, el mercado laboral aparece como un espacio de oportunidades o limitaciones para la unidad doméstica.

La idea del microcrédito ha sido diseñada teniendo en cuenta perspectivas ortodoxas y neoliberales de la economía. Muhammad Yunus, el creador del Grameen Bank, uno de los hitos que marcó el puntapié inicial a partir del cual las microfinanzas empezaron a adquirir fama mundial, entiende que el principal problema de los sectores vulnerables es su falta de acceso al mercado financiero formal. Ante esta situación, proliferan los mercados financieros informales y usureros, que exigen menos garantías y requisitos, pero donde las tasas de interés son mucho más altas, y donde el recurso a la violencia para cobrar los préstamos es usual.

A través de las microfinanzas, los sectores vulnerables pueden acceder a financiación formal, a tasas de interés que les permitan quedarse con una parte mayor de lo que producen o venden, consiguiendo mejores condiciones de vida. Los beneficiarios de microcréditos son considerados como *micro* o *nano* empresarios, se les adjudican objetivos económicos (como la maximización de la ganancia) y dinámicas productivas o estrategias de venta que pertenecen al mundo empresarial, cuya diferencia solo radicaría en la escala de la actividad económica desarrollada. Esta perspectiva pasa por alto aspectos importantes de la dinámica de los microemprendimientos y su relación con el crédito por lo que aporta una herramienta limitada para el análisis y seguimiento de los mismos.

Como resultado del estudio de casos llegué a la conclusión de la imposibilidad de separar las dinámicas domésticas con la economía de los emprendimientos, ya que las necesidades

subjetivas y materiales de los miembros de las unidades domésticas están en constante relación con las decisiones económicas que se toman. Por ello, si la toma de créditos en este contexto se analiza exclusivamente desde el punto de vista del desempeño económico del emprendimiento, puede llegar a verse como algo injustificado o incluso irracional. Esta realidad contrasta con la empresa capitalista, en ella las decisiones son tomadas con el fin último de obtener mayores beneficios con los recursos disponibles, y el impacto sobre los beneficios es lo que permite tener un parámetro racional común para evaluar la conveniencia o racionalidad de la toma de un crédito. En cambio, el crédito en un contexto de economía doméstica se convierte en parte de las estrategias que utiliza dicha unidad para conseguir en última instancia la supervivencia de sus miembros y no necesariamente se verá reflejado en un incremento del volumen de los negocios en el microemprendimiento o en un incremento de los márgenes de ganancia. El crédito puede tener apenas el sentido de permitir la persistencia del negocio en un contexto determinado, pero asociado al sostenimiento e incluso el incremento del esfuerzo en trabajo realizado por los emprendedores sin que haya cambios notables en la estructura y los resultados del emprendimiento.

Pienso que las implicancias que se pueden deducir de cambiar la forma en que se concibe al acreedor de microcréditos tal vez ayude a fortalecer y ajustar la forma en la que se implementan este tipo de programas.

Casos de Estudio

Javier y Lauri desarrollan tareas de reventa principalmente de carne vacuna y mercadería. Debido a la cantidad de ventas realizadas por mes, están en la categoría del monotributo H, una de las más altas de dicho régimen impositivo² (en la actualidad pertenecer a esta categoría implica generar \$5.650.236,51 de ingresos brutos anuales). Entran en esta categoría por la compra de carne vacuna, actividad que mueve una alta cantidad de capital monetario, lo que no necesariamente implica, como se verá más adelante, una gran cantidad de ingresos netos. Ambos trabajan en el local sin recurrir a otro tipo de trabajos por fuera del emprendimiento. Tienen una hija que hasta los últimos encuentros estudiaba en el secundario, pero ayudaba en el emprendimiento en momentos particulares de la semana. Este emprendimiento lo elegí precisamente porque se encuentra en el extremo superior en el movimiento de dinero como caso control dado que es el que más probablemente podría ajustarse a una organización y comportamiento empresariales.

² El monotributo en Argentina es un impuesto que deben pagar personas que realizan ventas de productos o prestación de servicios pero a pequeña escala. Existe una categorización que va desde la A hasta la K para venta de productos, y hasta la H para prestación de servicios, siendo la A la categoría a la que pertenecen aquellas personas con menores ingresos brutos, y la H o la K, la que presentan el tope máximo considerado para pertenecer a este régimen impositivo. Con el pago del monotributo, el contribuyente paga en un solo monto mensual: IVA, impuesto a las ganancias (que en realidad se estiman en base a los ingresos brutos), aportes jubilatorios y obra social. (Subsecretaría de Servicios y País Digital, s.f.a).

Ana o familiarmente Ani, desarrolla producción y venta de tortas y comestibles, particularmente en el barrio pero también a través de facebook. Durante las últimas entrevistas también estuvo dando clases de repostería en el barrio. Su familia está compuesta por su marido y su hijo. El primero tiene un trabajo en relación de dependencia en una institución pública de la provincia.

Por último, Lucy vende productos para niños y artículos varios en una zona comercial de paso en el centro de Jujuy. Los fines de semana participa en ferias. Trabaja sola, aunque recibe ayudas puntuales de sus hijos, sobre todo con el traslado a la feria. Cobra una pensión por madre de siete hijos. Convive con cuatro de ellos (dos desempleados) y dos de sus nietos. Tiene monotributo social, por exigencia de la municipalidad para poder vender en la zona pública donde tiene instalado su pequeño negocio.

Banquito de Coronel Arias

El programa de microcrédito llevado a cabo durante el año 2019 implicó la entrega de 158 microcréditos y 227 renovaciones durante el periodo. En total se entregaron 385 microcréditos.

Respecto a los 158 créditos entregados a emprendedores nuevos:

- 78 (49,4%) corresponden a créditos entre \$5.000 (u\$s 84,8) y \$10.000 (u\$s 169,6).
- 70 (44,3%) corresponden a créditos entre \$12.000 (u\$s 203,6) y \$20.000 (u\$s 339,3).
- 5 (3,2%) corresponden a créditos entre \$25.000 (u\$s 424,1) y \$30.000 (u\$s 508,9).
- 1 (0,6%) corresponde a un crédito de \$35.000 (u\$s 593,7).
- 3 (1,9%) corresponden a créditos de \$50.000 (u\$s 848,2).
- 1 (0,6%) corresponde a un crédito de \$100.000 (u\$s 1.696,4).

Respecto a las 227 renovaciones:

- 28 (12,3%) corresponden a créditos entre \$5.000 (u\$s 84,8) y \$10.000 (u\$s 169,6).
- 126 (55,5%) corresponden a créditos entre \$12.000 (u\$s 203,6) y \$20.000 (u\$s 339,3).
- 57 (25,1%) corresponden a créditos entre \$22.000 (u\$s 373,2) y \$30.000 (u\$s 508,9).
- 6 (2,6%) corresponden a créditos de \$35.000 (u\$s 593,7).
- 2 (0,9%) corresponden a créditos de \$40.000 (u\$s 678,5).
- 6 (2,6%) corresponden a créditos de \$50.000 (u\$s 848,2).
- 1 (0,4%) corresponde a un crédito de \$70.000 (u\$s 1187,4).
- 1 (0,4%) corresponde a un crédito de \$90.000 (u\$s 1526,7).

La operatoria del programa implicó captar emprendimientos que en su mayoría se encontraran en funcionamiento, así como su posterior evaluación y recupero de los fondos una vez ubicados.

Los emprendimientos incluían actividades económicas en su mayoría informales, relacionadas con la prestación de servicios, producción y comercialización de bienes de distinta índole. Las

actividades eran de pequeña escala, tal que se vieran beneficiadas por microcréditos de pequeños montos como los mencionados anteriormente. Sin embargo, existieron 3 excepciones con montos superiores a \$50.000 (u\$s 848,2) que corresponden al 0,8% del total, que no serán tomadas en cuenta en este trabajo.

Durante el año 2019, una de las emprendedoras sacó 3 créditos entre \$8.000 (u\$s 135,7) y \$15.000 (u\$s 254,5). La segunda, dos créditos de \$20.000 (u\$s 339,3). El tercer emprendedor sacó 4 créditos entre \$10.000 (u\$s 169,6) y \$40.000 (u\$s 848,2).

Objetivo General

Indagar sobre el significado y el alcance de la participación del programa de microcréditos en relación a las trayectorias económicas de los beneficiarios.

Objetivos Específicos

1. Identificar las dinámicas económicas de los emprendimientos con los que los beneficiarios participaron del programa.
2. Reconstruir las distintas trayectorias económicas de los beneficiarios del programa.
3. Indagar sobre la trayectoria de participación de los beneficiarios en el programa.
4. Reconocer los significados otorgados por los beneficiarios respecto a la participación en el programa.

MARCO TEÓRICO

Microfinanzas

El programa de microcréditos en el que participan los beneficiarios con los que trabajé, forma parte de lo que se considera actualmente *Microfinanzas*.

Existen muchas definiciones de microfinanzas. Una de ellas hace referencia a un conjunto de instituciones financieras formales que brindan acceso a productos y servicios financieros (microcréditos, microseguros, cajas de ahorro, etc.), ofrecidos a un costo razonable y dirigidos en primera instancia a sectores económicos vulnerables, que no tienen acceso a instituciones financieras tradicionales (Bueri et al., 2019). Las microfinanzas, entonces, contribuirían a ampliar el acceso al crédito a sectores que encuentran dificultades para hacerlo, ya que no cumplen con los requisitos de solvencia y garantías que los bancos tradicionales exigen para el otorgamiento de préstamos. Estos sectores, en general, acceden a un crédito informal mucho más caro (usura) y muchas veces ligado a formas violentas de control. Las microfinanzas pueden aparecer como una alternativa a disposición de las personas de bajos ingresos. Sin embargo, sigue siendo dudoso hasta qué punto logran desplazar realmente a la usura.

Si bien las instituciones microfinancieras (IMF's) empezaron dedicándose exclusivamente a créditos, continuaron diversificando la oferta de productos como microseguros y microdepósitos, como se verá en apartados posteriores (Muñoz, 2006), derivando en el concepto que va adquiriendo paulatinamente consenso internacional: el de *inclusión financiera* (Carballo, 2017).

Según Carballo (2017), el concepto de *inclusión financiera* es una evolución respecto a la de *microfinanzas* ya que conlleva un análisis global del sector económico, estableciendo como objetivos la reducción de la pobreza, pero también se plantea contribuir a la estabilidad de la economía de forma integral: "la reducción de los costos y riesgos bancarios, el desarrollo de la economía formal, la creación de fuentes de trabajo, la efectividad de políticas monetarias, la estabilidad del sistema financiero, entre otras." (2017, p.3).

Sin embargo, desde algunas perspectivas (a favor y en contra de las microfinanzas) se sostiene que los estudios son escasos y que no cumplen en garantizar que el impacto sobre la mitigación de la pobreza sea tangible.

Discusión

La discusión alrededor de la utilidad de este tipo de programas es muy amplia. Hay quienes no la cuestionan (Bueri et al. 2019, Carballo, 2017, Delfiner et. al. 2006) y existen también estudios de impacto que justifican un impacto positivo, como los publicados por las Naciones Unidas (Gutiérrez Nieto, 2006). El hecho de que los prestatarios adquieren créditos paulatinamente más altos y la baja morosidad es interpretado por algunos como indicativo de la utilidad de la implementación de programas de microcrédito para los microacreedores a nivel mundial (Koberwein, 2010).

Entre las posturas críticas podemos mencionar quienes sostienen que no existe evidencia clara y confiable que permita sostener que las microfinanzas tienen impactos sociales positivos netos (Banerjee et al., 2015, Bateman, 2013, Morduch, 1998). También existen críticas directas a la figura de Yunus y el Grameen Bank, por utilizar métodos cuestionables para el recupero de los créditos, como por ejemplo la utilización de vínculos comunitarios y la exposición pública de las deudoras o deudores por parte de los miembros de los grupos solidarios (Koberwein, 2010).

Otro tipo de críticas sostienen que las microfinanzas fomentan el individualismo y explican la pobreza desde un ángulo que les impide a los sectores vulnerables identificarse como clase y organizarse para la lucha por sus derechos y verdaderos niveles de igualdad y equidad social (Kornblihtt, 2007).

Mohammad Yunus y el Grameen Bank.

El Grameen Bank fue el puntapié inicial del boom de las microfinanzas a nivel mundial.

Koberwein (2010) plantea que el inicio real de los microcréditos es incierto. Existen varias versiones al respecto. Sin embargo, en su tesis rastrea el proceso mediante el cual el microcrédito fue impuesto en la agenda mundial como la solución a la pobreza. Para el autor, este proceso tuvo que ver no solo con un discurso que adquiere las características del mito (su verdad o falsedad son incomprobables), sino también con una serie de instituciones internacionales y líderes y personajes políticos que contaban con las condiciones materiales para imponerlo a nivel mundial. Según este discurso, el “héroe mitológico” es Yunus, a quien se le atribuye su “descubrimiento” (Koberwein, 2010).

La idea de los microcréditos surgió de una definición de la pobreza desde perspectivas neoliberales de la economía (Koberwein, 2010). La misma entiende que uno de los factores que inciden en la pobreza es la falta de acceso de los sectores vulnerables al mercado financiero. Esta exclusión les impediría financiar sus actividades económicas cotidianas a tasas de interés formales, por lo que debían recurrir al mercado informal, donde los intereses son usureros. Cuando Yunus empezó a dar créditos se dio cuenta que se devolvían y a altas tasas de retorno. Y a través de recibir un crédito con tasas de interés moderadas, les permitía poner en juego actividades comerciales que derivaban en mayores ingresos y por lo tanto acceso a mejores condiciones de vida.

Koberwein (2010) considera al *mito* de los microcréditos como

“parte de un sistema de significados producido en un circuito anclado institucionalmente que proporciona los medios necesarios para que sea producido y, más importante aún, se distribuya y circule a nivel internacional con la consecuente capacidad de imponerse y canalizar políticas de intervención legítimas en los ‘países pobres’”. (27) “(...) la producción del mito puede entenderse como parte constitutiva de la producción de una hegemonía” (Williams 2000, en Koberwein, p. 28).

Según algunos investigadores (Nissanke, 2002; Wydick, 2001; Stiglitz, 1990) el verdadero aporte de las microfinanzas inspiradas en Yunus fue la metodología de dar créditos a grupos de personas en las que unas son garantes de las otras. Esta forma de dar créditos permitiría superar uno de los obstáculos principales de los créditos informales: la falta de información acerca del historial crediticio de las personas en situación de “pobreza”, así como el control de los pagos en caso de mora. Como el crédito es tomado en forma grupal, son las mismas personas que adquieren el crédito que se interiorizan acerca de la “honestidad” de sus compañeros de grupo, así como en caso de falta de pago de uno del grupo, son los mismos compañeros quienes presionarían para que el deudor termine cancelando la deuda, y así no tener que afrontar el pago por sí mismos. Otro de los recursos de la metodología Grameen es negar el re-crédito a personas cuyo grupo no haya cancelado la deuda grupal (Koberwein, 2010). En el caso de que una de las personas del grupo no pague, el grupo entero queda como moroso para el micro-banco, por más que hayan cancelado su propia deuda.

Es así que la voluntad de un grupo interesado y la generación de un mito no bastan para explicar el éxito y la expansión del microcrédito. Si bien la postura de Koberwein permite visualizar que el despliegue de las microfinanzas a nivel internacional tienen por detrás una orientación política particular, lo que resultó indispensable para su difusión fue la tasa de devolución, es decir, la baja morosidad que se obtiene en los programas de microcréditos, gracias a la nueva metodología. Ésta, interpretada como éxito del programa fue lo que permitió su legitimación y que se expandiera a nivel mundial. Cualquiera que sepa aplicar la metodología puede obtener bajos niveles de morosidad en cualquier parte.

Algunos autores sostienen que este tipo de garantías solidarias tiene antecedentes en experiencias parecidas. Muñoz (2006) siguiendo a Seibel (2003), menciona el caso de Irlanda, en donde después de la hambruna de 1720, emergieron experiencias de microcréditos con control de pares, fondos provenientes de donaciones y sin tasa de interés. Otra de las experiencias que pueden considerarse antecedentes del Grameen Bank son las cooperativas de crédito y ahorro impulsadas por Raiffeisen en Alemania después de la hambruna en ese país de 1846-1847, y los *volksbanken* (bancos del pueblo) de Schulze-Delitzsch; las cooperativas de crédito y ahorro se habrían difundido a la India, más precisamente en la zona que hoy es Bangladesh, durante la década de 1880 (Muñoz, 2006).

En este caso la garantía sobre los préstamos provenía del conocimiento mutuo de los miembros de la cooperativa, así como el conocimiento que tenían de sus respectivos emprendimientos. En general, se articulaban bajo un objetivo común y explícito ya sea de abaratar el acceso al crédito o asegurarlo en caso de no tener acceso al mismo, y se desarrollaban, por lo tanto, como empresas destinadas a enfrentar aspectos específicos de la economía capitalista que afectaban a los socios. El colectivo de socios retenía el control de las decisiones y los objetivos perseguidos. Esto cambia en el microcrédito, que en general aparece como una iniciativa

externa a los productores, por lo tanto, el control mutuo de la garantía solidaria aparece como una imposición, por otra parte, en general se trata de emprendimientos no sólo independientes unos respecto a otros, sino también heterogéneos, lo que hace que el único elemento común es el haber tomado el crédito y haber adquirido una obligación solidaria frente a la entidad crediticia.

Las Microfinanzas: distintas escuelas

Existe un amplio debate respecto a la forma más eficaz de implementar las microfinanzas y sus consecuencias para los procesos de desarrollo y la estabilidad económica local. Los dos grandes grupos en los que se divide el debate son mencionados de distintas formas en la bibliografía: welfarista o minimalista e institucionalista (Muñoz, 2006); Escuela de Grameen Bank y Escuela de Ohio (Gutiérrez Nieto, 2005), por ejemplo. La escuela del Grameen Bank (welfarista) sostiene que el fin principal de las microfinanzas es el alivio de la pobreza; su rol es social y solidario y pueden estar respaldadas por donaciones y/o subsidios estatales, con el fin de bajar las tasas de interés. Para la corriente comercial o institucionalista, lo fundamental es el autosostenimiento de las IMF's en el tiempo, no deben depender del Estado ni de donantes, sino de una administración efectiva y eficaz tanto de la economía de la institución como de un despliegue correcto de las operatorias microcrediticias, aunque ambas posturas abogan para que el estado se mantenga alejado de la regulación. No debe haber restricciones ni techos a la tasa de interés. Esto implicaría una desestabilización del mercado financiero y un desinterés respecto a la inversión de capitales privados en el sector. El BID y el Banco Mundial apoyan esta mirada y además justifican que las tasas de interés sean altas debido a los costos operativos diferenciales respecto a las finanzas tradicionales (Grandes, 2014, Delfiner et. al. 2006,). Este punto, con los datos que se registraron en este trabajo, se discutirá en las conclusiones del trabajo.

La unidad doméstica en el sector informal desde la Antropología Social

Como se mencionó anteriormente, el microcrédito y después las microfinanzas nacen desde una visión neoliberal de la economía que entiende a las actividades informales desarrolladas por los sectores vulnerables como la contracara de la formalidad. De esta manera, las posibilidades de superación de la pobreza tienen que ver con una extensión de los recursos del sector formal al informal, como es el acceso al crédito. Sin embargo, no es la única forma de entender la informalidad como fenómeno. Existen distintas posturas y paradigmas que sostienen distintas interpretaciones (Wilson, 1998).

En lo que respecta a los estudios de Antropología Social, los trabajos pioneros de Oscar Lewis (1959) y Larisa Adler Lomnitz (1975) dejaron en claro la imbricación de las actividades económicas informales de los sectores vulnerables urbanos con sus dinámicas domésticas. El concepto de unidad doméstica urbana que se va a considerar en este trabajo es una

construcción de distintas posturas teóricas, que permiten una conceptualización integral de la misma.

De esta manera la unidad doméstica se define como una unidad social y dinámica, más específicamente un grupo de personas que sobreviven gracias al despliegue de estrategias de trabajo que realizan en un conjunto politético de actividades que pueden incluir producción, consumo, acceso a recursos, reproducción, co-residencia, y propiedad compartida (en este trabajo se tomarán en consideración más específicamente sus aspectos económicos). La elección y organización de dichas estrategias están vinculadas a la jerarquización interna determinada por las relaciones de género, edad y parentesco, así como la composición de la misma en cuanto a miembros consumidores y generadores de ingresos, como a los límites y posibilidades del mercado laboral.

El concepto de unidad doméstica se toma de González de la Rocha (1986). Para la autora, la unidad doméstica está formada por individuos que viven bajo un mismo techo, se organizan colectivamente, y despliegan estrategias a corto y largo plazo, tanto para la generación de ingresos como actividades de consumo que permitan el bienestar de sus miembros.

Define estrategia como una "*secuencia de acontecimientos planeados con más o menos lógica, con mayor o menor éxito*" (González de la Rocha, 1986, p.16) en la que todos los miembros se ven involucrados. A largo plazo, como se mencionó anteriormente, se busca el bienestar general de los miembros, pero también existen estrategias de corto plazo, denominadas estrategias de supervivencia tendientes a solucionar situaciones diarias.

Las estrategias utilizadas, así como los ingresos obtenidos, son muy variados. Siguiendo a Wallerstein, la autora menciona que en una unidad doméstica se pueden encontrar ingresos obtenidos por un trabajo en relación de dependencia; bienes consumibles producidos en el hogar (producto de actividades de subsistencia); ingresos por la venta de bienes en el mercado (producción para el comercio callejero); ingresos provenientes de la renta (de tierras o animales); regalos, subsidios, ayudas externas sin intercambio recíproco.

En resumen, esta diversificación de estrategias implica enviar al mercado de trabajo parte de los miembros de la unidad, pero también conservar en la misma individuos que realicen las actividades esenciales de supervivencia, así como productos para industrias domésticas (en este punto, la autora está pensando en las maquilas mexicanas). La unidad doméstica también invierte tiempo y trabajo en crear y mantener redes de relaciones sociales de ayuda recíprocas con vecinos, amigos o familiares. Redes que son la urdimbre que sirve de base al resto de las actividades.

Compartiendo el análisis que hace Chayanov para el campesinado ruso, González de la Rocha sostiene que es importante tener en cuenta el dinamismo de la unidad doméstica, ya que la proporción entre miembros que solo son consumidores, con aquellos que generan algún tipo de ingreso o realizan algún tipo de actividad de supervivencia en el hogar, tiene relación directa con el grado de estabilidad del grupo. Esto le permite definir **fases** por las que atraviesan

generalmente las unidades domésticas, que no necesariamente se dan de igual manera en todas los hogares y que también pueden presentarse solapadas: Expansión, periodo en el que aumenta la cantidad de hijos; Consolidación; algunos de los hijos, en la medida que crecen, trabajan o participan en las actividades domésticas, lo que conlleva cierto nivel de estabilidad; Dispersión, cuando los hijos mayores se separan para organizar sus propios hogares, causando otra vez cierto desequilibrio por la pérdida de ciertos ingresos, aunque también puede mantenerse dependiendo de la importancia de los mismos para el grupo.

En el seno de esta unidad social también se dan relaciones y circunstancias contradictorias, que incluyen el afecto y la solidaridad, el conflicto y las relaciones de poder. Estas últimas están sustentadas por una **estructura jerárquica interna**, que promueve lazos de dominio y subordinación. De esta manera se refiere a las **relaciones de género**, que juegan un papel fundamental en la organización y distribución de actividades llevadas a cabo como parte de las estrategias que se ponen en juego.

Con el fin de obtener un concepto más operativo de unidad doméstica, también se consideró el que proponen Ashmore y Wilke (1988; citado en Nielsen, 2001), en el que hacen alusión a un conjunto politético de actividades que comparten los miembros de la unidad doméstica:

"A household is a social unit, specifically the group of people that shares in a maximum definable number of activities, including one or more of the following: production, consumption, pooling of resources, reproduction, coresidence, and shared ownership".

Unidades Domésticas y Capitalismo

Desde posturas neomarxistas, las unidades domésticas urbanas se encuentran vinculadas en relaciones asimétricas y verticales con el capital y el Estado. Estas relaciones salen de su órbita de influencia, pero las determinan de múltiples formas: el mercado de trabajo es el marco de posibilidades o limitaciones en el cual solo pueden operar organizando distintas estrategias de supervivencia y administrando sus propios recursos: fuerza de trabajo, tiempo, consumo.

De esta manera, este grupo social es visto como "*el contexto social más inmediato del obrero*" (González de la Rocha, 1986, p.12). Mientras la mayoría de enfoques consideran al sector formal e informal escindidos entre sí, independientemente de que para algunos existe una relación entre ambos o no (Wilson, 1998), para González de la Rocha no existe en los países subdesarrollados una dicotomía tajante. La clase obrera se encuentra unificada por falta de trabajo formal o salarios demasiado bajos por lo que su organización en unidades domésticas es fundamental, distribuyendo a sus miembros en diversas actividades, pero que al fin y al cabo comparten la misma realidad. A este fenómeno González de la Rocha lo denomina *heterogeneidad complementaria*.

Pensadores como Selby et al. (1990), siguiendo a Marianne Shmink, sostienen que el hogar actúa mediando entre procesos sociales históricos y estructurales y los comportamientos y

decisiones de los individuos que lo conforman. En sociedades con economías de capitalismo dependiente, la fuerza de trabajo es obligada a pagar el costo de su propia reproducción, disminuyendo de esta forma los costos de producción para el sector empresarial. La fuerza de trabajo entra, según los movimientos cíclicos de la economía, en círculos viciosos de integración y descarte de la economía (Selby et. al., 1990).

Desde esta óptica no existiría un sector formal y otro informal claramente definido, sino por el contrario “trabajo formal y trabajo informal”, o “actividades formales y actividades informales” que pueden estar presentes en la misma unidad doméstica. Como se verá más adelante, esto se puede apreciar en uno de los casos tomados en este trabajo.

Cockcroft (1983) utiliza el término marxista de *población relativa supernumeraria* o *ejército industrial de reserva* para mencionar a los trabajadores en el sector informal. La porción más vulnerable de la clase trabajadora es la que no encuentra un trabajo en relación de dependencia que le permita gozar de los beneficios de las conquistas logradas por el proletariado a lo largo de las luchas históricas con la burguesía, o que, por el contrario, tienen un salario, pero no les alcanza para cubrir las necesidades básicas del trabajador y su familia.

Esta porción de la población es la que decide migrar a las ciudades en busca de trabajo ante la destrucción de sus antiguas formas de vida y de producción rurales que trae como consecuencia el avance del sistema capitalista (Cockcroft, 1983). La dinámica histórica del capital ha implicado la separación de los lazos que unían a una gran parte de masas campesinas con sus nexos con el área rural (separación con sus medios de producción) y su arribo a condiciones precarias de vida en las ciudades. En dos de los casos considerados se da este proceso.

Esta porción constituye un subproletariado en el sentido de que forman parte del ejército industrial de reserva, moviéndose entre los desocupados y la clase trabajadora de acuerdo a los ciclos cambiantes de la acumulación del capital (Cockcroft, 1983).

El proceso de acumulación produce constantemente un número sobrante de trabajadores que exceden a las necesidades del capital, al convertir el proceso de trabajo de forma creciente en capital intensivo (Cockcroft, 1983). En el proceso productivo, el capital constante aumenta en detrimento del capital variable. Como consecuencia, el mismo proceso repele trabajadores constantemente.

La aparición de esta porción de población durante el desarrollo del modo de producción capitalista, contempla ciertas consecuencias: En *momentos de expansión de la economía*, provee la fuerza de trabajo necesaria en el proceso de producción; reduce la posibilidad de huelgas y otros mecanismos de lucha del proletariado; reduce el precio de la fuerza de trabajo en el mercado laboral, al aumentar la oferta de la misma. Se produce de esta manera un proceso dialéctico y contradictorio, en el que, a mayor productividad de los medios de producción, es mayor el empobrecimiento de la mayoría de los trabajadores (Cockcroft, 1983).

Según Cockcroft, Marx no presencia el empobrecimiento masivo a nivel mundial que trajo aparejado el imperialismo, ni todas las contradicciones consecuentes; problemas sociales, narcotráfico, trata de personas, mafias, etc.

Estos trabajadores son técnicamente desempleados o subempleados, pero en realidad son *sobreempleados* si consideramos las horas diarias dedicadas a actividades orientadas a la obtención de un ingreso. Al no tener acceso a empleos que permitan satisfacer todas las necesidades del grupo familiar, generalmente cada persona tiene dos empleos, y por lo menos dos personas del grupo familiar trabajan. Muchos forman parte del ejército de reserva flotante, ya que consiguen trabajos asalariados, pero solo temporalmente. Estas características se manifiestan en los casos tomados.

Estas grandes concentraciones de población “desempleada” (sobreempleada) ofrecen un gran mercado para el capitalismo. Los *slums* mexicanos, (donde Cockcroft realiza sus estudios) se encuentran a grandes distancias de los negocios comunes por lo que muchos bienes o servicios tienen precios mucho más altos que los del mercado. Esto los constituye en mercados cautivos, semimonopolistas.

Estos mega-grupos empobrecidos de personas trabajan involucrándose en el proceso de acumulación del capital, por un lado, vehiculizando ventas de mercadería realizada en procesos productivos capitalistas, o incluyendo materias primas vendidas por capitalistas en sus procesos domésticos y artesanales de producción. En consecuencia, tienen un papel importante en la circulación y distribución de mercancías y servicios y la realización última de la plusvalía.

Pero tal vez lo más importante es la reproducción de fuerza de trabajo con los salarios subestandarizados o sin ningún costo para el capital. Las tareas domésticas, realizadas generalmente por las mujeres, relacionadas con la crianza y el cuidado de los niños y la subsistencia de todo el grupo (preparación de comida, limpieza); así como actividades productivas (en los *slums* mexicanos llegan a criar animales o tienen pequeñas huertas) son trabajos que no son pagados por el capitalista, pero que son fundamentales para la reproducción de la fuerza de trabajo.

En definitiva, Cockcroft observa un proceso similar en los *slums* mexicanos a las sociedades africanas estudiadas por Meillassoux; existe una donación de las economías domésticas al capital en forma de renta de trabajo. En el caso de los *slums*, el capitalista extrae del trabajador plusvalía, pero también explota a la unidad doméstica al no pagar los costos de su reproducción completa.

Informalidad en Jujuy: Desocupación y Subocupación

Este proceso de agudización de la desocupación y subocupación en Jujuy, como se explica en el apartado anterior, responde a los ciclos de expansión y retraimiento del capital en la provincia. Estos fenómenos se profundizan principalmente a partir de 1991, pero responden en realidad a

una tendencia que se viene dando a largo plazo desde por lo menos la década del '60 y que se corresponde con un desarrollo en profundidad del capitalismo a nivel local y nacional (Gómez y Kindgard, 2006). Desde la postura de Cockcroft, podríamos suponer que estos índices de desocupación y subocupación, serían indicadores de población *sobreocupada*, involucrada en el desarrollo de actividades económicas informales y por lo tanto, población objetivo de las microfinanzas.

A nivel nacional, en Jujuy, Salta y Tucumán, un nuevo ciclo económico empieza particularmente con la crisis de la producción azucarera en 1966, que da inicio a un proceso de centralización de dicha producción con la consiguiente expulsión de trabajadores, que parcialmente fueron absorbidos por el auge de la producción tabacalera, particularmente en Jujuy, una rama altamente demandante de mano de obra. Esto se da durante los gobiernos de facto principalmente, que impulsaron políticas de contención del salario, crecimiento de la deuda externa en favor de la modernización industrial y apertura económica en detrimento de las pymes de capital nacional (Gómez y Kindgard, 2006).

En Jujuy, durante la década del '80, con la caída de la dictadura, el proceso de expulsión de trabajadores continuó (cierre de mina Pan de Azúcar, reducción de personal en El Aguilar, expulsión de trabajadores del azúcar, reducción del personal de Altos Hornos Zapla), con un notable aumento de los índices de desocupación. En este contexto el Estado se convierte en el principal generador de empleo llegando en el '91 a ser la sexta provincia con más empleo estatal del país en proporción al empleo privado (83,7 asalariados del sector público por cada 100 asalariados del sector privado) (Gómez y Kindgard, 2006). Para Iñigo Carrera y Gomez (2011, p. 129) *“El incremento de los desocupados, de la población subsidiada y del empleo estatal indica la creciente magnitud de la superpoblación relativa en Jujuy...”*.

Durante la década del '90, la provincia experimentó el colapso o retraimiento, según el caso, de los pilares básicos de su economía: la producción azucarera, tabacalera, minería y siderurgia (Lagos y Gutiérrez, 2006). Esto a consecuencia de seguir con el Plan de Convertibilidad del ministro de economía del presidente Carlos Menem, que implicaba la privatización de empresas públicas, desregulación de la economía y apertura al mercado internacional (Teruel, 2006).

Como consecuencia de la agudización de las tasas de desempleo y subempleo, fueron desarrollándose con fuerza actividades informales, cuentapropismo o *microemprendimientos*, como estrategias alternativas de obtención de ingresos (Bergesio, Golovanevsky y Marcoleri, 2009). Para Teruel (2006, p. 336) *“distintas fuentes indican que la economía en negro, genera actualmente un valor del producto bruto geográfico similar al de las cifras oficiales.”* lo que indica la importancia del sector en la economía jujeña, que se equipara a la economía formal.

El alza de las actividades de cuentapropismo se pueden advertir con los siguientes datos, considerados entre 1980 y 1991 (Gómez y Kindgard, 2006):

- El total de población ocupada crece un 33,6%, mientras que el total de asalariados sólo crece un 16,1%.

- Dentro del grupo de asalariados, los privados decrecen un 5,2%, mientras que los estatales crecen un 38,6%, y los domésticos un 89,5%.
- Las categorías que más crecen son las de Trabajador sin Remuneración (111,6%) y Trabajador por Cuenta Propia (95,9%).
- Para 1991, existían 11.653 desocupados, representando a un 6,5% de la PEA y un 9,4% de la población asalariada.
- El porcentaje de asalariados del sector privado bajó del 45,8% en 1980 al 32,5% en 1991; el porcentaje de trabajadores estatales sube del 26,3% al 27,2%; el porcentaje de Trabajadores Cuenta Propia sube del 15,8% al 23,2% de la población ocupada.

Por otro lado, el campo jujeño expulsa población, que se asienta en las ciudades. En 1960 la población rural jujeña era el 51,7% del total, y la urbana el 48,3%. En el 2001 la rural representa un 15%, contra un 85% de la urbana (Iñigo Carrera y Gomez, 2011).

Para el 2001, en la provincia había 88,1 asalariados del sector público cada 100 del sector privado. Para el mismo año, la desocupación ascendía al 37%. La desocupación y subocupación se triplica de 1970 al 2004 (Iñigo Carrera y Gomez, 2011).

Altos Hornos Zapla

La privatización de Altos Hornos Zapla, entre 1991 y 1992, implicó una reducción de alrededor 2 mil puestos de trabajo, a través de retiros voluntarios y el pago de indemnizaciones con aportes financieros del Estado Nacional, en el plazo de un año. Representaban alrededor de una décima parte de la población económicamente activa de Palpalá.

Lo particular de este caso, es que a nivel municipal se gestionó una serie de políticas públicas (entre ellas, créditos) destinadas a impulsar el desarrollo de actividades cuentapropistas y *microemprendimientos*, con el fin de contrarrestar la desocupación creciente en Palpalá. En algunos casos, ayudaron a invertir el dinero de las indemnizaciones en emprendimientos individuales o cooperativas. Se implementaron toda una serie de programas de apoyo, con financiamiento nacional e internacional. Sin embargo, la tasa de supervivencia de los emprendimientos fue entre el 20 y el 10 por ciento, según distintas fuentes, en parte por la saturación del mercado, y porque fue difícil cambiar la mentalidad de los trabajadores que siempre fueron asalariados “*acostumbrados a recibir y dar órdenes*” para pasar al emprendedurismo “*después de un curso de 2 meses*”, según lo manifiesta el Documento de Diagnóstico Integral de lo que se llamó el Plan Estratégico para el Desarrollo Local del Departamento de Palpalá (Jujuy) de la Municipalidad de Palpalá. Sobrevivieron dos cooperativas: una de transporte y una estación de servicios, formadas por ex-empleados que se conocían de la empresa (Bergesio, Golovanevsky y Marcoleri, 2009).

Esta experiencia fue pionera respecto de las que se desarrollarán a nivel nacional después de la crisis económica argentina del 2001, con el fin de contener la creciente desocupación. La

creación de la CO.NA.MI es una de ellas. Se da en el contexto de una serie de políticas públicas orientadas al fortalecimiento de lo que se entiende como Economía Social (Gomez, 2019):

“En torno al concepto de economía social se delinearán dos perspectivas; una de integración a la sociedad capitalista que considera que es posible “integrar” en la sociedad a los sectores “vulnerables” y “excluidos” a partir de la promoción de ciertos valores y comportamientos. Al tiempo que los emprendimientos de economía social generarían espacios de contención y alternativas de reproducción. Y otra, crítica del capitalismo, que plantea el problema de la potencialidad de la economía social para la transformación o superación del capitalismo.”

ANTECEDENTES

En el presente capítulo se hará un repaso de la historia de las microfinanzas a nivel internacional, nacional y local. Muñoz (2006) marca tres etapas en su desarrollo reciente:

- 1950 a 1970: esta etapa se caracteriza como las *finanzas del desarrollo*. Los estados nacionales (especialmente en África, pero extensibles a estados latinoamericanos) impulsan sectores estratégicos de la economía a través de la institución de los bancos de desarrollo estatales. Estos créditos eran subsidiados y tenían como objetivo el desarrollo de la economía nacional.
- 1970 a 1990: la primera década de este periodo se considera como la primera ola de las innovaciones en materia de microcréditos, basada en el surgimiento de ONG's, en general con un espíritu caritativo, focalizadas en prestatarios de muy poca escala, consideraban que la demanda era infinita y usaban solo un tipo de tecnología (el grupo solidario, caracterizado en el capítulo anterior). En esta década surge el Grameen Bank en Bangladesh (1976) y ACCION International en Venezuela (creada en 1961 pero que empieza a involucrarse con microcréditos en 1973).

La autora hace hincapié en que el surgimiento de las prácticas de microfinanzas en la década del '70 es correlativo al cambio político y económico a nivel global, que pone en el foco de los modelos de desarrollo al mercado. Este periodo también se caracteriza por la crisis del Estado de Bienestar y los procesos de ajuste estructural. Las microfinanzas preconizan la empresarialidad y profundización financiera como una estrategia de alivio a la pobreza.

A partir de la década del '80, se empieza a difundir la idea de la autosustentabilidad de las instituciones que entregaban microcréditos. El Banco Rakyat de Indonesia es fundado en 1895, con metodologías perfeccionadas y aumentando la tasa de interés para cubrir los costos operativos y generar ganancias.

- A partir de 1990: el enfoque de las microfinanzas se vuelve más comercial. Las microfinanzas se vuelven foco de atención a nivel mundial gracias al apoyo de organismos internacionales, por ejemplo: en 1995, el Banco Mundial crea el CGAP (Consultative Group to Assist the Poor, consorcio de 28 agencias de desarrollo que dan soporte a las microfinanzas respecto a la producción y difusión de datos, directrices sobre las mejores metodologías a emplear en el sector, así como coordinación entre donantes); en 1997 se lleva adelante la Cumbre del Microcrédito; la ONU declara el 2005 como el año internacional del microcrédito; en el 2006, En esta etapa el Grameen Bank y Yunus son las figuras que tienen más trascendencia internacionalmente, reconocidos con el Premio Nobel de la Paz, surge el BancoSol de Bolivia (1991).

Particularmente, el CGAP refuerza la noción de *buenas prácticas* en el sector microfinanciero, basadas en la *autosustentabilidad* de las instituciones y *alcance*, este último se refiere a la cobertura de una mayor cantidad posible de clientes como objetivo.

El ideal de autosustentabilidad va a favorecer un aumento de la tasa de interés cobrada por las instituciones microfinancieras, pero también se va a recomendar a las instituciones que busquen sostenerse en el tiempo para no perjudicar a sus clientes. Se amplían los productos microfinancieros: depósitos, remesas, microseguros, etc.

El éxito de las microfinancieras comerciales a nivel mundial atrajo el interés de grandes grupos de inversores que ya para el año 2000 empezaron a invertir en el sector (Ljungberg Nieto, 2017). Según estudios del CGAP (Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres), para el 2009 los fondos provenían en un 52% a inversores privados y el resto de donantes. Cuando entran en juego los intereses de estos grandes inversores, el objetivo principal de las microfinancieras comerciales que consistía en conseguir su independencia económica, muta a la búsqueda del mayor rédito de la inversión del capital. De esta manera las tasas de interés aumentan de manera desproporcionada produciendo grandes escándalos en el ámbito microfinanciero.

Ciertas instituciones recurrieron a fondos de cobertura (hedge funds) para financiar sus operaciones como COMPARTAMOS en México en el 2008 y SKS en India en 2010 (Ljungberg Nieto, 2017). En ambos casos, más de la mitad de las acciones puestas en venta fueron adquiridas por fondos de cobertura. De esta manera los inversores de estos fondos impusieron tasas de interés a más del 100% y obtuvieron sendas ganancias en consecuencia. Esto se puede interpretar como una salida rentable del capital financiero sobrante. Mientras más se acrecienta el capital dinerario que no encuentra un campo para inversiones rentables, mayor es la búsqueda de alternativas para su inversión.

Después de prácticas y estudios de impacto, el concepto que se prefiere en la actualidad en la agenda internacional es el de *inclusión financiera* (Carballo, 2017). Existe un reconocimiento global respecto al papel que puede jugar este proceso en la consecución del crecimiento económico inclusivo y los objetivos relacionados con el desarrollo sostenible. Organismos como el G20 y la ONU han establecido objetivos relacionados con la promoción de la inclusión financiera en los últimos 10 años. En el año 2015, la Asamblea de las Naciones Unidas estableció dentro de 5 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sustentable (ODS) de la nueva agenda 2030, metas relacionadas con la inclusión financiera (Carballo, 2017). Esto ha derivado en que se desarrollaran políticas públicas que favorecieron la inclusión financiera en diferentes países, entre ellos la Argentina. Es también importante el hincapié que se ha dado, respecto de la inclusión financiera como herramienta para saldar las desigualdades de género o el empoderamiento de la mujer (Carballo, 2020).

Yunus y el Grameen Bank

En la historia del microcrédito y las microfinanzas, Yunus y el Grameen Bank tuvieron un papel central en el proceso de difusión y legitimación de las mismas a nivel internacional.

La imagen de Yunus se difundió por distintos medios de comunicación como el economista que descubrió el microcrédito, lo que impulsó que se fuera expandiendo el modelo del Grameen Bank fundado por él. Muchas instituciones internacionales, así como ONGs de distintas partes del mundo intentaron aplicar los “descubrimientos” de Yunus en sus lugares de residencia. De esta manera se fue creando una red de sucursales del Grameen Bank que fueron poniendo en práctica fundamentalmente la metodología de este banco: los microcréditos con garantía grupal. Bill y Hillary Clinton en el año 1985, siendo gobernantes del estado de Arkansas, invitan a Yunus a organizar el “Fondo de la Buena Fe” (Morduch, 1998) una de las primeras microfinancieras de Estados Unidos.

Es así que hubo personalidades e instituciones internacionales que apoyaron las ideas de Yunus, legitimándolas: Joseph Stiglitz, jefe del Banco Mundial, la Iglesia católica de Alemania, entre otros (Koberwin, 2010). En el año 1997 se organiza la primera Cumbre de Microcrédito en Washington, con la participación de Yunus como una de las figuras más destacadas. El año 2005 es declarado el “Año Internacional del Microcrédito” por las Naciones Unidas. Como se mencionó anteriormente, en el año 2006 Yunus es condecorado con el Premio Nobel de la Paz.

Microfinanzas en Argentina

Muñoz (2006) sostiene que se pueden ver experiencias de microfinanzas a fines de la década del '80 en Argentina, pero el verdadero impulso al sector se dará a finales de la década del '90. En esta década, marcada por las privatizaciones de empresas públicas y el aumento de las tasas de desocupación, a raíz de las políticas estatales del presidente Carlos Menem, se dan dos importantes sucesos:

- En 1997, se crea el FONCAP S.A.: sociedad de carácter fiduciario de origen mixto, con 51% de acciones de carácter privado y 49% de carácter estatal (Grandes, 2014). Su objetivo es incentivar al desarrollo de la *microempresa*, entendida esta como “actividad económica que reúne, predominantemente, las siguientes características: informalidad, pequeña escala, carácter familiar, autogeneración de empleo, uso intensivo de mano de obra, escasa organización y división del trabajo, baja productividad, escasa utilización de tecnología, reducida dotación de activos fijos y ausencia de crédito regular”. (Grandes, 2014, p.124).

Los intermediarios encargados de la prestación de los servicios financieros a las microempresas podrían ser con o sin fines de lucro, pero debían mostrar cierta pericia en la actividad que realizan, capacidad de endeudarse y auto-sustentabilidad. Ya que los fondos que otorga el FONCAP son reembolsables, las entidades ejecutoras adquieren un préstamo que deben devolver, con intereses.

- En 1999, se abre una sucursal del Grameen Bank después de la visita de Yunus al país presentando su libro (Koberwein, 2010), y a partir de ahí empiezan a replicarse

experiencias de trabajo con microcréditos en diferentes partes del territorio nacional, siguiendo su metodología, después de todo un proceso de divulgación del tema en los medios de comunicación y distintas cátedras de economía de universidades del país, como la Universidad Católica Argentina.

En el año 2006, el gobierno kirchnerista nacional decidió replicar la experiencia del Grameen Bank de forma estatal. De esta forma nace la CO.NA.MI y la Ley Nacional de Microcréditos. La creación de la CO.NA.MI y FONCAP son parte de las políticas públicas más importantes en el país de carácter nacional respecto a la regulación y promoción de las microfinanzas (Grandes, 2014). En el año 2007, FONCAP pasa al Ministerio de Economía y Producción de la Nación con la creación de la CO.NA.MI, que es creada como parte del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (Grandes, 2014).

La incorporación de estas políticas públicas se da en el contexto de un creciente interés por la Economía Social y Solidaria como forma de garantizar la inclusión de población excedente a las necesidades del capital, en Argentina después de la crisis económica y política del 2001 y particularmente en el marco del gobierno de Néstor Kirchner en el año 2003.

Ley Nacional de Microcrédito y la CO.NA.MI

La Ley Nacional 26.117 de *Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social* es promulgada y sancionada en el año 2006. Su objetivo es dar “promoción y regulación del microcrédito, a fin de estimular el desarrollo integral de las personas, los grupos de escasos recursos y el fortalecimiento institucional de organizaciones no lucrativas de la sociedad civil que colaboran en el cumplimiento de las políticas sociales”. (Grandes, 2014, p.120)

Esta ley dispone la creación del Programa de Promoción del Microcrédito, una Comisión Nacional de Microcrédito (CONAMI) en el ámbito del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación y el Registro Nacional de Instituciones de Microcrédito (Grandes, 2014). Así mismo establece la creación de un fondo inicial de 100 millones de pesos que se otorgarían eventualmente a ONG's ejecutoras del programa, que también serían subsidiadas con el 30% del total de fondos que recibieran. 21 legislaciones provinciales se adhieren a la Ley de microcrédito. De dicha ley solo se reglamentan menos de la mitad de los artículos incorporados.

Para el financiamiento del programa se recurrió a un fondo denominado “Fondo Nacional de Promoción del Microcrédito”, cuyos recursos provienen de las asignaciones presupuestarias de administración nacional como herencias, donaciones o fondos de agencias públicas o privadas de cooperación. No obstante, los recursos asignados en dicho proyecto son no reembolsables. Es decir, que los mismos subsidian total o parcialmente las tasas de interés, y financian parte de los gastos operativos y la asistencia técnica necesaria para las IMFs. Esto lo diferencia fundamentalmente de los fondos FONCAP, los cuales son reembolsables. Mientras la institución siga entregando microcréditos con fondos CO.NA.MI., estos no se devuelven y tampoco implica el pago de una tasa de interés para las Organizaciones Ejecutoras.

En 2017 se lanza la ENIF (Estrategia Nacional de Inclusión Financiera), redefinida en el 2020, cuyo objetivo es la promoción del acceso de todos los sectores sociales, a servicios y productos financieros regulados. En el documento de presentación de la ENIF, se hace hincapié en la diferencia geográfica de acceso al mercado financiero, en especial el NEA y NOA. Cabe notar que esta misma política, en concordancia con la tendencia internacional de expandir el foco del microcrédito a todo tipo de productos financieros, impulsando lo que se denomina educación financiera como parte del concepto de inclusión, es sostenida por gobiernos nacionales de distintas orientaciones, como el de Mauricio Macri desde el 2015 hasta el 2019, de clara raigambre neoliberal, y el de Alberto Fernández, desde el año 2019 hasta la actualidad, de centroizquierda.

Según el documento de RADIM³ para Junio del 2019, entre las 45 instituciones de microfinanzas y 158 programas de microcrédito de inclusión social de CONAMI que brindan información voluntariamente a dicha la red, la cartera bruta total de fondos correspondía a \$3.126.118.636, equivalente a U\$S 71.864.796,23, con un total de 98.397 prestatarios activos; lo que indica la importancia que ha adquirido el sector en los últimos años, aunque ciertos economistas siguen considerando que el desarrollo de las microfinanzas en la Argentina es incipiente (Grandes, 2014).

Microfinanzas en Jujuy

En la provincia no se encuentran estudios académicos destinados a identificar la presencia temporal y despliegue espacial de las instituciones microfinancieras en su conjunto, así como tampoco respecto a otras características propias del sector. Uno de los intentos más significativos por captar la oferta crediticia y microcrediticia en Jujuy corresponden a Ljungberg Nieto y Ontivero Balangero (2012) en el que compararon operatorias crediticias de instituciones que trabajan con créditos (sector privado, sector público, ONG's, las denominadas "cuevas", etc.) respecto a la accesibilidad, demora en la tramitación y costo efectivo para lo que consideran Nano, Micro y Pequeñas Empresas.

Entre las experiencias con fondos provinciales para el impulso de las microfinanzas, una de las primeras de las que se tiene registro es una serie de políticas municipales destinadas a contener a una gran cantidad de personas que quedaron desempleadas después de la privatización de Altos Hornos Zapla en Palpalá entre 1991 y 1992. Esta experiencia se mencionó en el capítulo anterior.

³ **RADIM (Red Argentina de Instituciones de Microcrédito)** se constituye como una red de instituciones de microfinanzas *autosustentables* en el 2007. Busca nuclear a las mismas y representarlas ante organismos públicos y privados para promover su fortalecimiento, como así también obtener información estadística a partir de los datos que las mismas microfinancieras proporcionen a la red. Hoy en día nuclean alrededor de 20 instituciones (Canal 22, 2022).

Luego, en el 2017 el gobierno provincial de Gerardo Morales, que desde el inicio de su mandato manifestó un fuerte interés por lo que denomina Economía Popular como parte de las políticas económicas impulsadas por su gobierno⁴, lanzó un programa de convenios con consorcios municipales en distintas localidades en el marco del Programa Provincial Descentralizado de Fortalecimiento de la Economía Popular, para ofrecer microcréditos a emprendedores locales, además de capacitación para los futuros asesores de crédito y acompañamiento en las operatorias. Las localidades impactadas fueron El Talar, Humahuaca, Libertador General San Martín, Palma Sola, Palpalá, San Pedro y San Salvador de Jujuy y otras cuatro comisiones municipales. Según el secretario de Economía Social provincial, Rubén Daza, los microcréditos se entregarían con garantía solidaria y cada emprendedor tendría un seguimiento personalizado. (Secretaría de comunicación y Gobierno Abierto, 5 de mayo de 2017).

En 2018 se establece el PROSEP (Programa para el desarrollo Económico y Social de los emprendedores de la Economía Popular) cuya finalidad es “*instalar la cultura del crédito mediante un proceso gradual de inclusión financiera*” (Secretaría de comunicación y Gobierno Abierto, 21 de diciembre de 2020).

Luego de la pandemia, el gobierno provincial establece una serie de políticas destinadas a reactivar la economía local y apoyar a los emprendedores que no pudieron trabajar por el confinamiento, a través de distintas líneas de crédito, cuyas operatorias eran llevadas a cabo por los mismos organismos públicos, como el Ministerio de Desarrollo Económico y Producción.

Por otro lado, la Secretaría de Economía Social ha sostenido con fondos para créditos y gastos operativos, y en algunos casos lo sigue haciendo, a ONGs provinciales como Fundación Mallku andina, Asociación de ayuda a emprendedores de Puna, Quebrada y Valles y la Cooperadora del Centro de Salud de Coronel Arias, organización que es tomada en este trabajo (Daza, Rubén. Comunicación Personal).

Jujuy también presenta otras organizaciones que trabajan con fondos CO.NA.MI: entre las que figuran en la página de esta institución, para el año 2020, son: Cooperativa de Trabajo Punha Ltda (Abra Pampa), Cooperativa Agropecuaria y Artesanal Unión Quebrada y Valles Ltda Cauqueva (Huacalera), Asociación de Pequeños Productores Aborígenes de la Puna (La Quiaca) y Fundación Forjando Futuro (San Salvador de Jujuy). (Subsecretaría de Servicios y País Digital, s.f.c)

En la provincia una de las instituciones microfinancieras más conocidas e importantes es Pro mujer, ONG fundada en 1990 en Bolivia y que actualmente cuenta con sucursales también en México y Nicaragua. Pro mujer declara haber entregado hasta 4, 4 millones de dólares en

⁴ En concordancia con lo expresado en párrafos anteriores, el gobierno de Gerardo Morales, uno de los dirigentes más importantes del radicalismo nacional y provincial, con una orientación claramente opositora a la del presidente Alfredo Fernández y el kirchnerismo, respecto a las microfinanzas impulsa políticas similares.

créditos e impactado en más de 2 millones de mujeres en los países en los que opera.
(Promujer, s.f.)

PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS

Cooperadora del Centro de Salud de Coronel Arias

La historia de la cooperadora empieza en la década del 90 según el documento inédito *Nuestra Historia*, ante la crisis social derivada de políticas públicas de corte neoliberal de esos años. El disparador de la búsqueda de soluciones fue la situación presupuestaria de todo el sistema sanitario y al CAP (Centro de Atención Primaria) en particular, que impedía sostener la prestación de los servicios médicos que se venían trabajando.

La persona que empieza con este proyecto de aunar esfuerzos entre la comunidad vecinal del barrio aledaño y el personal de salud del CAP es la Licenciada Vilma León en primer lugar, quien como menciona el documento, tenía contacto directo con los integrantes de las familias del barrio que veían vulnerados sus derechos sociales, a la alimentación y el trabajo.

El 15 de febrero de 1993, se firma la constitución de la Cooperadora del Centro de Salud, con el fin de brindar atenciones de profesionales médicos a través de la recaudación de un bono contribución y otras actividades.

En el 2004 el Ministerio de Bienestar Social prohíbe la venta de bonos contribución, por lo que la cooperadora debe replantearse sus estrategias de obtención de fondos para sostener sus actividades. Esto les impidió seguir financiando los servicios médicos que no estaban contemplados en el presupuesto del CAP, lo que también permitió un replanteo de la mirada desde la cual sostenían su accionar con la comunidad. Se consensua empezar a trabajar la problemática social desde *una concepción integral de salud, y de exclusión social*, entendiéndola como:

“Todo aquello que nos priva de nuestros derechos, de igualdad de oportunidades en la salud, educación, trabajo, seguridad y especialmente en preservar la integridad de nuestras familias que hoy se encuentran destruidas” (Red de organizaciones e instituciones de trabajo solidario de Coronel Arias, s.f.)

Desde esta perspectiva, se propusieron fortalecer las actividades que estaban dirigidas a los menores y que ya se venían haciendo desde el Comedor Francisco Horvath (de la parroquia San Lucas) desde 1989 y las Copas de Leche en los Centros de Salud de Coronel Arias y Finca Scaro. El acompañamiento que se empieza a brindar desde el 2004 tiene como base la idea de abordar las problemáticas que se visualizaban en los niños y niñas de los comedores, a través de talleres complementarios educativos y de lectura con trabajo voluntario a cargo de docentes y alumnos del Colegio Nacional N° 1.

En el año 2005 se establece la *Red de Organizaciones e Instituciones de trabajo Solidario Coronel Arias*, que aunaba el esfuerzo de distintas instituciones comunitarias y trabajo voluntario que incluía: centros vecinales del barrio, copas de leche, una cooperativa de trabajo, grupos religiosos, el comedor Padre Francisco Horvath, Caritas Parroquiales y la Asociación “Manos Solidarias”. El objetivo declarado de la Red era: “*Generar estrategias innovadoras que*

contrarresten los procesos de exclusión social que vulneran a las familias de nuestra comunidad, desde un abordaje integral y mirada transformadora”.

La Cooperadora se convirtió entonces en la representante legal que permitía la obtención de recursos estatales a través de la presentación de diferentes tipos de proyectos sociales.

En el planteo de los objetivos de la organización no se mencionan delineamientos ni identidades políticas definidas. Por el contrario, entre los miembros activos de la organización conviven distintas posturas políticas, muchas veces contradictorias. Sin embargo, el contexto social, político y económico va a ir marcando límites y posibilidades a la organización, ya que en última instancia su capacidad de intervención en los grupos sociales con los que trabaja está determinada por el gobierno de turno, nacional o provincial. Es por esto que, ante las distintas experiencias de falta de fondos por cambios de partido político en los gobiernos (como pasó con la CO.NA.MI con la asunción del presidente Mauricio Macri en 2015, que suspendió la asignación de fondos desde esta institución hasta el 2017, por ejemplo) se fue acordando, como objetivo a largo de plazo de la organización, la necesidad de lograr la autosustentabilidad de la misma.

Área de trabajo de la red

En el marco de esta red de trabajo solidario, el área de trabajo se constituyó en el año 2007 con el objetivo de:

“Contribuir, desde la perspectiva de la Economía Social y Solidaria, a la construcción de estrategias para la inclusión social de las familias en situación de vulnerabilidad socio-económica y laboral, potenciando procesos de empoderamiento personal y colectivo que los constituyan como actores protagónicos de su realidad y de la comunidad.” (Red de organizaciones e instituciones de trabajo solidario de Coronel Arias, s.f.)

Esta área de la organización se va a vincular con distintos actores en el ámbito de las microfinanzas nacionales y provinciales. Particularmente la CO.NA.MI, FONCAP S.A. y la Secretaría de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Económico y Producción de la Provincia de Jujuy. Sin embargo, la vinculación con la CO.NA.MI fue la más sostenida en el tiempo y de la que toma, en primera instancia, su metodología y sugerencias, aunque también adaptándolas a las experiencias y grupos sociales con los que trabaja la organización. Por otro lado, los lineamientos y recomendaciones de la CO.NA.MI también van a ir mutando con el tiempo.

Vinculación con CO.NA.MI

Desde el área de trabajo de la organización, empieza la vinculación en el año 2007 con la Comisión Nacional de Microcrédito (CO.NA.MI.). La Cooperadora inicia este recorrido primero como Organización Ejecutora (O.E.), dotada de un fondo particular para la entrega de

microcréditos. En el 2012 se constituye como Organización Administradora (O.A.), dedicada a coordinar la entrega de fondos propios, pero también a coordinar otras tres organizaciones cada una con sus fondos particulares: Cooperadora Santa Rita Mariano Moreno, Foro Comunitario de Chijra y ASEDIP (Asociación de Educadores de Palpalá). El proyecto del *Banquito* (como lo denomina hasta el día de hoy la gente que participa del programa) era

“Buscar promover una economía solidaria y popular recuperando y fortaleciendo valores que permitan una auténtica transformación social, tales como la solidaridad, la confianza mutua, la responsabilidad y la honestidad.”

En ese momento, la Cooperadora constituida como O.A. llegó a nuclear 500 emprendedores de San Salvador de Jujuy y Palpalá.

En 2015, la CO.NA.MI. dejó de mandar fondos para repartirlos en microcréditos, y en consecuencia tampoco mandaba fondos para gastos operativos y para el pago de becas a los promotores de crédito. A partir de este momento y hasta el 2017 se trabajaron fondos para créditos asignados años anteriores y adicionalmente, se concretaron las vinculaciones con FONCAP S.A. la Secretaría de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Económico y Producción de la Provincia de Jujuy, como se detallará más adelante.

Esta situación condujo a que las O.E. dejaran de entregar microcréditos. La cooperadora, en cambio, logró subsistir con fondos propios para gastos operativos que eran destinados al desarrollo del programa, muchas veces con dinero que ponían los mismos integrantes para poder realizar las tareas correspondientes. Una de las prerrogativas de la cooperadora fue no perjudicar a los emprendedores que venían siendo integrantes del programa y que contaban con los microcréditos para sus actividades.

En enero del año 2017 se aprueba nuevamente una operatoria CO.NA.MI, con los fondos disponibles para microcréditos y fondos para gastos operativos. Estos fondos tenían que ser ubicados y rendidos desde enero a junio. En esta oportunidad, al estar desvinculadas y desactivadas las otras O.E. se tomó como estrategia captar emprendedores con buena trayectoria crediticia de las mismas para cumplir con los plazos estipulados. Dos de los casos tomados en este trabajo corresponden a estas emprendedoras. El garantizar en mayor medida la confiabilidad de los emprendedores es necesario ya que la CONAMI también evalúa la cantidad de mora de cada institución (la cantidad de fondos ubicados en emprendimientos que no se han logrado recuperar por falta de pago del emprendedor).

En el 2019 llega el último desembolso que tuvo la organización respecto a la CO.NA.MI aproximadamente a mitad de año. Esta operatoria fue la más grande en la historia de la organización hasta ese momento, por la cantidad de fondos recibidos. Por lo tanto, la dinámica y complejidad de la operatoria también fue mayor.

A continuación, se describe en qué consiste una operatoria de CO.NA.MI, como así también a qué se denomina periodo de descalce. La cooperadora empezó trabajando con *garantía grupal*

solidaria y luego se incorporó la figura del *garante solidario* con las operatorias de fondos FONCAP.

Garantía Grupal

La garantía grupal solidaria está basada en la metodología del Grameen Bank de Muhammad Yunus. Ésta implica que un grupo de personas se organiza para que cada uno de los participantes obtenga un crédito, pero el grupo es garante de la totalidad de los mismos. Esto, idealmente, implica que, si uno de los miembros no devuelve el crédito, los demás deben hacerse responsables por dicho monto. En el caso de que quede impago, tanto el deudor directo como los miembros restantes del grupo solidario quedan en situación de morosidad frente a la organización. Para ciertos autores, esta metodología fue el gran descubrimiento de Yunus, ya que actúa como filtro; el trabajo que normalmente haría una financiera normal de investigar los antecedentes crediticios de la persona que solicita el crédito lo hacen las personas entre sí, ya que no formarían grupo con personas que no conocen, y que por lo tanto sería un riesgo para ellos quedar como deudores ante la falta de pago.

Garante Solidario

El garante *activo* (con recibo de sueldo) empezó a incorporarse con fondos de FONCAP. Cabe aclarar que la gestión de cada fondo se hacía con equipos distintos y por lo tanto distintas estrategias de ubicación de los fondos como de recupero de los mismos. Los fondos FONCAP se gestionaban con el objetivo principal de que el recupero sea lo más parecido a la totalidad, y se privilegiaban a los emprendedores conocidos que una y otra vez renovaban su crédito. Muy pocas veces se incorporaban emprendedores nuevos.

Con la aprobación en el 2017 del proyecto, por primera vez el equipo de gestión del banquito decide implementar esta metodología para poder abarcar más emprendedores que no contaban con la constitución de grupos solidarios.

Operatoria CO.NA.MI

Una operatoria de la CO.NA.MI. es un proyecto de entrega de créditos que consiste en la aprobación de determinado monto de dinero para la entrega de microcréditos, así como para gastos en actividades operativas. En el proyecto, la organización se compromete a ubicar el fondo en determinado tiempo y teniendo en cuenta otro tipo de consideraciones como el tipo y la cantidad de emprendedores, el monto de los microcréditos y la zona geográfica abarcada., Una vez que se reciben los fondos para créditos la organización se pone en movimiento para ubicarlos. Esto implica, primero, campañas de difusión, que siempre empiezan por comentar a los emprendedores que se encuentran en ese momento en la organización y que logran mantener una buena dinámica de devolución para que sean ellos los que, no solo ayuden en la

difusión, sino que recomienden a personas que saben que puedan tener una participación exitosa en el programa (que logren devolver el microcrédito en tiempo y forma).

Si el procedimiento anterior no alcanza para ubicar los fondos, es necesario hacer convocatorias *abiertas*, pero que también implican un mayor riesgo para la organización porque por lo general acuden personas de las que no se tienen referencias directas. Estas campañas se hacen a través de reparto de folletos en ferias, plazas y centros vecinales de barrios, avenidas comerciales de la ciudad.

A continuación, se detallan las distintas etapas de una operatoria con fondos CO.NA.MI. como fueron llevadas a cabo por la organización más particularmente en las operatorias del 2017 y la del 2019.

Garantía Solidaria

Para entender la complejidad de la operatoria es necesario tener en cuenta el tipo de garantía que se utiliza para los microcréditos en general.

Visitas al emprendimiento

Durante los primeros años de implementación del programa, la cooperadora aplicaba estrictamente la metodología que la CONAMI aconsejaba usar para la ubicación de los créditos. Esta consistía en 7 pasos, durante los cuales, el grupo entero de emprendedores debía juntarse en la casa de cada uno de ellos. En dichas reuniones se informaba al grupo la metodología del programa, y también se pedía información de cada emprendimiento y la economía personal de cada emprendedor. Se llamaba los 7 pasos porque, en un principio, los grupos solidarios estaban formados por entre 5 y 7 integrantes, por lo que la visita a cada casa de cada emprendedor implicaba de 5 a 7 visitas. Si un emprendedor faltaba en alguna ocasión, esa visita no contaba.

La misma dificultad del procedimiento de obtención de créditos, en la metodología Grameen, es un filtro, ya que sólo consiguen llegar hasta el final las personas que realmente están interesadas en la obtención del mismo. Durante este proceso, el promotor de crédito, que acompañaba cada uno de los pasos, va recabando información acerca de los solicitantes, respecto no solo al proyecto que presentan, sino de su responsabilidad en el cumplimiento de las citas y las actividades propuestas en cada una.

En esta época se otorgaban microcréditos a personas que querían iniciar un emprendimiento. Con el tiempo, la CONAMI restringió esta posibilidad ya que no se obtuvieron buenos resultados en cuanto al recupero de los fondos. Es así que, a partir de la operatoria 2017, la cooperadora estableció que uno de los requisitos para la solicitud del crédito es que el emprendimiento esté en funcionamiento. No se podían solicitar microcréditos para iniciar una actividad desde cero.

En apartados posteriores, se describe el proceso de entrega de microcréditos más detalladamente.

La metodología de los 7 pasos fue dejada de lado paulatinamente por los promotores de crédito, por su dificultad, el alto costo y el gran esfuerzo que implicaba de parte tanto de la institución como de los solicitantes. Sin embargo, el proceso de las visitas a los emprendimientos y las casas particulares de cada emprendedor, cuando se trata de grupos solidarios, sigue siendo un paso ineludible. Uno de los requisitos es que todos los miembros del grupo conozcan la casa y el emprendimiento de los otros, con el fin de que el cobro de las cuotas primero la garanticen entre ellos, sin tener que mediar la organización en primera instancia. Así, si existe algún tipo de dificultad, un miembro del grupo puede recurrir al compañero en busca de ayuda.

El promotor o promotora hace un registro fotográfico de los emprendimientos, que luego acompañará a la presentación que hace en el comité de crédito. Durante las visitas se llena una carpeta de proyecto con datos personales del emprendedor y su familia; datos principales como nombre, dirección, contacto, composición familiar, con quiénes convive. Existe un apartado en forma de tabla, en la que se ubican los gastos y entradas de la economía familiar. En gastos encontramos alimentación, alquiler, gastos varios, indumentaria, etc. Mientras que en los ingresos aparecen ítems como salario, planes sociales, ayuda de familiares, asignación universal por hijo, jubilaciones, pensiones y también la ganancia mensual del emprendimiento (lo que necesariamente implica que el emprendimiento está en funcionamiento). Todos estos ítems tienen un lugar para poner el monto que representan en pesos \$. Más adelante, se verá en detalle los montos declarados para estos ítems y sus promedios entre carpetas de proyecto a las cuales se pudo tener acceso, expresados en gráficos.

Tal vez, la parte más importante y en la que más se hace hincapié durante el llenado de la carpeta es el análisis de la economía del emprendimiento. Para esto se tiene en cuenta el lugar donde se desarrolla, quiénes trabajan en el mismo, si se les paga un salario, si son familiares, las horas de trabajo tanto de los dueños como de los posibles empleados o ayudantes sin pago, la competitividad que puedan llegar a tener sus emprendimientos, las formas de venta, etc. Luego, se llena una tabla en la que se intenta registrar todas las ventas o servicios que brinda el emprendedor por un mes, junto a los gastos que representa el desarrollo de la actividad (gastos fijos y variables). Esto permite obtener la Ganancia Mensual del emprendimiento durante un mes.

En el apartado siguiente, el emprendedor debe aclarar cuál será la inversión, en el mejor de los casos, un presupuesto de lo que desea comprar o invertir. Debe agregar cuál es el monto del microcrédito que solicita, en cuántas cuotas y se aclara en la carpeta cuál será el interés y cuál es el monto final que paga el emprendedor. El promotor debe calcular la capacidad de ahorro del emprendedor, restando a los ingresos (incluyendo la ganancia mensual), los gastos mensuales y las cuotas del crédito que correspondan a un mes (en general dos cuotas ya que se trata de pagos quincenales).

En la última página se encuentra un espacio para la firma de cada integrante del grupo (cada carpeta de proyecto debe tener las firmas de todos los integrantes) o del emprendedor y de su garante. Si este es el caso, el garante debe presentar recibo de sueldo.

Los otros requisitos consisten en fotocopia de DNI del/los emprendedor/es y garante, si corresponde, factura de servicio o certificado de residencia.

Evaluación de las carpetas de proyecto

La evaluación se hace en un comité de crédito en el que participan todos los integrantes de la cooperadora vinculados al área de economía social, con eventual participación de otros integrantes, como aquellos que integran el área de copa de leche o comedores. Durante este proceso, en el que no participa el emprendedor, el promotor es el encargado de exponer un power point con los datos principales de las carpetas de proyecto (en general, los numéricos) y las fotos, junto a una descripción oral del emprendedor, su emprendimiento y la opinión personal que tiene respecto a ellos. Los miembros del comité deciden a mano alzada, y se puede posponer la decisión si se considera que falta información significativa para la aprobación del crédito.

Recrédito

Si bien las evaluaciones de las solicitudes de emprendedores nuevos es exhaustiva, la solicitud de recréditos también debe ser aprobada en comité previa exposición de carpeta de proyecto y fotos actualizadas del emprendimiento. En este caso se tiene en cuenta, en primera instancia, la responsabilidad en el pago de las cuotas del crédito anterior, pero también se comenta cuál fue la inversión que se hizo y el avance en el emprendimiento.

Entrega de Créditos

Una vez que las carpetas de proyecto han sido aprobadas, se organiza con el/los emprendedor/es el día de entrega del dinero y firma de contratos. Ese día el emprendedor también recibe el cronograma de pagos de los créditos, y algunos promotores hacen una pequeña charla respecto a la responsabilidad y compromiso que están adquiriendo junto al dinero.

Vida de Centro

La vida de centro es considerada por los miembros de la organización como el corazón del programa, porque es un espacio de encuentro entre los distintos emprendedores y promotores de créditos. Estos encuentros coinciden con el día de pago de las cuotas, así como con la

entrega de créditos nuevos o recréditos. Desde la organización se intenta brindar a los emprendedores distintos tipos de capacitaciones relacionadas con herramientas de autogestión, así como un espacio de dispersión y celebración de fechas especiales, como el día de la madre o del padre, navidad, etc.

Con el tiempo, y con la adquisición de mayores fondos para entrega de créditos, particularmente a partir de la operatoria 2017, este espacio fue perdiendo la centralidad que tenía al comienzo.

Fin de la operatoria

El proceso de rendición se hace complejo porque no solamente se rinde cuentas respecto a cada microcrédito entregado con fondos de esa operatoria, sino también se realiza un informe escrito detallando el desarrollo de la operatoria durante todo el año, así como la rendición de comprobantes de gastos operativos.

Periodo de Descalce

El periodo de descalce es utilizado por la organización para especificar un periodo de tiempo en el que no se están recibiendo fondos nuevos de la CO.NA.MI en el marco de una operatoria, lo que implica que la organización siga utilizando los fondos de operatorias anteriores, que no se devuelven a CO.NA.MI. mientras se sigan utilizando para la entrega de microcréditos.

Vinculación con FONCAP S.A.

A finales del 2014, miembros de la organización deciden solicitar fondos a FONCAP S.A. para la entrega de microcréditos. A partir de este momento, hasta que se decide su desvinculación con dicha organización en el año 2018, se van a conformar dos grupos distintos de promotores de créditos, así como de emprendedores. En este año, los miembros del equipo FONCAP deciden desvincularse de la organización y armar la propia, orientada también a la entrega de microcréditos.

Los fondos que FONCAP cede a las instituciones microfinancieras tienen carácter de créditos, por el que cobran intereses. Por otro lado, las organizaciones no reciben fondos para gastos operativos, por lo que se espera que la tasa de interés cobrada al emprendedor logre cubrir estos gastos y la tasa de interés que cobra FONCAP.

El equipo que se encargó de la gestión de fondos FONCAP decidió incursionar con la garantía individual con garante solidario con recibo de sueldo. Este tipo de garantía, luego, será considerada para la operatoria del 2017 de CO.NA.MI. por haber demostrado ser efectiva en cuanto a la devolución de los créditos.

Cuando la organización decide desvincularse de FONCAP transcurre aproximadamente un año durante el proceso de devolución de los fondos, ya que se fueron devolviendo en la medida en la que los emprendedores iban pagando sus cuotas. Los que habían formado parte de ese proyecto fueron incorporados a la cartera de emprendedores de CO.NA.MI.

Vinculación con la Secretaría de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Económico y Producción de la Provincia de Jujuy

A principios del 2018 también se incursiona con fondos de la Secretaría de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Económico y Producción de la Provincia de Jujuy.

Estos adquieren una dinámica muy parecida a los fondos CO.NA.MI. con la única salvedad de que los fondos cedidos para gastos operativos son para gastos básicos.

La organización logró que aprobaran la rendición de dicha operatoria a mediados del 2018 y siguió gestionando los fondos hasta la actualidad.

Cambios en el tiempo de las características de las operatorias de microcrédito.

A continuación, se presenta un resumen de los cambios respecto a la dinámica de las gestiones de los distintos fondos que tuvo la organización a lo largo del tiempo:

- **Diversificación de Fondos:** la Cooperadora incursiona con dos organismos facilitadores de fondos distintos a la CO.NA.MI. En el año 2015 (que concuerda con el *periodo de descalce*, es decir, un periodo en la que no se reciben fondos CO.NA.MI) accede a fondos FONCAP y en el 2018 a fondos de la Secretaría de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Económico y Producción de la Provincia de Jujuy. Cabe destacar que las operatorias en el marco de cada tipo de fondo son distintas, ya que los organismos que ceden los mismos exigen distintos tipos de condiciones. Por ejemplo, FONCAP otorga fondos considerados créditos a las organizaciones, lo que implica el pago de una tasa de interés para la organización microfinanciera. Por esta razón, la tasa de interés que la misma cobra a los emprendedores se espera que cubra los costos de la operatoria íntegramente. CO.NA.MI, en cambio, no solo no cobra interés por los fondos que presta a las organizaciones, sino que aprueba una cantidad de fondos para gastos operativos, que se calculan en función de un porcentaje respecto a los fondos para microcréditos. Por esta razón, la CO.NA.MI espera que la tasa de interés sea mucho más baja para los emprendedores, ya que la misma está subsidiada. La SEP, por su parte, también concede fondos para gastos operativos, pero cubren solo gastos operativos básicos como el transporte, por lo que también espera que la organización microfinanciera solvete sus gastos con la tasa de interés cobrada a los emprendedores por la organización.

A partir de la incursión con estos nuevos actores, y también por la demanda y necesidad manifestada por los emprendedores de continuar con la adquisición de microcréditos, la Cooperativa fue mutando su forma de entender el proceso de entrega de microcréditos, desde una mirada abocada a brindar un servicio a la comunidad de manera exclusivamente voluntaria, a otra perspectiva en la que se busca fortalecer la institución, buscando alternativas ante la falta de un apoyo estatal continuo para ejercer esta actividad. Esto conlleva necesariamente a subir la tasa de interés.

- **Ampliación del tipo de garantía solidaria:** la Cooperadora solicita fondos a FONCAP y una parte del equipo decide incursionar en la garantía con garante solidario denominado *activo*, es decir, con trabajo en relación de dependencia. Con estos fondos se empezó a entregar créditos un poco más altos, y por lo tanto, se empezó a incursionar con otro tipo de emprendedor con dinámicas económicas un poco más complejas y que podían, por un lado acceder a un pariente o conocido con recibo de sueldo (en los grupos más vulnerables esto es muy difícil) y por otro lado, personas que puedan asumir la devolución de las cuotas que se hacen más altas.
- **Aumento de fondos y simplificación de la evaluación de solicitudes de microcréditos:** con el transcurso del tiempo, la institución fue teniendo más fondos para ubicar y aumentando su cartera de emprendedores. Es así que, ante la necesidad de ubicar los fondos aprobados con mayor rapidez, se hizo necesario simplificar el proceso mediante el cual se evalúan las carpetas de proyecto. Es por esto que se abandona paulatinamente la metodología de los 7 pasos iniciales (ardua y larga) a partir de la operatoria del 2017, y se aplica un tipo de evaluación que hace más hincapié en la evaluación económica del emprendimiento, es decir en su capacidad económica de devolución del microcrédito a través del llenado de la carpeta de proyecto.

Caracterización de participantes del programa del año 2019. Análisis de Carpetas de Proyecto.

Las trayectorias económicas de los emprendedores tomados en este trabajo corresponden a tres casos que participaron en la organización durante el año 2019 como beneficiarios del programa, particularmente con fondos CO.NA.MI. Ani y Juli habían participado en el banquito de Moreno. Quedaron desvinculadas del programa cuando las sucursales cerraron por falta de fondos y fueron ingresadas al programa de nuevo en el 2017, por su buena trayectoria crediticia. Javier ingresa (por recomendación de Ani) con un grupo, primero a fines del 2018, y luego con un garante solidario. Los tres tienen una participación ininterrumpida en el programa desde que inician en el banquito de Coronel Arias y durante el año 2019,

A continuación, se muestran gráficos referidos a la información de los participantes del programa declarada en carpetas de proyecto. El objetivo es acercarnos a una caracterización de los mismos respecto a sus ingresos declarados, gastos, ganancia del emprendimiento, así como cuántos tienen monotributo, como al tipo de actividad que desarrollan.

Se accedieron a 91 carpetas de proyecto de los 385 créditos y recréditos que se dieron en ese año, de las cuales 59 corresponden a renovaciones y 32 a primer crédito. 51 son del tipo individual con garante y 40 corresponden a participantes que pertenecieron a grupos solidarios.

Las carpetas de renovación tienen menos información respecto a ciertos ítems, como por ejemplo si el emprendimiento es unipersonal o se realiza con ayuda de terceros. De las carpetas llenadas por personas que solicitaban el crédito por primera vez, 23 declaran que su emprendimiento es unipersonal, 2 no declaran nada, 6 declaran recibir ayuda de pareja, madre o hija.

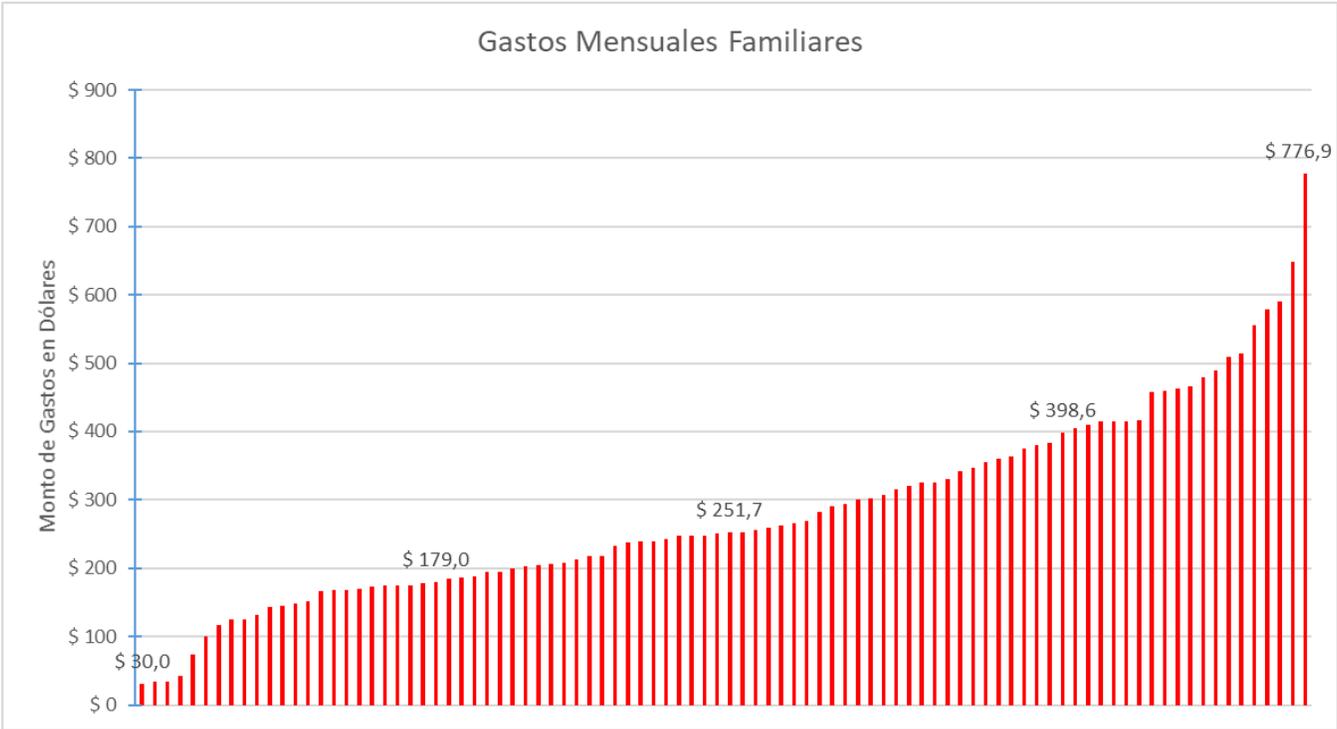
En las carpetas de renovación solo figura el ayudante si este cambio respecto de la participación de terceros en las actividades del emprendimiento de la solicitud del crédito anterior. 13 de las 59 personas que renuevan su crédito declaran recibir ayuda de un tercero. Aquellos solicitantes que reciban ayuda de terceros pero que su situación respecto a este ítem no cambió desde el crédito anterior, no aparecen en los datos obtenidos.

Respecto a los datos cuantitativos, en los gráficos se muestran los valores declarados y luego los promedios en dólar blue, para tener una referencia con los valores actuales. El valor del dólar blue que se maneja es un promedio del valor mínimo y máximo en el año 2019, tomados de una página web⁵.

Los datos declarados pueden estar inflados por dos razones: La primera es la dificultad tanto de emprendedores como de algunos promotores para calcular los Gastos, Ingresos y Capacidad de Ahorro Mensuales, así como los datos numéricos referidos al emprendimiento cuando se trata de actividades económicas completamente imbricadas con dinámicas domésticas. A esto hay que sumarle el hecho de que, en general, los solicitantes no llevan registro de sus ventas, ni de sus gastos tanto personales, familiares, como los gastos que genera la misma actividad que desarrollan. Por otro lado, hay una ligera sospecha entre los promotores y los miembros de la cooperadora de que el solicitante en general tiende a declarar más de lo que gana realmente con el objetivo de mostrar solvencia económica.

⁵ <https://www.cotizacion-dolar.com.ar/dolar-blue-historico-2019.php>

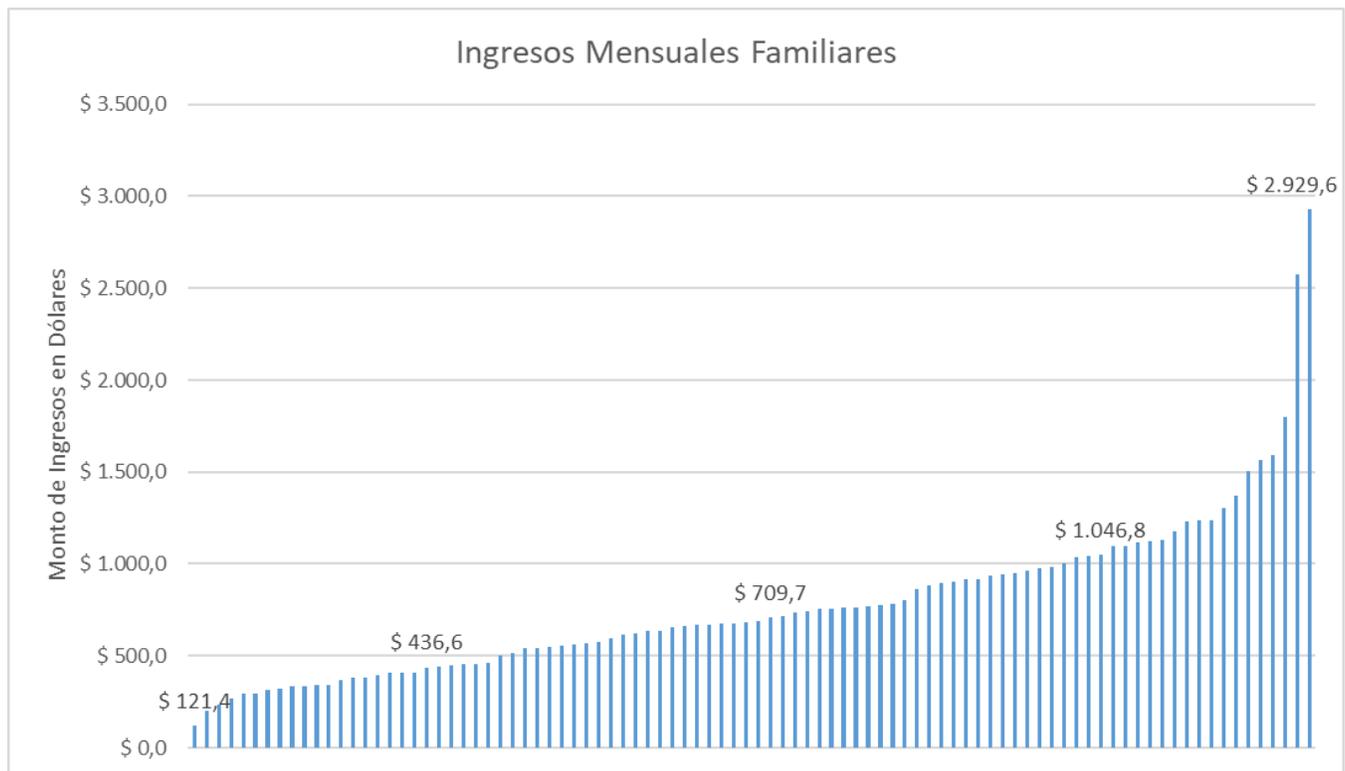
Gastos Familiares Mensuales



El cálculo de los Gastos Familiares Mensuales se saca en la carpeta de proyecto después de declarar los gastos particulares en Alimentos, Transporte, Gas, Teléfono, Servicios Públicos (Luz-Agua), Internet – Canal, Salud, Educación, Vestimenta, Alquiler, Créditos/préstamos/tarjetas, Cigarrillos/Golosinas, Recreación, Otros.

El promedio de Gastos Familiares declarados en carpetas de proyecto corresponde a \$16.510 (273,72 U\$S). El total de gastos más alto declarado es \$38.200 (674,46 U\$S). El más bajo, \$1770 (U\$S 30).

Ingresos Familiares Mensuales



El Ingreso Familiar Mensual se calcula teniendo en cuenta los siguientes ítems: Trabajo en relación de dependencia (sueldo), Planes Sociales, Aporte de pareja/hijos, El propio emprendimiento, Ayuda de familiares, Trabajos Informales, Asignación universal por hijo, Pensión/Jubilación, Ingresos por Alquiler.

El promedio de los Ingresos Familiares Mensuales declarados por los solicitantes de créditos corresponde a \$45942 (U\$S 778,69). El ingreso más alto corresponde a \$172.700 (U\$S 2927,12). El más bajo \$11647 (U\$S 197.41).

29 de los solicitantes declaran tener algún miembro de la familia que tiene una relación salarial informal.

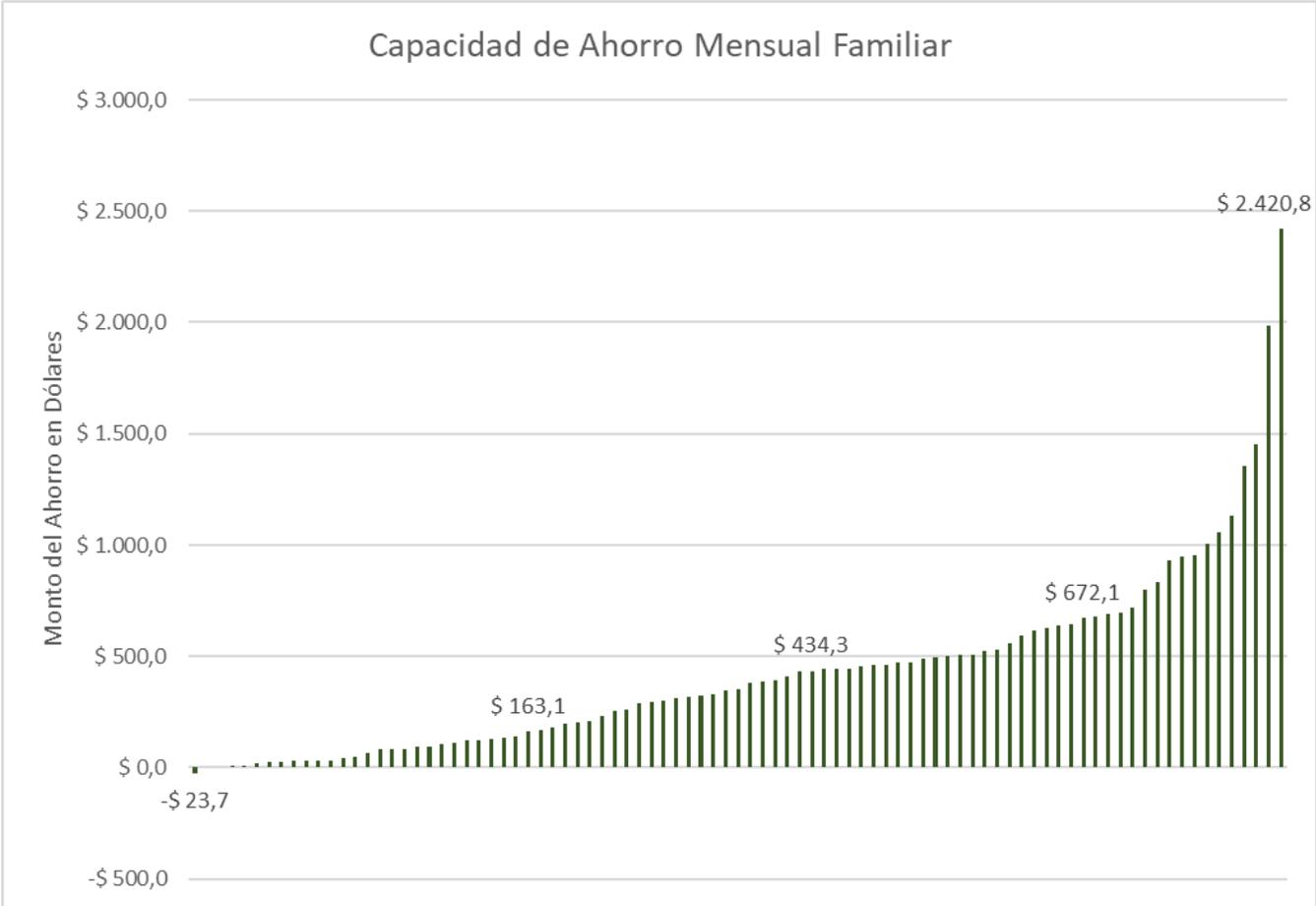
19 de los solicitantes declaran que algún miembro de la familia tiene un trabajo en relación salarial formal.

26 de los solicitantes declaran que algún miembro de la familia cobra la Asignación Universal por Hijo/a.

26 de los solicitantes declaran que algún miembro de la familia cobra Pensión o Jubilación.

50 de los solicitantes declaran recibir ayuda económica de algún familiar.

Capacidad de Ahorro Mensual Familiar



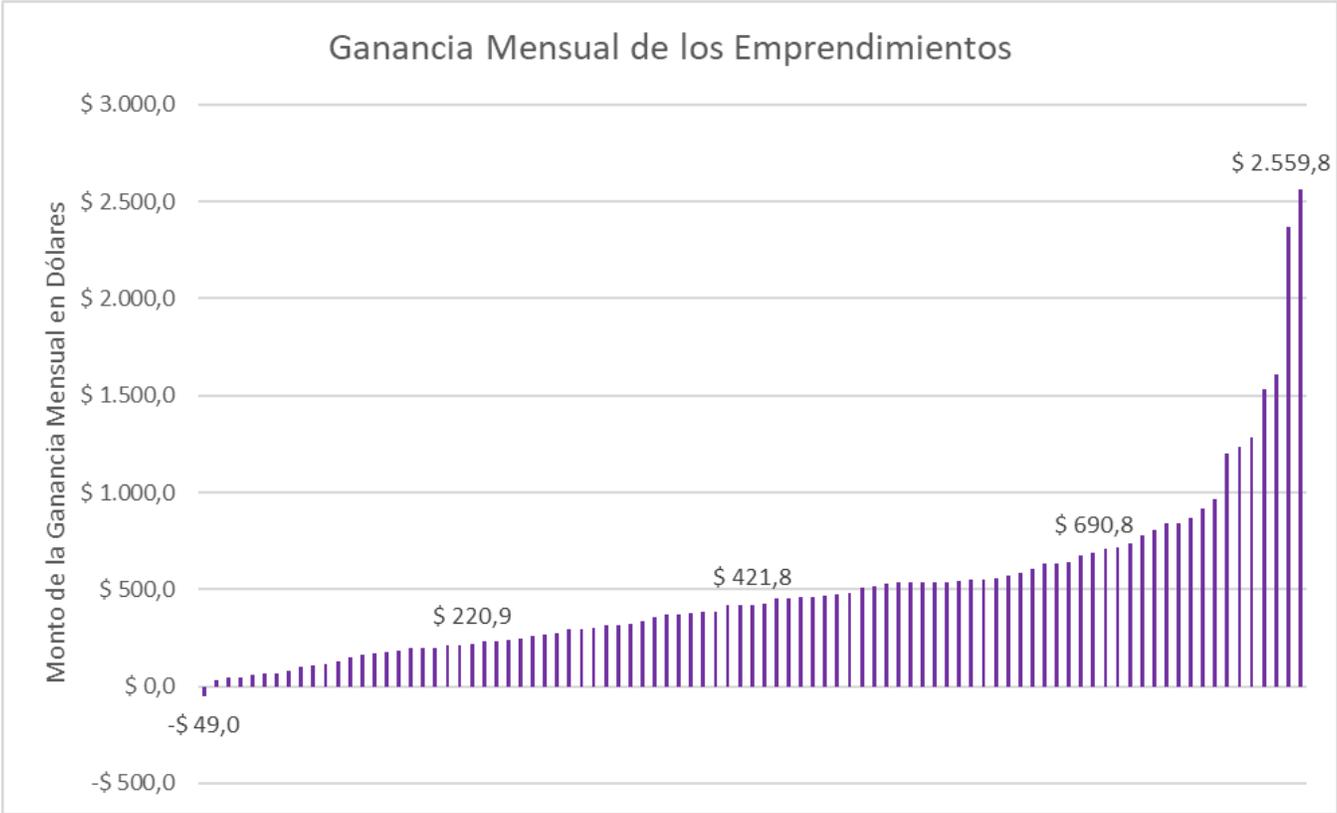
El cálculo de la capacidad de ahorro la hace el promotor, después de restar al Ingreso Familiar Mensual, los Gastos Familiares Mensuales y la cantidad de cuotas que correspondan al mes. Este cálculo se diseñó con el objetivo de poder estimar si el solicitante está en condiciones de asumir el pago de las cuotas del crédito que está solicitando.

El promedio de la Capacidad de Ahorro Mensual es de \$25.188 (U\$S 426). El dato más alto corresponde a \$117.136 (U\$S 1985) y el más bajo corresponde a números negativos -\$.

Montos de los Créditos Solicitados



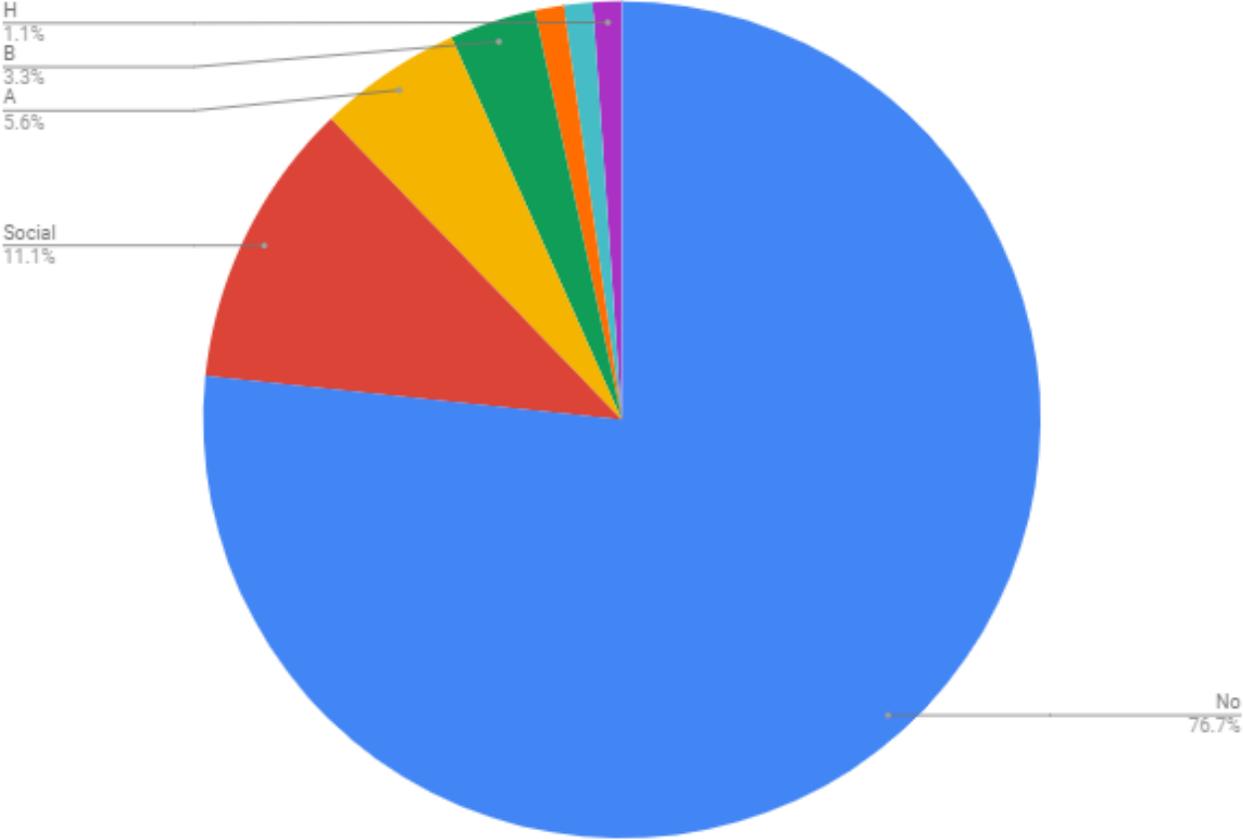
Ganancia Mensual



El promedio de Ganancias Mensuales de los Emprendimientos declaradas es \$29436 (U\$S499,34); la más alta es de \$150.900 (U\$S 2559,8); la más baja es de \$-2888 (U\$S -4,89).

Categoría de Monotributo

Recuento de Monotributo



Respecto a la cantidad de participantes con monotributo, 76% declara no tener monotributo, el 11% tiene monotributo social, el 5,6% categoría A, el 3,3% categoría B y el 1,1 % categoría H.

TRABAJO DE CAMPO

Dinámicas Económicas de los emprendimientos

Reventa de Mercadería

El emprendimiento de Juli consistía y sigue siendo un pequeño negocio de venta de artículos varios, pero principalmente de juguetes para niños. Cuenta con una estructura hecha de metal ubicada en el acceso del área céntrica de San Salvador de Jujuy al barrio Mariano Moreno. Este sector de ventas consiste en una de las veredas que colinda con una avenida doble mano muy transitada en la ciudad. En ella se asientan varias estructuras de metal parecidas a la de Juli y también vendedores ambulantes sin local que asientan sus productos sobre el piso. Estos locales y vendedores ambulantes ofrecen distintos tipos de productos y servicios: venta de comida principalmente, venta de productos de bazar y artículos varios, venta de ropa usada, relojería, zapatería, entre otros.

Juli asiste a este lugar de lunes a sábados, y hace dos turnos por día, a la mañana y a la tarde. Empieza a las 9 y hace un corte en el que vuelve a su casa para comer. Luego del mismo sigue en el negocio hasta la noche. Los domingos asiste a la feria de San Cayetano, en el barrio homónimo. Estuvo en los inicios de la feria, cuando la misma se ubicaba en las estructuras edilicias de una escuela del barrio que quedó a medio construir.

Juli cuenta que durante la semana no tiene muchas ventas en el caracol, sin embargo, los agentes de la municipalidad le exigen el pago de impuestos para habilitarla a vender en la vía pública y que tenga al día el monotributo. Ella tuvo problemas con el pago de los impuestos, y generó una deuda con la municipalidad. Al no poder cancelarla, presentó una nota pidiendo que la eximan del pago de ese impuesto y del dinero que adeuda, explicando su situación de vulnerabilidad. La nota tiene un sello en el que figura un dictamen favorable para su pedido. Juli guarda esta nota en el negocio, para mostrársela a los inspectores en el caso de que pasen pidiendo las constancias de pago de esos impuestos, aunque hace mucho tiempo que no lo hacen, y si no se la aceptan, ella *desaparece* por un tiempo, hasta que dejan de pasar y puede seguir trabajando.

En la feria tiene más ventas, y si no va una compañera feriante que tiene su mismo rubro y que se ubica justo al lado de ella, le va mejor. Sin embargo, el puesto de la feria es mucho más incómodo, aunque tiene todo calculado. Cuenta con un gacebo relativamente nuevo, al cual va cubriendo con diferentes tipos de plásticos y lonas para tratar de conseguir un poco más de sombra, sobre todo a la siesta cuando el sol es más fuerte. Juli monta una estructura de pequeños caños y maderas que se van ensamblando en un orden específico, a los cuales cubre con planchas de cartón o manteles, para formar dos mesas largas que quedan a la altura justa para que niños de poca estatura puedan observar bien todos los productos que ella expone. Cuenta con numerosas cajas de cartón de distintos tipos de productos de almacén, que contienen reposiciones de casi cada uno de los productos que expone en las mesas, o también cuelga de los caños del gacebo con tiras recicladas de distintos materiales, como cordones de

zapatillas. Cada venta la anota en un cuaderno, y lleva un gran fajo de billetes de poco valor para dar cambio cuando es necesario.

Los feriantes se conocen entre ellos, sobre todo los vecinos. Muchos empezaron juntos en la feria, otros se ven en otros lugares de venta. Juli, a pesar de competir en las ventas con su vecina (que además cuenta con una ubicación privilegiada por estar en una esquina) muchas veces queda a cargo del puesto para que la dueña pueda hacer una compra en la feria, o dormir una escasa siesta. Esta señora, según cuenta Juli, tiene el apoyo de sus hijos que la ayudan con el transporte de un gran carro de ruedas, que por su edad, no puede movilizar sola. Esto le permite ir a distintos tipos de ferias, y sobre todo transportar casi tres veces más productos que Juli, lo que hace más llamativo el puesto y deriva en ganarse la atención de los niños.

El transporte de todos los materiales para armar su puesto y la mercadería lo hace con la ayuda de sus hijos (tiene 7, uno fallecido), que cuentan con un vehículo, tipo furgón. Sin embargo, los hijos la buscan temprano, Juli es una de las primeras en levantar el puesto, tarea que le lleva aproximadamente una hora. Empieza a las 7, cuando la temperatura empieza a descender y los vecinos del barrio se animan a salir de sus casas para pasear por la feria o comprar algo para comer. Sin embargo, Juli siempre espera a sus hijos lista, con todo empaquetado para que solo lo carguen en el furgón. Esto le genera pérdidas en las ventas, pero ella prefiere hacerlo de esta forma para no molestar demasiado a sus hijos, ya que la mayoría ya tiene sus propias familias y sus responsabilidades domésticas.

Unidad Doméstica de Juli

Juli tiene 7 hijos, de los cuales uno falleció. Es por esta razón por lo que cobra la pensión por 7 hijos. Los crió sola, sin la ayuda de los padres. Convive con cuatro hijos y dos nietos y es el principal sostén de su familia.

Dos de los hijos con los que convive, ambos solteros, se encuentran en condiciones laborables inestables. Juli menciona estar preocupada sobre todo por la mayor, porque no la veía encaminada. Otro de los hijos con el que Juli convive tiene trabajos esporádicos en el campo, *changas*, pero que no alcanzan salvo para cubrir gastos personales.

En uno de los encuentros con ella mencionó que su hijo se trajo un caballo a su casa. El mantenimiento del animal requería un gran esfuerzo económico de ambos. En esa oportunidad le dijo que ella *no podía ni con ella misma* como para hacerse cargo del mantenimiento de un caballo.

Por las reiteradas charlas con Juli, ambos hijos esperan que ella, en última instancia, se haga cargo de *parar la olla* todos los días. A la noche empieza a cocinar para el otro día, y generalmente hace una cantidad de comida que excede la que ella come.

Sus otros dos hijos con los que convive tienen sus familias y no dependen directamente de ella.

Juli expresó querer escriturar su casa, que está ubicada en un asentamiento en uno de los barrios de San Salvador de Jujuy, para que les quede a sus hijos.

La hija que la ayuda con el traslado a la feria parece ser la que tiene mayor estabilidad económica. Ella es ama de casa y está casada con un minero que trabaja en la provincia de Santa Cruz. Tienen casa propia, que pertenecía a la suegra de la hija de Juli. El marido de la hija compró cada parte de la casa a sus hermanos, después de la muerte de los padres y ahora son propietarios de la misma. Todo esto lo hicieron por consejo de Juli, quién también presionó a su hija para casarse después de quedar embarazada en la adolescencia de su actual marido. Ahora en total tienen 4 hijos. La hija mayor es la que ayuda a Juli con las notas presentadas en la municipalidad y los trámites on line que tiene que realizar. Probablemente estudiará ingeniería fuera de la provincia.

Todos los microcréditos que solicitó Juli a lo largo de su participación en el programa fueron con el objetivo de comprar mercadería para abastecer su negocio y el puesto en la feria. En tres oportunidades la familia de Juli intervino en el banquito. Dos de sus hijos sacaron créditos (en ambos casos no continuaron con el programa) y uno de ellos (gendarme y que por lo tanto tiene recibo de sueldo) ofició de garante cuando su grupo solidario se disolvió y necesitaba sacar un crédito.

Carnicería

Javier tiene una carnicería con anexo de productos de almacén en la avenida principal de un barrio de clase media de la ciudad. El local está bien equipado, con refrigeradores y una heladera exhibidora para la carne, muebles llenos de mercadería y varias heladeras exhibidoras de bebidas.

Al local lo atienden entre él y su pareja, Lauri. Ocasionalmente también participa en la atención la hija de Lauri, Sol, quien fue criada desde que era chica por los dos. Hubo temporadas en las que contrataron informalmente a empleados para que le ayuden con la venta, sobre todo de la carne. Los mismos eran familiares de la pareja.

Pagan alquiler por el local, pero no lograron que el dueño firme un contrato. Esta situación genera un clima de inestabilidad ya que mencionaron la posibilidad de que el dueño del local les diga en cualquier momento que se tienen que ir. También están adheridos al monotributo. Desde que entraron al banquito, Javier, el titular del monotributo y de los microcréditos, es categoría H, una de las más altas para los monotributistas. El primer crédito que sacaron en el banquito era para poder generar ingresos que les permitiera poner al día el pago de los impuestos que genera el monotributo, situación en la que aún hoy se encuentran sin poder solucionar.

Durante las primeras entrevistas en el año 2019, cuando recibieron su primer crédito, demostraron que el negocio mueve mucha plata, aunque ellos no llevan cuentas pormenorizadas de ese movimiento, pero lo intuyen. En algunas oportunidades expresaron que siempre tienen mucho dinero en efectivo, pero lo usan para pagar proveedores e impuestos. Durante el llenado de carpetas de proyecto (solicitud de créditos) se hacía muy difícil tratar de sacar la ganancia mensual. En varias ocasiones la ganancia, si se consideraba sólo la venta de

carne que manifiestan ser su fuerte, no daba números positivos, sino simplemente se anulaba con los gastos; como si vendieran la carne al mismo precio que la compraban. Esta situación era constante en los sucesivos recréditos que solicitaban, lo cual era llamativo y los sorprendía a ellos mismos. Entonces se hacía necesario sumar las ventas de los productos de almacén para poder sacar (en los números) una ganancia que justificara el pago de las cuotas.

Durante la primera visita también mencionaron estar pagando las cuotas de un auto. Esto, para ellos, era un indicador de que al negocio le iba bien, ya que lo podían hacer sin problemas.

La carnicería cuenta con otra desventaja que es la competencia. Está situada entre otras dos carnicerías exactamente al lado. Esta situación tiene la particularidad de que el dueño de esas carnicerías es el mismo padre de Javier, con quien no tiene una buena relación, lo que se desarrollará en detalle más adelante.

En el mismo negocio tienen una cocina y un baño. Durante las entrevistas contaron que hubo periodos en los que vivían en el mismo local. En este momento, viven en la casa del abuelo de Lauri, al que también ayudan porque es una persona mayor, sin embargo, durante la semana viven mucho tiempo en el negocio, donde cocinan y comen, y desde donde también le llevan comida preparada a Sol que se queda en Reyes. Uno de los proyectos que tienen es abrir un negocio en la casa del abuelo para no pagar alquiler.

Las ventas durante la semana son bajas, con poco caudal de personas. Pero hubo dos ocasiones en las que se presenció que ese flujo subía. Durante el sábado a la noche y el domingo al mediodía. El sábado por la venta de bebida (aunque ese día fue excepcional, se había cortado la luz y nos quedamos compartiendo y hablando entre nosotros, con la presencia de una mujer a la que Javier llama mamá, pero aclararon que no lo era) y el domingo por la venta de carne. Ese día, Sol ayudaba en el negocio en la caja, e hizo el comentario de que el negocio *no funcionaría* si no fuera por los domingos.

Las tareas del emprendimiento son: recibir la carne, cortarla y guardarla en las heladeras específicas que tienen para eso, atender a los clientes, cobrar, vender la mercadería y las bebidas, limpiar, pagar a proveedores, acomodar mercadería. En general, Javier se encarga de todo lo relacionado con el tratamiento de la carne. Cuando tenían empleados, también se dedicaban a esto. Si Javier está, Lauri se dedica a todo lo demás (es la única que sabe el precio de la mercadería). En el caso de que Javier no se encuentre, lo que puede pasar por un espacio corto de tiempo, Lauri sabe cortar y vender la carne, pero en este caso necesita de la ayuda de otra persona, que puede ser su hija. En este caso, Sol se encarga de cobrar y pagar proveedores. Ellos no llevan cuentas de las ventas, ni los pagos a vendedores.

Durante los domingos, cuando existe el mayor flujo de personas, existe una relación de amistad y camaradería entre Javier (principalmente) y Lauri, y sus clientes, llegando a hacerse entre todos bromas y preguntas sobre sus familias o trabajos. A unos cuantos clientes les fiaron la carne. La pareja coincide que Javier tiene una habilidad innata para vender, siendo amable y prestando una excelente atención a sus clientes.

En momentos de ventas bajas, los chicos descubrieron que pueden vender carne en una de las localidades del norte de la provincia, de donde ellos son y tienen conocidos. Así, un viernes o sábado por la tarde cargan carne a pedido en el baúl del auto y la llevan a este lugar, a una hora del negocio. Otra de las estrategias que tienen es vender choripanes por la noche en la puerta del local.

Durante los últimos acercamientos, mencionaron que las ventas no iban muy bien por la enorme competencia que tenían en el barrio, principalmente con su padre. Estuvieron pensando en mudarse unas calles más abajo del lugar actual que alquilan, pero la dueña no se decidía a ponerlo en alquiler. Javier tenía grandes ideas de cómo iba a arreglar el lugar, ya que para adaptarlo para que funcione como carnicería necesitaba de bastantes modificaciones según reglamentaciones municipales.

En el emprendimiento las decisiones se toman en conjunto entre Javier y Lauri.

Los días festivos, sobre todo día de la madre y el padre, día del trabajador, partidos de fútbol importantes, etc. las ventas aumentan.

Unidad doméstica de Javier

Como se expuso anteriormente, la familia está compuesta por Javier, Lauri y Sol principalmente, aunque comparten vivienda con un señor que Lauri lo llama abuelo, pero aclararon que no lo era. En realidad, es el ex marido de la abuela de Lauri, pero que ella conoce desde chica y con quien mantiene una relación muy cercana.

Lauri tuvo a Sol cuando era adolescente, pero lo conoció a Javier cuando aún era una bebe, por lo que si bien Sol no lo llama papá, si tienen una relación que se asemeja a padre e hija, Esto se pudo deducir de ciertas conversaciones con Javier, en las que expresó que el futuro de la niña es muy importante para él, al punto de sentirse preocupado por el hecho de no saber si iban a ser capaces de mantener a Sol afuera de la provincia cuando se traslade para estudiar una carrera universitaria.

La casa en la que viven pertenece al *abuelo* de Lauri, sin embargo, ella decidió hacerle arreglos y mejoras a la casa, como la construcción de distintos ambientes.

Lauri tiene muchos hermanos. Durante el desarrollo de los distintos emprendimientos que tuvo la pareja, en algunas ocasiones los hermanos participaron como miembros asalariados realizando tareas en la carnicería.

Producción y Venta de Alimentos

Ani cuenta con un emprendimiento basado principalmente en la venta de alimentos dulces como muffins, tortas, masas dulces, maicénitas, mesas dulces para eventos. Durante los fines de semana vende empanadas y pizzas. Antes de la pandemia, esta última actividad la realizaba junto con su pareja durante la semana; ella elaboraba los productos mientras que su pareja

levantaba pedidos en su trabajo (un hospital donde trabaja como administrativo) y se encargaba de entregarlos una vez que estaban listos. Ahora solo realiza estos productos los fines de semana y está pensando en venderlos solamente si le encargan sus clientes más fieles. Durante la pandemia la competencia de ventas de estos productos en el barrio aumentó considerablemente hasta el punto de tener que bajar el precio y la calidad de los productos, lo que ella considera que no termina siendo tan redituable como los productos de pastelería.

La venta de los productos dulces la realiza por internet (sobre todo después de la pandemia), o a vecinos del barrio que ya son sus clientes hace tiempo. El proceso de hacerse conocer en el barrio también fue lento y tuvo que ver, según ella, con la difusión boca a boca y de la fidelidad de los clientes, que una vez que conocieron sus productos no los dejan de comprar por más que no tengan el precio más competitivo. Sin embargo, cuando inició el emprendimiento se dedicó a vender en ferias barriales. Si no se daban bien las ventas en una feria, se dirigía a otras hasta conseguir vender todo lo que había llevado. En última instancia, intentaba vender en *“una esquina”*. El problema que considera en este tipo de emprendimientos, que no lo ve con otra clase de productos que se comercializan en las ferias, es que, en el caso de que las ventas no se concreten, los productos ya no sirven al otro día, más tratándose de productos con crema o productos que requieren conservar cierta temperatura. A partir de esta circunstancia, Ani entendió que el emprendedor:

“nunca se tiene que quedar quieto (...) si algo no funciona es algo que está en constante movilidad. Siempre tenés que estar fijándote en qué podés mejorar (...) si ese lugar no sirvió tenés que buscar, explorar otros lugares, otros ámbitos”

El espacio físico en el que se elaboran los productos es el comedor cocina en el que ella también desarrolla actividades domésticas diarias. La vivienda la comparte con la familia de su marido, en donde viven sus suegros y cuñados y sus familias. Ani y su pareja tienen dos cuartos que le asignaron sus suegros, y que paulatinamente fueron modificando para ajustarlos a sus necesidades. Sin embargo, la puerta de entrada a la vivienda es compartida con la familia extensa.

La distribución de las actividades de producción y venta durante la jornada tiene mucho que ver con las tareas domésticas y del cuidado en el hogar. Ani tiene un hijo pequeño (aproximadamente 3 o 4 años) que en la mayor parte del tiempo se encuentra a su cuidado. Sin embargo, la elección de la actividad económica estuvo estrechamente relacionado con su decisión de formar una familia. Esto le permite acompañar el crecimiento de su hijo todo el día y no perderse momentos de la vida cotidiana que para ella son *invalorables*, lo que, en cambio, su marido si se pierde por la carga horaria que tiene su trabajo:

“Se va temprano a trabajar y él está durmiendo mi hijito. Sino le toca turno noche, de guardia y él no lo ve que se va a dormir, no lo ve cuando amanece ¿ves? ¡Y esas cosas son...bah! Para mí son invalorable.”

Tener un trabajo informal le permitió ver crecer a su hijo, estar cuando él la necesitaba, y que registre su presencia y tenga la noción de que está acompañado todo el día por ella.

Sin embargo, Ani registra que la jornada laboral, entre el emprendimiento y las tareas domésticas se prolongan mucho más que un trabajo asalariado de jornada completa. Si bien recibe *ayuda* de su marido en algunas actividades de la casa, el mayor porcentaje de las mismas recae bajo su responsabilidad, incluyendo fines de semana, días festivos, etc. Por esta razón, decidió educar a su hijo desde pequeño con la idea de que las tareas domésticas son responsabilidad tanto del hombre como de la mujer.

La división de los gastos del hogar es la siguiente: Ani se encarga de costear la comida y gastos domésticos mientras el marido se encarga de los otros gastos definidos por ella como más *pesados*. Esto gracias a que él, por su trabajo (cargo administrativo en una delegación pública), tiene acceso a créditos que le permiten pagar la construcción de la casa, por ejemplo.

Sin embargo, si bien en un principio el aporte monetario que hacía Ani en el hogar era infravalorado, la situación de la pandemia, cuando ella no pudo seguir con su emprendimiento, se les hizo evidente que su aporte económico era fundamental.

Ani reconoce que la ayuda emocional que recibe del marido fue fundamental: *“hubiese sido bastante difícil yo sola poder emprender este camino”*.

En la actualidad, Ani de manera complementaria con las actividades que desarrolla, se encuentra dando clases de panadería en un centro de su barrio a mujeres. El plus que ella manifiesta que tienen sus clases, es que no solamente les enseña a cocinar sino también a sacar precios, estrategias de venta, etc., lo que reconoce que aprendió durante las vidas de centro en el banquito.

El primer crédito de Ani, en el banquito de Moreno, fue para abastecerse de los primeros materiales y herramientas para iniciar la elaboración de productos de repostería y pastelería, ya que en ese momento, no encontraba trabajo.

Unidad doméstica de Ani

Como se comentó anteriormente, Ani tiene una familia formada por su pareja y su hijo. Los ingresos y gastos del hogar se hacen en función de los tres miembros del hogar. Sin embargo, comparten vivienda con sus suegros, cuñados y sus respectivas familias.

Trayectorias económicas de los beneficiarios

Juli empezó a trabajar muy joven. Nació en Abra Pampa, en una zona rural muy vulnerable. Su padre tenía problemáticas de consumo y gastaba toda la plata de la familia en bebidas alcohólicas. Su madre desaparecía por trabajo por dos o tres días, periodo en el que ni ella ni

sus 10 hermanos tenían qué comer. A veces su mamá conseguía trabajo para alguno de sus hijos en la casa de algún vecino, lo que les permitía “ganarse el plato de comida”.

Cuando estaba entrando a la adolescencia (11 años), una de sus hermanas mayores le dijo a la madre que se encargaría de ella y de hacerla estudiar en San Salvador de Jujuy. Así que se vino a vivir a la casa de su hermana. Le consiguieron un trabajo como empleada doméstica en la casa de la “dueña de la farmacia terminal”. Allí trabajaba todo el día, aparte de la limpieza de la casa se encargaba de la crianza de los niños. La plata que le pagaban la cobraba directamente la hermana, ella no veía la plata. Una vez que salía de trabajar, a la tarde noche iba al colegio a seguir estudiando. Cuando volvía a su casa se tenía que encargar de sus sobrinos, bañarlos, darles de comer y acostarlos. Después de eso, su hermana y el marido hacían sobremesa, y ella tenía que quedarse despierta hasta que ellos decidían irse a la cama. A veces ella se dormía sentada, y le daban permiso para ir a dormir.

Luego trabajó en la casa de una de las trabajadoras de la farmacia. Ella cuando llegaba a trabajar la mujer le daba jabón y talco y le decía “primero hay que bañarse”. Juli recuerda que la dueña de la farmacia nunca le dio un jabón para que pueda bañarse, siendo la dueña. Este segundo trabajo era más liviano. Pero Juli recuerda que una vez se sentía mal, y que la mujer le puso una inyección. Esa inyección le causo sueño, e hizo todas las tareas casi dormida. No le permitieron hacer reposo.

Juli siempre trabajo como empleada doméstica. También cobra la pensión por madre de 7 hijos. Incursionó en la venta de artículos por cartilla, pero no le gustaba porque tenía que fiar y después no le pagaban. Se decidió por la venta de juguetes y golosinas porque de niña siempre le gustaron y nunca los tuvo, le parecía divertido tener a mano todo ese universo al que nunca tuvo acceso.

Javier trabajo en el área rural de Jujuy, cerca de Volcán, donde vivía con sus abuelos que los criaron como hijo. Allí desde chico ayudaba con las tareas del hogar y a las que se dedicaban sus abuelos, pero particularmente a los 12 años empezó a ayudar a su abuelo en la mantención del campo, que en realidad pertenecía a una persona adinerada. Sus abuelos se dedicaban a mantener la casa a cambio de poder quedarse allí a vivir. Durante la temporada de zafra, su abuelo viajaba con toda la familia al ingenio Ledesma, donde trabajan todos juntos con las tareas que le correspondían al abuelo. Durante esa temporada del año, Javier recuerda que tenían más recursos como para cubrir con las necesidades familiares. Pero cuando volvían a Volcán, los recursos empezaban a escasear, porque la paga era muy mala. El trabajo de su abuelo podría haberle quedado a él cuando cumplió la mayoría de edad, pero decidió trasladarse a la ciudad para conseguir condiciones de vida más favorables.

Una vez en la ciudad consiguió trabajo de albañil. Después de eso, si bien las relaciones con su padre eran difíciles, le ofreció trabajar con él en la carnicería que tenía en el mismo lugar donde se encuentra actualmente. Allí aprendió a trabajar con carne, y también un poco de cómo

llevar adelante el negocio. Cuando cumplió aproximadamente 22 o 23 años conoció a Lauri y entre ambos decidieron poner un negocio juntos, al ver la posibilidad de que el dueño del local de la carnicería habilitara otro local justo al lado. Es así que invierten sus ahorros en abastecerse de mercadería para poner un almacén. La condición del dueño era que los tres negocios que ocupaban sus tres locales (uno al lado del otro en una importante avenida) no coincidieran en rubro. De esta manera, el negocio de la esquina era una pollería, el del medio que pertenecía al padre una carnicería, y el tercero, de los chicos, un almacén.

Cuando iniciaron la actividad las ventas eran extraordinarias, al no tener demasiada competencia en la avenida que los iguale en rubro. Además, los chicos cuentan que trabajaban todo el día, de lunes a lunes, sin descanso. En esos primeros años el dueño del local les permitió vivir en la parte trasera del local. Lauri cuenta que armaron una pared de cajones de bebidas y que ellos vivían por detrás, con la hija de Lauri que en ese momento era pequeña.

La pollería de la esquina decide cerrar, y el padre se traslada a ese local con su carnicería por ser una mejor ubicación para las ventas. En una temporada, el padre propone dejar a Javier a cargo de la carnicería, a cambio de que él le compre las reses para la reventa. El trato era desventajoso porque el precio de compra era superior al que normalmente se conseguía con otros proveedores, así que deciden cortar el contrato de palabra que habían establecido y se empiezan a abastecer de carne con otros proveedores. Esto provocó el enojo del padre, quien como represalias intervino en unas ventas que tenía pactadas con una institución.

Pero el hecho que más impactó a la pareja fue que el padre decidió retirar todo el equipamiento de la carnicería que les había cedido por el pacto, ya que lo consideró roto. Este episodio fue traumático, porque el padre fue con otros familiares varones, según Javier, en actitud violenta. Durante la jornada de venta por la mañana, cuando los chicos estaban atendiendo a clientes, procedieron a desalojarlo. Solo le dejaron la carne, pero sin heladeras. Como Javier ya intuía que esta situación podía pasar, se fue abasteciendo con algunos elementos que consiguió con un amigo carpintero, como una mesada y una tabla para cortar carne, y cuchillos. También tenía el dato (que se lo pasaron unos amigos taxistas y remiseros que concurrían al local) de que otra carnicería había cerrado en otro barrio y que probablemente tenía el equipamiento en venta. A la tarde ese mismo día fue a esa carnicería y, contándole lo que había pasado a la dueña logró conmovérsela y que le fiara los elementos. Al otro día abrieron la carnicería como si nada hubiera pasado. Una cliente del barrio, que presencié el episodio les prestó plata sin que se la soliciten, para ayudarlos.

Sin embargo, la mala relación con el padre sigue hasta el día de hoy, ya que abrió dos carnicerías (flanqueando por los dos lados a la de Javier) en competencia directa con ellos. Esto lo hizo, según sospechan, porque el dueño de los locales y el padre tienen algún tipo de arreglo.

Otros emprendimientos

Los chicos cuentan que cuando iniciaron el emprendimiento les iba muy bien con las ventas, lo que les permitió abrir un negocio paralelo en otra avenida principal del barrio, cerca de una escuela. Este se trataba de la venta de artículos de almacén, y Lauri lo atendía sola mientras Javier estaba en la carnicería. El trabajo excesivo de mantener dos negocios alejados entre ellos los hizo desistir. Luego abrieron un local con productos de almacén a la vuelta de la carnicería, que se lo alquilaron al mismo dueño del local. Pero por la competencia no obtuvieron las ganancias que pretendían. Finalmente anexaron el almacén en la carnicería.

Otra de las actividades económicas las hace la hija menor de Lauri, quien cocina tortas. Lauri hace las ventas, y Sol las tortas. Quisieron sacar un crédito para comprar una heladera exhibidora para este emprendimiento. Esta actividad tenía como objetivo costear las distintas actividades que tenía Sol durante el cursado de quinto año, como el vestido de la cena blanca, o el viaje de egresados. Finalmente, no solicitaron el microcrédito ya que Sol era menor de edad.

Ana es técnica en niñez e infancia, se recibió trabajando y estudiando al mismo tiempo en Salta. Con el título, pudo acceder a un mejor trabajo como institutriz de dos niñas de una familia bien posicionada de esa provincia. Cuando llegó a Jujuy, después de conocer a su pareja actual que es jujeño, no consiguió trabajo según su formación, lo que la llevó a emprender en un rubro en el que se podía *defender*, lo culinario. Había hecho un curso de pastelera profesional pero no tenía los materiales necesarios para empezar a cocinar y vender sus productos.

En cuanto a su historia familiar, el papá es tapicero y músico. Sin embargo, ganó el puesto de concejal en el pueblo que vivían con el partido radical, campaña en la que trabajó toda la familia. Después del triunfo, el padre los abandonó y formó otra familia.

La madre siempre fue ama de casa. Cuando sucedió la separación, el partido decidió ayudarla con una pensión graciable durante cinco o seis años. Luego empezó a trabajar en una casa de comida, aunque según Ani, le costó mucho adaptarse al trabajo fuera de casa. Todos los trabajos que tuvo fueron en negro. Los miembros del partido no la volvieron a ayudar, aunque ella sigue siendo afiliada y le gusta militar.

En el gobierno de Cristina Kirchner pudo acceder a una pensión por ama de casa. Según Ani, esa pensión es más que merecida y es una política que le dió mucha dignidad a muchas mujeres que *“truncaron sus sueños”* por estar en la casa cuidando los hijos.

Cuando aún vivía con su madre, Ani decidió estudiar la tecnicatura en infancia y niñez. Le fue muy difícil estudiar, porque trabaja doce horas como niñera en una casa de familia. Tenía los horarios *muy sobre el filo*. Se levantaba a las seis, entraba a trabajar siete y media; salía a las diecinueve del trabajo y a esa misma hora entraba en el terciario; llegaba veinte minutos tarde

y se quedaba allí hasta las doce o doce y media, luego le quedaba una hora y media de su viaje hasta su casa. Estudiaba en el colectivo y cuando las niñas que cuidaba se dormían. Medio año antes de recibirse dejó de trabajar para poder hacer la tesina y recibirse. A partir de obtener el título, pudo conseguir trabajo ya no como niñera, sino como ella denomina: *institutriz*, y pudo cobrar el doble por realizar el mismo trabajo. Por esto considera que le sirvió, además que, si bien, ella no se dedica a eso en este momento, *“me abrió el panorama de la vida muy diferente al que yo tenía (...) y yo todo lo que emprendo tengo la mirada social”*.

Trayectorias de participación en el programa

Juli

Juli empezó en el banquito con un grupo solidario, por el 2013 o 2014, sacando créditos en una sucursal que estaba en Mariano Moreno. El dinero lo invertía en mercadería. Se hacía cargo de recaudar los fondos para pagar las cuotas grupales. En esa época, las condiciones de devolución de los créditos eran mucho más rigurosas, y la cláusula por la cual si no pagaba uno no debían pagar el resto, se respetaba sí o sí. Por eso Juli se encargaba de que todos paguen, a veces pasando por la casa de algunos emprendedores para asegurarse.

Según su promotora de crédito, para Juli la vida de centro era un espacio fundamental de contención y motivación, y en consecuencia *“el banquito ha sido como un apoyo emocional”*. En esa época, ella se comportaba como *“una promotora más”*, animando a sus compañeros a juntar la plata de la cuota y pagar en tiempo y forma, pero también a aprovechar el espacio de vida de centro para festejar cumpleaños, o celebrar cuando se entregaban nuevos créditos. En los últimos años del programa en Moreno, cuando no había plata para gastos operativos, ella se encargó de organizar a sus compañeros para tomar la merienda juntos, aportando entre todos.

Durante el tiempo en el que la cooperadora dejó de recibir fondos subsidiados del Estado, las sucursales tuvieron que cerrar, ya que los promotores no recibían la beca asignada por su trabajo y no había fondos para gastos. Sin embargo, en el 2017, sorpresivamente y casi sin aviso, volvieron a recibir fondos destinados a entregarse para una cantidad de personas mucho mayor que los emprendedores con los que la cooperadora contaba en ese momento. Una estrategia que se implementó fue entrar en contacto con los antiguos promotores para que ellos a su vez, puedan incorporar aquellos emprendedores que en esa época habían quedado sin microcréditos.

La promotora de Moreno, en esa oportunidad, incorporó de su antigua cartera de emprendedores dos grupos solidarios y algunos emprendedores individuales. Juli formó grupo con dos de sus antiguos compañeros del banquito, que ella conocía bien y que sabía que pagaban; Héctor y Teófilo.

Es así que Juli empieza una nueva trayectoria crediticia en el año 2017 sacando un crédito de \$5000 (los montos para ingresar eran de \$3000 o \$5000) gracias a su trayectoria anterior de devoluciones en tiempo y forma sin excepción. La confianza que había en ella por parte de su promotora le permitió recibir el monto más alto para ingresar a la nueva operatoria, ya que por el nivel de ventas que tenía le correspondía un monto menor. Obtiene el crédito el 30/05/2017, lo devuelve en 8 cuotas pactadas renovándolo a la finalización del pago. Juli renueva sucesivamente los créditos hasta el 11/02/2020, obteniendo un total de 8 créditos sucesivos, que siempre devolvió en 8 cuotas quincenales. Durante toda su trayectoria, siempre pagó en los plazos y montos estipulados, sin excepción.

N° de crédito	Grupal/Individual	Monto	Cantidad de cuotas	Quincenal/Mensual	Fecha de entrega	Finalización
1	Grupo "Creciendo"	\$5000	8	Quincenal	30/05/2017	19/09/2017
2	Grupo "Creciendo"	\$12.000	8	Quincenal	10/10/2017	30/01/2018
3	Grupo "Proyecto para crecer"	\$6000	8	Quincenal	13/02/2018	05/06/2018
4	Grupo "Proyecto para crecer"	\$8000	8	Quincenal	19/06/2018	09/10/2018
5	Grupo "Proyecto para crecer"	\$5000	8	Quincenal	06/11/2018	26/02/2019
6	Individual con garante	\$8000	8	Quincenal	12/03/2019	02/07/2019
7	Individual con garante	\$12000	8	Quincenal	16/07/2019	08/10/2019
8	Individual con garante	\$15000	8	Quincenal	22/10/2019	11/02/2020

Juli dejó de pedir crédito cuando los agentes de la municipalidad empezaron a exigirle el pago de impuestos y empezaron a presionar con sacarla de su puesto si ella no pagaba. Esto, según la promotora, llegó a afectar emocionalmente a Julia, hasta el punto de dudar si iba a conseguir pagar las cuotas del crédito que había sacado. La promotora hace hincapié en la honestidad de Julia, y cómo esta situación pudo haber desestabilizado su situación.

Cuando se le pregunta a una de las promotoras que más la conoce respecto de los avances que tuvo Julia en su emprendimiento, menciona que tal vez no fueron grandes avances, pero el sólo hecho de que ella esté todavía implica que el crédito pudo ayudarla en lo que se podía, cuando hubiese sido conveniente, tal vez, que ella reciba otro tipo de ayuda complementaria:

“Y yo creo que hoy, mientras ella esté ahí vendiendo sus cosas, su mercadería, a pesar de que no haya progresado en grande, creo que el banquito la ayudó en lo que se podía. Ella hubiese necesitado más herramientas, más cosas quizá para proveerle, quizá para que tenga otro emprendimiento, otra actividad.”

Para la promotora, Julia debería estar realizando otra actividad por su edad, una en la que pudiera estar más cómoda y no a la *intemperie*. Pero eso es algo que ella misma lo ha generado, y se siente bien estando allí. Si decide volver, *“bueno...estamos acá”*, el banquito va a seguir apoyándola desde su lugar.

Javier

N° de crédito	Grupal/ Individual	Monto	Cantidad de cuotas	Quincenal/ Mensual	Fecha de entrega	Finalización de pagos
1	Grupo “Los AL FA RO”	\$10000	8	Quincenal	11/12/2018	15/04/2019
2	Individual	\$25000	8	Quincenal	16/04/2019	07/08/2019
3	Individual	\$30000	8	Quincenal	27/08/2019	17/12/2019
4	Individual	\$40000	8	Quincenal	24/12/2019	08/05/2020

Javier saca el primer crédito en el año 2018, junto a su cuñado y la pareja de este último. Forman el grupo los AL FA RO, nombre conformado por las primeras dos letras de cada uno de los

integrantes. El dinero iba orientado a generar más ingresos a través de la compra de mercadería que le permitiera, al mismo tiempo, aumentar las ventas.

La devolución del primer crédito se hace en los tiempos y montos estipulados. Los otros dos chicos, que habían sacado sus créditos para comprar herramientas de peluquería, deciden no renovar. No así Javier, que le pide a su cuñado, ex integrante del grupo, que sea su garante ya que tenía recibo de sueldo.

Durante el curso de sus devoluciones, Javier respetó los plazos estipulados y los montos, con excepción del periodo de ASPO⁶, en el que las ventas se le complicaron y aplazó el pago de las cuotas. Él menciona que fue por olvido que no pagó las cuotas a tiempo. Sin embargo, le siguieron renovando el crédito con posterioridad.

Las facturas que presentó Javier siempre tuvieron que ver con la compra de carne.

Durante las observaciones, los chicos mencionan que para pagar las cuotas simplemente lo hacían con las recaudaciones de sus ventas diarias, sin mucho esfuerzo.

Ani

Ani, con el primer crédito, se compra moldes y una batidora, lo que le permite hacer productos que empieza a vender en ferias (Ani saca su primer crédito en el banquito cuando todavía se lo podía solicitar para iniciar una actividad económica nueva).

“A nosotros nos ayudó muchísimo, porque si bien no era una camionada de dinero ¿no? En su momento, cuando uno no tiene nada, tener las herramientas para poder hacer algo es mucho...”

Aprovechó la fama que empezaron a tener los *cupcakes* y con ellos adicionaba una pequeña tarjeta con su nombre. Durante un año renueva los créditos sucesivamente y logra abastecerse de una batidora de mano, una batidora a pie. Se compra también un horno eléctrico y una vitrina. Eso le permitió vender afuera de su casa y los domingos en la feria, consiguiendo darse a conocer mejor en el barrio y empezar a vender más. A partir de ahí, empezó a hacer tortas y mesas dulces para cumpleaños y eventos.

Estuvo dos años (2014-2015) en el programa de microcréditos en el banquito de Moreno, hasta que se queda embarazada y se empieza a dedicar de lleno al cuidado de su hijo, por su propia elección. Durante las entrevistas cuenta que ella considera sumamente valioso el poder compartir momentos de la vida cotidiana con su hijo que, si estuviera trabajando en relación de dependencia se los perdería, como le pasa a su marido.

⁶ “**Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio**”, medida tomada por el gobierno nacional argentino ante la Pandemia del coronavirus Covid-19, desde el 20 hasta el 31 de marzo de 2020 y, finalmente, hasta el 31 de enero de 2021

N° de crédito	Grupal/ Individual	Monto	Cantidad de cuotas	Quincenal/ Mensual	Fecha de entrega	Finalización de pagos
1	Individual	\$5000	4	Quincenal	31/07/2018	24/09/2018
2	Individual	\$10000	8	Quincenal	09/10/2018	29/01/2019
3	Individual	\$20000	10	Quincenal	26/03/2019	13/08/2019
4	Individual	\$20000	10	Quincenal	27/08/2019	14/01/2020

Una de las técnicas de ahorro de esta emprendedora es guardar una parte de la ganancia para la devolución del crédito de cada producto que vende.

“De cada venta que yo hago, de todas las ventas que yo hago, supongamos que yo vendo una torta ¿no? A 1000 pesos ¿no? De esos 1000 pesos yo saco si o si 200 pesos y los guardo... Si es una docena le saco cien, si es una pizza le saco 100 (...) cuando ya es el día que tengo que pagar es mucho menos la cantidad que tengo que juntar...este...algunas veces nada directamente nada...”

Cuando están flojas las ventas, se le preguntó si le pide ayuda a la pareja ya que él tiene una entrada fija de dinero todos los meses, a lo que respondió que no. Lo que hace es vender ropa y cosas usadas de su familia, como también mercadería que no usa, en la puerta de su casa, aprovechando el flujo de personas que van a la feria de su barrio los domingos. Esto es común entre vecinos, *“la feria nos ayuda a todos... a todos alrededor del barrio nos ayuda.”*

Para una de las promotoras entrevistadas, el cambio de Ani desde que comenzó el programa por el 2013 o 2014 es *total*, desde su vida personal hasta su emprendimiento. Cuando empezó, todavía no tenía conocimientos sobre repostería, de lo cual hoy está dando clases hasta el punto de haber solicitado los últimos créditos en el programa para fortalecer esta actividad.

Para otra de las promotoras: *“es una emprendedora que se vive actualizando o renovando, o reinventando digamos. Si en una situación no le da, va en otra. Es muy emprendedora.”*

Significados otorgados a la participación en el programa

Juli

Su promotora menciona que la participación en el programa para esta emprendedora tuvo que ver con un espacio de contención y motivación, más que con un apoyo económico en sí mismo: *“el banquito ha sido como un apoyo emocional”* en el que Juli se comportaba como *“una promotora más”*, animando a sus compañeros a juntar la plata de la cuota y pagar en tiempo y forma, pero también a aprovechar el espacio de vida de centro para festejar cumpleaños, o celebrar cuando se entregaban nuevos créditos.

Cuando se le preguntó a Juli por qué había participado en el programa, para ella el crédito implica, por un lado, conseguir precios más convenientes de la mercadería que trabaja en mayoristas, y por otro, *ganarle a la inflación*.

Javier

Para Javier y Lauri el último crédito significó la posibilidad de comprarle una heladera a Sol que se fue a estudiar a Córdoba. Cuando se preguntó si contaban con otra fuente de crédito mencionaron que no, ya que una estrategia para no gastar demasiado era no tener tarjetas de crédito, por ejemplo. De esta manera, el crédito para ellos es una fuente de financiación para el consumo personal en un momento de necesidad extraordinario, como el tener que solventar los gastos de la hija de Lauri para que estudie en Córdoba una carrera universitaria, y posiblemente también haya ayudado a terminar las cuotas del auto que ya venían pagando sólo con el emprendimiento.

Como se mencionó anteriormente, cuando saca su primer microcrédito en el 2018 mencionaron como principal motivación para adquirir el crédito el poder ampliar las ventas para poder pagar la deuda contraída por la falta de pago de los impuestos del monotributo, categoría H.

Ani

Para ella el primer crédito fue muy importante, porque como ella lo define, no tenía nada. Y si bien no fue una *camionada* de plata, le permitió iniciar una actividad que le significó un ingreso, ante la falta de trabajo formal.

El programa en sí mismo también le sirvió para formarse en emprendedurismo y aplicar las herramientas brindadas en vida de centro en los cursos que actualmente está llevando a cabo, y que también se convierten en una fuente de ingresos.

Microcrédito, Capital Social y Capital Económico.

El microcrédito, aparte de la función estrictamente económica que adquiere en el contexto de los emprendimientos en donde se implementa, se utiliza también como un recurso que permite mejorar la posición de los emprendedores respecto a las redes sociales en las que participan de distinta forma.

Por un lado, el concepto de capital social de Pierre Bourdieu nos permite visualizar que este interviene en las dinámicas económicas de los emprendimientos, al facilitar recursos y ayudas no pagas de familiares que son materializadas en mayores ingresos, es decir, mayor capital económico. Sin embargo, también el proceso se da de manera inversa, el microcrédito permite a través de la dinámica que impulsa fortalecer las relaciones sociales, es decir, el capital económico también implica un fortalecimiento del capital social de los beneficiarios.

En el caso de Ani, esto se ve en la forma en la que la dinámica ampliada de la venta de productos de repostería y panadería facilitada por el microcrédito, implica un fortalecimiento de las redes de conocimiento en barrio entre vecinos. Las ventas por redes sociales son una ampliación de esta dinámica, posibilitada por el uso de innovaciones tecnológicas. En el caso de Javier, se da un caso parecido, ya que su capacidad de venta innata y su buen trato con los clientes amplía sus redes sociales favoreciendo las ventas, lo que se ve potenciado gracias al acceso al crédito y en consecuencia, al incremento de las ventas.

Por último, la participación en el programa les da acceso a los tres emprendedores a un capital económico (el microcrédito) que permite desarrollar de manera ampliada las actividades económicas que vienen llevando a cabo, o, como en el caso de Ani, empezar a desarrollar una actividad desde 0. Con el paso del tiempo, esencialmente con la devolución en tiempo y forma de los microcréditos, se va formando también una relación de confianza entre promotores y emprendedores (capital social), lo que a su vez les permite mantener el acceso al capital económico.

REVISIÓN DE CASOS

Según Yunus, el microcrédito y después el concepto más actual de inclusión financiera impulsado por organismos internacionales, consideran que el acceso de ciertos sectores de ingresos medios a bajos a los productos financieros es un beneficio en sí mismo y que contribuye a la eliminación de la pobreza, o por lo menos, a la construcción de condiciones sociales más igualitarias. Koberwein (2010) describe cómo surge este razonamiento en los libros de Yunus: las personas en sectores vulnerables, tanto urbanos como campesinos, realizan actividades productivas, ya sea artesanales o agropecuarias, como el observa en la ciudad de Bangladesh donde daba clases como economista. El problema era que estas actividades eran financiadas a través de préstamos en el mercado ilegal, ya que el sector bancario formal no otorgaba créditos a personas que no cumplieran con la presentación de las garantías solicitadas. Según su propio relato, Yunus *inventa* el microcrédito, pensando que “Así

obtendrían la más elevada rentabilidad posible de su trabajo y no se verían limitados por las prácticas usureras de los comerciantes y los prestamistas". La lógica neoliberal en el pensamiento de Yunus lo lleva a deducir que el problema de los artesanos pauperizados de la India es el mismo que los capitalistas, la falta de acceso al mercado crediticio. Esto es parecido al concepto que sostiene Ljungberg Nieto (2017) sobre Nanoempresa, "*minima y embrionaria manifestación del emprendedorismo empresarial*".

Después del análisis de los casos estudiados en este trabajo se sostiene que no se trata de la misma lógica. Las decisiones económicas de los *emprendedores* tienen que ver con buscar rentabilidad, pero la mayor rentabilidad que consiguen con el acceso al crédito es solo un medio para conseguir satisfacer necesidades materiales y subjetivas, no solo de ellos mismos sino también de los restantes miembros de la unidad doméstica a la que pertenecen. Es por eso que las características y actividades desarrolladas en las unidades domésticas nos dan las pautas de cuál es el alcance del microcrédito en estas realidades, pero también nos permiten entender que el significado que se le otorga al crédito puede tener que ver con el solo sostenimiento de la actividad económica desarrollada, sin que materialmente se vean cambios cualitativos o cuantitativos palpables en la misma.

Esta lógica que involucra al emprendimiento directamente con el objetivo último de conseguir el bienestar de los miembros de la familia se puede interpretar desde el concepto de *estrategias* de González de la Rocha (secuencia de acontecimientos planeados para la generación de ingresos y actividades de consumo). A continuación, se comentarán los tres emprendimientos estudiados, teniendo en cuenta los distintos tipos de estrategias mencionadas por González de la Rocha: 1_Enviar al mercado de trabajo parte de los miembros de la unidad (*heterogeneidad complementaria*); 2_Conservar miembros para tareas domésticas (directamente relacionado con el concepto de *estructura jerárquica interna*; las relaciones de género juegan un papel fundamental en la organización y distribución de actividades, de manera asimétrica y desigual); 3_Elaborar productos para industrias domésticas (en este caso, se consideran también las actividades de reventa) ; 4_Crear y mantener redes de relaciones sociales.

Los emprendimientos de Ani y Juli son unipersonales, desarrollan solas la mayor parte de las actividades. Sin embargo, estas actividades se encuentran insertas en una dinámica familiar, en la que se busca la supervivencia en general de los miembros, pero en la que en última instancia recae como responsabilidad de la *madre* el hacerse cargo de la comida (Juli) o de los gastos generales de la casa (Ani). En este contexto, el microcrédito es una herramienta que al permitir adquirir mayores ingresos mediante la posibilidad de invertir por mayor y *ganarle a la inflación* (Juli) o, empezar a desarrollar una actividad ante la falta de posibilidades en el mercado de trabajo que impliquen un ingreso familiar, en última instancia permite mayores niveles de consumo familiares. Esto en distintas escalas: Juli menciona que ella decide presentarse en su puesto de ventas, *aunque sea por la sal*. Ani menciona que, al hacerse cargo de los gastos familiares cotidianos, su pareja puede invertir en bienes que implican una mayor cantidad de dinero, como un auto o la construcción de la vivienda.

Si analizamos el caso de Ani particularmente, esta actividad laboral, al ser *independiente*, le permite organizarse para cumplir también con las tareas del hogar y el cuidado de su hijo. De esta manera, el emprendimiento no se constituye con el objetivo de maximizar ganancias y construir una *microempresa*, sino que el foco está en utilizarlo como una herramienta para cumplir con lo que se considera que es su responsabilidad como madre: proveer ingresos para el consumo familiar y realizar las tareas de cuidado de los hijos y mantenimiento del hogar.

Las actividades se organizan en torno al género, pero también se valoran de manera jerárquica (*estructura jerárquica interna*). Es así que las actividades que realiza Ani son infravaloradas hasta que, por la política de Aislamiento Social y Preventivo durante la pandemia de COVID-19 del 2020, debe dejar de realizarlas, lo que por primera vez tanto Ani como su marido entienden la importancia de estos ingresos para la economía familiar. Hasta ese momento, las inversiones en bienes más costosos, a cargo del marido, eran consideradas como de mayor peso para la estabilidad familiar. Dada esta división de las tareas en el hogar, adquiere lógica el hecho de que Ani recurra a la venta de ropa usada de la familia como estrategia cuando no llega a pagar la cuota del microcrédito. La devolución del mismo es su responsabilidad, y lo debe hacer con los recursos que dispone, en este caso bienes de consumo familiar sobre los que ella tiene control.

El microcrédito, en su caso, implicó la oportunidad de desarrollar desde cero una actividad que le reditué ingresos, al no encontrar trabajo en el mercado laboral. En este caso se observa claramente cómo el mercado laboral actúa como un campo de oportunidades o limitantes (en este caso limitante) para la unidad doméstica (González de la Rocha) y cómo su dinámica debe amoldarse a este mercado. Es relevante resaltar también el hecho de la falta de un deslinde claro entre economía formal y economía informal, como sostiene la autora. Dentro de la misma unidad doméstica el marido tiene un trabajo en relación de dependencia formal en el sector público, mientras Ani realiza una actividad informal (*heterogeneidad complementaria*).

Siguiendo los conceptos de capital social y capital económico de Pierre Bourdieu (2011), Ani hace uso del primero en función de conseguir, incrementar y fortalecer el segundo. Esto se ve en varias situaciones, una de las más importantes es el uso de las relaciones de vecindad para incrementar las ventas y sostenerlas en el tiempo. La venta por redes sociales puede verse como una extensión de este tipo de estrategia, posibilitada por las nuevas tecnologías. Ahora bien, lo contrario también sucede. Al incrementar su capital económico, también se incrementa su capital social, al permitirle establecer un cúmulo más importante de relaciones sociales en el barrio. Por otro lado, como una estrategia de abaratar los costos de supervivencia, recurren a la familia del marido para tener acceso a una vivienda por la que no tienen que pagar alquiler.

La relación prolongada en el tiempo de Ani con los miembros de la cooperadora, también se convierte en capital social fundamental que Ani pone en juego para tener acceso al microcrédito (capital económico). Su excelente trayectoria crediticia, (construida en el tiempo a través del pago constante de las cuotas en tiempo y forma, lo que fue formando un concepto positivo de Ani como emprendedora ante la cooperadora) es lo que le permite solicitar el crédito para

instalar gas en su casa, una inversión que la cooperadora no permite en realidad, ya que se considera como parte de la construcción de la vivienda (y el programa solo es para inversiones productivas o de reventa). En este caso la relación de confianza con los miembros de cooperadora se convierte en capital social que se refuerza con cada microcrédito devuelto y a su vez le permite tener acceso a nuevo capital económico.

En este caso, a diferencia de los otros dos como veremos a continuación, hay un cambio notorio para la emprendedora. Ella manifiesta que, si bien no tuvo acceso a mucha plata al inicio de su participación en el programa, si fue importante por la posibilidad de incursionar en una nueva actividad que de alguna manera implicó una alternativa ante la falta de empleo.

En el caso de Juli, lo que encontramos es una unidad doméstica desestabilizada económicamente, en la que el principal ingreso es la pensión por madre de siete hijos que ella cobra. En este caso, vemos como la proporción entre miembros que aportan ingresos y los que solo consumen (González de la Rocha) da un saldo negativo y termina desestabilizando el hogar. Ella convive con tres de sus hijos mayores de edad que no encuentran trabajo estable (mercado laboral como limitante) y que por lo tanto dependen en última instancia de lo que aporta Juli para la comida de todos los días. El emprendimiento le permite ingresos extra, sobre todo los días domingos que concurre a la feria. El microcrédito la ayuda a incrementar esos ingresos mediante la estrategia de invertir al por mayor, abaratando costos de la mercadería. En este caso Juli recurre al capital social (principalmente una de sus hijas que cuenta con auto) para incrementar su capital económico. Esta posibilidad de recurrir a los lazos de parentesco con su hija es fundamental no sólo para ella sino para sus demás hijos, ya que es el factor determinante de que pueda asistir a la feria, donde tiene el mayor caudal de ventas.

Se podría sugerir que el crédito implica una estrategia para obtener una mayor cantidad de recursos de supervivencia, ya que, a pesar de la participación exitosa en el programa, el emprendimiento y las actividades desarrolladas no muestran cambios sustantivos.

En el caso del emprendimiento de Javier, durante la participación en el programa, la actividad económica se sigue desarrollando con normalidad. Sin embargo, logran finalizar el pago de las cuotas de un auto, continúan construyendo en la vivienda en la que conviven y envían a estudiar a la hija de Lauri a Córdoba. En este caso, también el microcrédito se integra en una dinámica familiar y económica en la que el emprendimiento es fuente (en este caso principal) del consumo familiar, pero a diferencia del caso de Juli, en este se puede apreciar un nivel de consumo mucho mayor.

En este caso, también existe una organización de las tareas en función de los roles asignados a cada género, pero de una manera más sutil. Si bien los tres miembros participan en la mayoría de tareas, existe una jerarquía que las estructura: Javier es el dueño, a su nombre está tanto el monotributo como el microcrédito, y sobre todo es el principal responsable de la manipulación

y venta de carne. Esta actividad es considerada como principal en el emprendimiento y la que reditúa mayores ventas. Lauri asume este rol sólo cuando Javier no está disponible, sino su tarea recae en encargarse de la venta de productos de almacén.

Esta diferencia resulta relevante, ya que, a diferencia de los otros dos emprendimientos, el de Javier es el único ingreso de la unidad doméstica en el que participan todos los miembros. Es llamativo cómo en este emprendimiento, el principal responsable es el hombre y es él quien, en última instancia, asume la deuda.

En este caso, el mercado laboral para Javier y Lauri se presenta como oportunidades de trabajo informal en la ciudad, después de la migración de ambos desde áreas rurales, donde eligen no quedarse por las condiciones laborales de los empleos rurales, a los que tenían acceso en su lugar de origen. Sin embargo, la posibilidad de desarrollar un negocio propio le resulta más atractiva por el aumento respecto a la capacidad de consumo que experimentan, debido a que ellos obtienen los alimentos directamente del negocio, sin restringirse respecto al precio de los mismos.

En este caso, el capital social aparece respecto a la relación de Javier con su padre, quien le enseña a trabajar como carnicero y a administrar una carnicería y le cede capital económico en forma de materiales de trabajo, heladeras y mercadería. Sin embargo, esta relación se convierte en desfavorable ante el no cumplimiento de acuerdos establecidos entre los dos (que a juicio de Javier no eran convenientes para él y Lauri). El quiebre de la relación (y por lo tanto la pérdida del capital social) implica que Javier deje de tener acceso al capital económico cedido por el padre en primera instancia. Esto, sin embargo, no les impidió seguir con la actividad, ya que logró establecer fuertes vínculos con los vecinos del barrio que eran sus clientes (una de sus vecinas-clientas le prestó plata sin que se lo pida para poder seguir con la carnicería), lo que le permitió (hasta la actualidad) sostener las ventas a pesar de la fuerte competencia con el padre. Otra vez el uso del capital social se vuelve fundamental para la obtención del capital económico.

Dentro de estas estrategias podemos mencionar también el uso del capital social de los emprendedores para conseguir acceder o fortalecer su capital económico. Estos conceptos, elaborados por Pierre Bourdieu, permiten también entender que cuando los emprendedores adquieren créditos a largo plazo, construyen a su vez relaciones de mutuo conocimiento y confianza con los miembros de la cooperadora, lo que les permite seguir teniendo acceso al capital económico que representa el microcrédito.

REFLEXIONES FINALES

En los casos analizados en el trabajo se observó la completa imbricación entre dinámicas económicas y familiares de los emprendimientos que adquirieron microcréditos en el marco de una institución microfinanciera que gestiona fondos de la CO.NA.MI. El significado y alcance del microcrédito tiene que ver con estas dinámicas, constituyéndose en una herramienta que vehiculiza mejores condiciones de trabajo con el fin de obtener mejor rentabilidad respecto de las actividades económicas de los emprendedores, pero que en última instancia implican un mayor nivel de consumo y satisfacción de necesidades materiales y subjetivas de los emprendedores y sus familias. En este sentido, no es ilógico que la adquisición continua de créditos no se materialice en cambios visibles en las dinámicas económicas llevadas a cabo, ya sea en un incremento de los márgenes de ganancia o en el volumen de ventas, etc. El crédito puede tener apenas el sentido de permitir la persistencia del negocio en un contexto determinado, pero asociado al sostenimiento e incluso el incremento del esfuerzo en trabajo realizado por los emprendedores sin que haya cambios notables en la estructura y los resultados del emprendimiento.

Esto nos lleva a plantear que se tratan de unidades domésticas que realizan actividades económicas en contraposición a posturas que sostienen, desde paradigmas neoliberales desde los que nacen las microfinanzas, que se trataría de nano o microempresarios con la presencia de trabajo familiar. El cambio en el enfoque puede traer consecuencias importantes respecto a la forma en la que se establecen los programas de microfinanzas. Una de esas consecuencias puede repercutir, por ejemplo, en la discusión sobre la liberalización de la tasa de interés, como proponen las teorías que abogan porque las microfinanzas solo están reguladas por el mercado.

En el mercado de capitales para empresarios, la tasa de interés no solamente está regulada por la oferta y la demanda del mercado, sino también por el nivel de ganancias netas que implica su inversión. Este cálculo es preciso, los grandes empresarios tienen profesionales de administración y contabilidad que les sugieren cuándo la adquisición de un crédito va a redundar en ganancia para la empresa. Si el crédito es muy caro, es decir, si la tasa de interés es muy alta, esto implica que la ganancia generada puede no llegar a cubrir el pago del interés y, aún peor, derivar en pérdidas.

A partir de los estudios de caso que se tomaron en el presente trabajo, podemos plantear preguntas relevantes para futuras investigaciones: si las personas que adquieren microcréditos no son microempresarios, es decir, no buscan como prioridad la maximización de la ganancia, si las decisiones se toman en función de circunstancias particulares de sus dinámicas domésticas, entonces ¿el mercado microfinanciero de capitales tiene el límite mencionado del mercado de capitales tradicionales? si ese límite no existe, ¿se puede liberar la tasa de interés totalmente al *mercado*? ¿Es conveniente la completa ausencia del estado en las microfinanzas, teniendo en cuenta también el hecho de que estaríamos considerando dinámicas económicas que redundan en ingresos para la supervivencia de los miembros de las unidades domésticas

que adquieren estos microcréditos? ¿La *inclusión financiera* es siempre favorable para los acreedores a cualquier precio?

REFERENCIAS

- Banerjee, A., Karlan, D., y Zinman, J. (2015). Six randomized evaluations of microcredit: Introduction and further steps. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 1-21. <http://dx.doi.org/10.1257/app.20140287>
- Bateman, M. (2013). *The age of microfinance: Destroying Latin American economies from the bottom up*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2385189
- Bergesio, L., Golovanevsky, L. y Marcoleri, M. E. (2009). Privatizaciones y mercado de trabajo: la venta de empresas públicas en Jujuy y sus consecuencias sobre el empleo. En M. Lagos (dir.), *Jujuy bajo el signo neoliberal. Política, sociedad y cultura en la década del noventa*. (2da ed., pp. 185–249). Editorial de la Universidad Nacional de Jujuy.
- Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Siglo XXI.
- Bueri, L. M., Schvarztein, D. E. y Carballo I. E. (2019). Retos de las microfinanzas en Argentina: nueva evidencia empírica en base a encuestas al sector nacional. [en línea]. *Ensayos de Política Económica*. 2019, 3(1). <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/9454>
- Canal 22. (23 de noviembre de 2022). *40 MINUTOS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL (23-11-22)* [Archivo de Vídeo]. Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=bzL_HekCrOc
- Carballo, I. E. (2020). Inclusión financiera y Empoderamiento de la Mujer: una revisión crítica en base a la literatura. *Colección*, 31(1), 141-168. <https://erevistas.uca.edu.ar/index.php/COLEC/article/view/2561>
- Carballo, I. E. (2017). *Financial Inclusion in Latin America*. Consultado el 7/12/2020 en: <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/8537>
- Cockcroft, J. (1983). Immiseration, Not Marginalization: The Case of Mexico. *Latin American Perspectives*, 10 (2/3), 86-107. www.jstor.org/stable/2633461
- Delfiner, M., Pailhé, C., y Perón, S. (2006). *Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación*. https://www.researchgate.net/publication/24114217_Microfinanzas_Un_analisis_de_experiencias_y_alternativas_de_regulacion
- Gómez, E. L.(2018). *Las organizaciones de trabajadores desocupados de la provincia de Jujuy. Su formación y desarrollo*. [Tesis de doctorado, Universidad Nacional de Buenos Aires]. <http://repositorio.filo.uba.ar/handle/filodigital/9971>
- Gómez, E. L. y Iñigo Carrera, N. (2011). Las organizaciones político-sindicales de los asalariados estatales organizan la lucha de los desocupados: Jujuy, 1994-2004. En N. Iñigo Carrera (dir.), *Sindicatos y desocupados en Argentina. 1939/1935 - 1994/2004: cinco estudios de caso*. (1a ed.). Dialektik Editora.
- Gómez, E. L. y Kindgard, F. M. (2006). Trabajo, desocupación y movimiento obrero. en A. Teruel y M. Lagos (dirs.), *Jujuy en la Historia. De la colonia al siglo XX*. (2da ed., pp. 519–549). Editorial de la Universidad Nacional de Jujuy.
- González de la Rocha, M. (1986). *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos en Guadalajara*. El colegio de Jalisco.

- Grandes, M. (2014). *Microfinanzas en la Argentina*. 1ª ed. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Temas Grupo Editorial.
- Gutiérrez Nieto, B. (2006). El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, (54), 167-186.
- Koberwein, A. (2010). *Producción de valor en un programa de microcréditos. De la reducción del riesgo financiero a la adhesión política* [Tesis de doctorado, Universidad Nacional de Buenos Aires]. <http://repositorio.filo.uba.ar/handle/filodigital/1337>
- Kornblihtt, J. (2007). Profetas de la autoexplotación. Los límites de los micro-emprendimientos, las pymes y otras yerbas por el estilo. en E. Sartelli (Ed.), *Contra la cultura del trabajo: una crítica marxista al sentido en la vida capitalista* (3ª ed., pp. 187-202) RyR.
- Lagos, M. y Gutiérrez, M. (2006). Dictadura, democracia y políticas neoliberales. 1976-1999. Trabajo, desocupación y movimiento obrero. En A. Teruel y M. Lagos (dirs.), *Jujuy en la Historia. De la colonia al siglo XX*. (2da ed., pp. 241–294). Editorial de la Universidad Nacional de Jujuy.
- Lewis, O. (1959). *Five families: Mexican case studies in the culture of poverty*. Mentor Book. <https://archive.org/details/fivefamiliesmexi0000lewi/page/n1/mode/2up>
- Ljungberg Nieto, J. G. (2017). Microfinanzas e instituciones financieras. Evolución y Perspectivas. en C. H. Albornoz y G. Tapia (Eds.), *Tratado de Finanzas. Negocios, empresas y organizaciones* (1ª ed., Vol. 2, pp. 873-927). La Ley.
- Ljungberg Nieto, J. G. y Ontivero Balangero, G. (28-29 de noviembre de 2012). *Microcréditos y créditos a pequeños emprendedores en Jujuy. Costo efectivo, accesibilidad y demora. Evolución e impacto*. [Resumen de presentación de la jornada] Jornadas de divulgación de la Investigación 2012. Facultad de Ciencias Económicas. UNJU, S.S. de Jujuy, Argentina.
- Lomnitz, L. (1975). ¿Cómo sobreviven los marginados? Siglo XXI. https://redpaemigra.weebly.com/uploads/4/9/3/9/49391489/lomnitz_c%C3%B3mo_sobreviven_los_marginados_siglo_xxi_editores_distrito_federal_1975..pdf
- Morduch, J. (1998). *Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh*. Research Program in Development Studies, Woodrow School of Public and International Affairs. <https://wagner.nyu.edu/files/faculty/publications/1998-Does-MF-really-help-the-poor.pdf>
- Muñoz, R. (2006). *Alcance de las microfinanzas para el desarrollo local. Microcrédito en el conurbano bonaerense: un análisis de casos*. [Tesis de Maestría, Universidad Nacional de General Sarmiento] <http://repositorio.ungs.edu.ar:8080/bitstream/handle/UNGS/148/TesisMAenEconomiaSocial-RuthMunoz.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Nielsen, A. E. (2001). Evolución del espacio doméstico en el norte de LÍpez (Potosí, Bolivia): ca. 900-1700 DC. *Estudios Atacameños, Volumen 21*, 41-61. <https://revistas.ucn.cl/index.php/estudios-atacamenos/article/view/445/3025>
- Nissanke, M. (2002). Donors' Support for Microcredit as Social Enterprise. *United Nations University World Institute for Development Economic Research*, (2002/127), 1-21. https://doi.org/10.1057/9780230524132_5
- Promujer. (s.f.). *About Promujer*. <https://promujer.org/b2b/en/about-pro-mujer>
- Selby, H., Lorenzen, S., Murphy, A., Morris, E., y Winter, M. (1990). La familia urbana mexicana frente a la crisis. Guillermo de la Peña et. al. (Comps.), *Crisis, conflicto y sobrevivencia*. Universidad de Guadalajara, CIESAS, México.
- Red de organizaciones e instituciones de trabajo solidario de Coronel Arias (s.f.). Nuestra Historia. [Documento Institucional Inédito]. Cooperadora del Centro de Salud de Coronel Arias.
- Seibel, H. D. (2003). History matters in microfinance. *Small Enterprise Development – An International Journal of Microfinance and Business Development*, vol. 14, (2), 10-12. <http://hdl.handle.net/10419/23549>
- Stiglitz, J. E. (1990). Peer Monitoring and Credit Markets, *The World Bank Economic Review*, 4, 351–366. <https://doi.org/10.1093/wber/4.3.351>
- Subsecretaría de Servicios y País Digital. (s.f.a). *Monotributo*. <https://monotributo.afip.gob.ar/Public/landing-monotributo.aspx>
- Subsecretaría de Servicios y País Digital. (s.f.b). *Ayuda sobre el monotributo*. Secretaría de Innovación Pública. <https://monotributo.afip.gob.ar/Public/Ayuda/Index.aspx>
- Subsecretaría de Servicios y País Digital. (s.f.c). *Acceder a un microcrédito*. Secretaría de Innovación Pública. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2018/03/instituciones_de_microcredito_v2.pdf
- Teruel, A. (2006). Panorama económico y socio-demográfico en la larga duración (Siglos XIX y XX). En A. Teruel y M. Lagos (dirs.), *Jujuy en la Historia. De la colonia al siglo XX*. (2da ed., pp. 295–345). Editorial de la Universidad Nacional de Jujuy.
- Wallerstein, I., Martin, W., y Dickinson, T. (1982). *Household Structures and Production Processes: Preliminary Theses and Findings*. Recuperado el 31/7/2021, de <http://www.jstor.org/stable/40240913>
- Wydick, B. (2001), Group Lending under Dynamic Incentives as a Borrower Discipline Device. *Review of Development Economics*, 5: 406-420. DOI: 10.1111/1467-9361.00132