



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Obstáculos y posibilidades para el desarrollo de microemprendedores: una experiencia en la zona de Luján y Rodríguez

Grinbaum, Dalia

2005

Cita APA: Grinbaum, D. (2005). Obstáculos y posibilidades para el desarrollo de microemprendedores : una experiencia en la zona de Luján y Rodríguez. Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado

Este documento forma parte de la colección de tesis de posgrado de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

Cel 118/0042

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas

Especialización en gestión de las pequeñas y medianas empresas

Materia: Integración y Tesina

Profesores a cargo:
Angel De Mendonca
Adriana Fassio

*Dep. G.3341,
G40
Tercer M*

Tesina

**Título: "Obstáculos y posibilidades para el desarrollo de microemprendedores.
Una experiencia en la zona de Luján y Rodríguez".**

Alumna: Dalia Grinbaum

*Este trabajo reúne, tanto en los aspectos
sustanciales como metodológicos, condi-
ciones sobresalientes.*

NOTA : 5 (cinco)

de Mendonca
Buenos Aires, Julio de 2005 *Angel de Mendonca*

Indice

Parte I

I.1. Introducción

I.2. Marco referencial

I.2.1. Introducción

I.2.2. Breve caracterización del escenario contemporáneo

I.2.3. El escenario en Argentina

I.2.3.1. Marco de empleo y pobreza

I.2.3.2. Tendencias distributivas

I.2.3.3. Situación actual

I.2.4. Microemprendimientos. Un panorama de las experiencias en el mundo y en Argentina.

I.3. ONG “De la Nada”. Algunas características.

I.4. Metodología y Objetivos

I.4.1. Metodología

I.4.2. Objetivos generales y específicos

I.4.3. Hipótesis

I.4.4. Relevamiento de la información

I.4.5. Estrategias para el análisis de los datos

Parte II

II.1. Introducción

II.2. Actores Sociales protagónicos: los prestatarios

II.2.1. Las múltiples jornadas de la vida cotidiana

II.2.2. La vulnerabilidad de las mujeres pobres

II.2.3. Sueños, ilusiones y magia

II.2.3.1. Viejos y nuevos modelos

II.2.3.2. Legado

II.2.3.3. Esperanzas y magia

II.2.4. Reconocimiento de modelos y referentes

II.2.5. Redes de contención y caídas al vacío

II.2.6. Empreñimientos vigentes: abriendo puertas y ventanas

II.2.7. Exitos y fracasos: un camino de responsabilidades, compromisos y consejos

II.2.8. Vínculo con “De la Nada”: oportunidad para distintas estrategias

II.3. Otros actores sociales involucrados: perfil de la percepción de la ONG

Parte III

III.1. Conclusiones y reflexiones finales

III.1.1. Múltiples vulnerabilidades

III.1.2. Potentes e impotentes

III.1.3. ONG, empoderamiento y barrio

III.1.4. Primeras consecuencias de este trabajo

III.2. Bibliografía

Parte IV

Anexos

Parte I

I. Introducción

Durante cuatro años he desarrollado actividades como voluntaria en la ONG "De la Nada" que se dedica a brindar microcréditos a "los sin crédito", es decir a los pobres estructurales que no califican para recibir créditos con garantías reales, basada en el modelo del Grameen Bank, fundado por el profesor Mohammad Yunus, llamado "el banquero de los pobres".

A partir de esa experiencia he podido observar algunas modalidades que despliegan las personas beneficiarias de estos micropréstamos respecto a sus proyectos, mientras algunas continúan con los microemprendimientos a lo largo del tiempo, otras no los sostienen. Así, según los registros de planillas de pago que existen en la organización, cerca del 60% de la población asistida, deja de tomar créditos después de algún tiempo.

Una parte de esta población que no continúa se desvincula después del primer crédito de 4 meses, otra parte más pequeña rescinde el vínculo con "De la Nada" después del cuarto crédito, pasados dos años aproximadamente.

¿Cómo entender esto? algunas respuestas tentativas que me he planteado son que se desvinculan porque:

- no necesitan más del crédito porque el monto otorgado les resulta pequeño,
- les resulta pesado pagar pequeñas cuotas semanales,
- comenzaron a trabajar por alguna meta específica, y una vez cumplida, se diluye el interés por el trabajo en microemprendimiento.
- han conseguido empleo en relación de dependencia,
- el marido (si lo hubiere) consigue algún trabajo estable, en cuyo caso, la mujer tiene como logro social ocuparse de la casa y no trabajar.

Pero se trata de conjeturas que no logran brindar ni la comprensión de este fenómeno ni elementos que permitan diseñar cambios que contemplen modos efectivos de promover y respaldar el desarrollo de personas microemprededoras, minimizando las deserciones.

Es por ello que el énfasis de este trabajo está puesto en indagar en las razones por las cuales algunas personas logran sostener una actividad como emprendedoras y en contacto con "De la Nada" y otras no lo hacen.

Teniendo en cuenta que a veces las emprendedoras dejan su proyecto después de algún evento (un cumpleaños, un bautismo, un viaje) que hizo que desarrollaran la actividad con entusiasmo hasta que lograron reunir el dinero y concretarlo, es posible que quienes contemplan algún proyecto a largo plazo sean las que siguen con el emprendimiento.

También podría pensarse complementariamente, que actitudes vinculables con dificultades para imaginarse un futuro mejor posible, podrían deberse a cierto "realismo de los desposeídos" por el que "sabrían" que tienen altas probabilidades de no lograrlo, con lo cual no tendría sentido continuar con el emprendimiento. Entonces, aquellas

personas que logran "ilusionar futuro"¹, serían las que logran potenciar su autonomía como para movilizar los recursos necesarios para concretar proyectos a mediano y largo plazo.

Siguiendo esta línea de pensamiento, en este trabajo se indagaron las herramientas que tienen las emprendedoras para salir adelante, desde el punto de vista de redes, de conocimientos teóricos y empíricos, y de aptitudes y actitudes y los modos en que logran – o no – apropiarse de ellas y utilizarlas para pensar, desarrollar y sostener sus proyectos, y con ello contribuir a mejorar la calidad de sus vidas.

1.2. Marco referencial

1.2.1. Introducción

Este trabajo plantea el diseño de indagación y el análisis de la información contemplando los aspectos contextuales en los que se inscribe el problema que se estudia, pues se los considera un referente imprescindible para la comprensión de los diversos aspectos que involucra.

No se presenta un desarrollo exhaustivo del contexto, pues su extensión y complejidad exceden el marco de este trabajo, sino que se puntualizan algunos de los aspectos principales del mismo. Esta presentación incluye cuatro partes que contemplan:

- algunas puntuaciones sobre el escenario contemporáneo,
- un perfil de la situación de Argentina, con focalización en la pobreza,
- características de los microemprendimientos,
- caracterización de la ONG "De la Nada".

1.2.2. Breve caracterización del escenario contemporáneo

En el contexto de una economía globalizada, las fuentes de trabajo y las posibilidades de trabajar han cambiado de manera radical. Hoy ya no hay empresa que garantice empleos para toda la vida.

El empleo fue una figura creada por la sociedad industrial, gran consumidora de mano de obra, pero la sociedad del conocimiento ya no requiere empleos. Señala Alba Carosio(S/F), citando a Charles Handy que: "A principios del Siglo XXI, menos de la mitad de la fuerza laboral en el mundo industrial contará con un empleo", Esta afirmación da cuenta de que el mundo del trabajo ha venido transformándose; y por lo tanto, la sociedad entera está cambiando. (Feijoo; 2001, Barbeito y Lo Vuolo; 1995)

¹ Esta idea es tomada de investigaciones del ámbito psicosocial por considerarse fértil para este estudio. Ver por ejemplo Ana M. Fernández y Mercedes López "Imaginario estudiantil y producción de subjetividad", en Ana M. Fernández (comp.) (1999) *Instituciones estalladas*, EUDEBA, Bs. As. Mercedes López, Enrique Ojam, Xabier Imaz, Cecilia Calloway "Brukman: autogestión, luchas y transformaciones subjetivas", Memorias de las X Jornadas de Investigación Salud, educación, justicia y trabajo. Aportes a la Investigación en Psicología. Agosto de 2003. Tomo I, pág. 412-414.

Ya no hay forma de procurarse un lugar estable en las formas dominantes de la organización del trabajo, ni el modo de pertenencia al mundo organizado.- Escribe Robert Castel (1997:390) "La novedad no consiste solo en el repliegue del crecimiento ni siquiera en el fin del empleo casi pleno, a menos que veamos el efecto de 'gran integrador' desempeñado por el trabajo". El trabajo es el soporte privilegiado de inscripción en la estructura social (Castel, 1997:15)

Como señalan muchos autores, el trabajo es más que el trabajo, es un organizador, es un dador de pertenencia. Los que no lo tienen son "trabajadores sin trabajo", que al decir de Hanna Arendt ocupan el lugar de "los inútiles para el mundo". ¿Quiénes son estos individuos? Castel (1997:15) escribe "Siluetas inseguras, en los márgenes del trabajo y en los límites de las formas de intercambio socialmente consagradas, personas en desempleo prolongado, habitantes de los arrabales desheredados, beneficiarios del salario mínimo".

El desempleo es la forma más manifiesta de la coyuntura laboral, pero la precarización del trabajo como por ejemplo las formas de contratos temporarios, muestran una diversidad y discontinuidad de las formas de empleo, aun para aquellos que lo consiguen y que por haber tomado estas características, se desenvuelven en la incertidumbre. Trae la cuestión de la vulnerabilización de los trabajadores, o peor aun de la exclusión de los mismos.

Rifkin Jeremy (1997) señala que los desempleados son como "trabajadores desencantados" y que la muerte de la masa laboral en el sentido de un trabajo estable para toda la vida, es vivida a nivel mundial por millones de desempleados como la propia muerte.

El crecimiento relativo de los trabajadores calificados –técnicos; profesionales; – junto a la expansión de formas ocupacionales atípicas, de empleos precarios y del aumento de los espacios que ocupa la economía informal y el trabajo en micro negocios, han potenciado las tendencias que llevan a una profundización de la heterogeneidad del mercado laboral (Beccaria, López; 1995, Castel;1997).

La OIT en su Informe Anual 2004 sobre las Tendencias del Empleo en el Mundo, afirmó que en 2003 no mejoró el empleo en el mundo a pesar de que volvió el crecimiento económico. A nivel mundial se estiman un número de más de 185 millones de desempleados, y en América Latina la desocupación abierta es todavía de casi uno por ciento más de lo que era 10 años atrás, y mucho mayor entre las mujeres y los jóvenes.

Así, en el mencionado Informe 2004, la OIT advierte que el desempleo de las mujeres tiende a agravarse en América Latina pese al aumento moderado del empleo y a la recuperación paulatina de las economías de la región. En la región, la tasa de desempleo de las mujeres ha sido siempre mucho mayor que la de los hombres: en 2003 fue de un 10,1 por ciento, en comparación con un 6,7 por ciento tan sólo en el caso de los hombres. La tasa de desempleo femenino se ha venido manteniendo en 1.4 veces la tasa de desempleo masculina.

1.2.3. El escenario en Argentina

En Argentina, los últimos años se caracterizaron por fuertes transformaciones que incluyen un repliegue del Estado y un progresivo empobrecimiento de la población local. La Argentina tiene como característica distintiva, el ser una sociedad con situación de estancamiento prolongado en cuanto al desarrollo de su sistema productivo. Señala Fanfani (1993) que se registra una combinación poco frecuente de estancamiento económico prolongado, con profundas modificaciones en su modalidad de inserción en el mercado mundial, como en su estructura productiva

Tales transformaciones involucran la articulación de aspectos económicos, sociales y políticos, ampliándose y profundizándose velozmente. Como resultado de esos procesos sociales y económicos, se configuró una nueva estructura social en Argentina que incluye la ruptura de la red de seguridad social, la incertidumbre laboral e institucional, la mutación de los actores sociales históricos, y el tipo de relaciones colectivas e individuales, macro y microsociales, donde el universo de la pobreza se ha complejizado y heterogeneizado.

Es así, que aparece en nuestro país la categoría de nuevos pobres, conformada por clases medias que han ido perdiendo: status, estabilidad, bienes materiales y simbólicos, trabajo, seguros sociales, etc. Junto a ellos continúan existiendo los pobres estructurales, que ahora han devenido en más pobres aún, y con posibilidades más limitadas – cuando no inexistentes- para dejar de ser tales

¿Cómo es el “nuevo país” en que se transforma la Argentina en la última década? En el mercado laboral aparecen aquellos trabajos que exigen cada vez más conocimiento, versatilidad, prestigio, etc. Crece la pobreza en proporciones inéditas como característica central de la nueva estructura social, y también se verifican diversas situaciones de vulnerabilidad y de exclusión. Esta condición de exclusión obliga a las personas afectadas a combinar distintos recursos para sobrevivir, por ejemplo: un empleo mal remunerado, una actividad informal, acudir a planes de ayuda familiar y a los diversos programas de acción social que desarrolla el Estado.

Uno de los rasgos más llamativos es la persistencia y profundización de la pobreza de la población en general, aunque para algunos sectores se constata una reducción de la pobreza en términos de obras de infraestructura como: agua, telefonía, televisión etc.

La pobreza, señala Feijoo (2003) está ligada a los avatares interconectadas con el mercado de trabajo, ya que aun con trabajo, el mismo puede ser “discontinuo” y/o con riesgo permanente de ser perdido sin importar para ello la eficacia, responsabilidad y/o los buenos resultados obtenidos. La pobreza “se caracteriza por la creación de un contingente de sujetos (...) que rotan alrededor de nuevos lugares en proceso permanente de reconversión, si ser pobre estructural era una característica de cierta estabilidad temporal, lo que predomina hoy es la fugacidad (...) las expectativas de los sujetos suben por un ascensor y las probabilidades objetivas de satisfacerlas se anclan en una duna.” (Feijoo, 2003: 31)

El Estado transformó su capacidad de intervención en las formas de regulación sobre el mercado, lo cual produjo la consolidación de modalidades de precariedad laboral con altos índices de desempleo, subocupación y un deterioro de las condiciones laborales en las actividades formales que se tradujo en que la gran cantidad de trabajadores previamente asalariados pasaron a engrosar las filas de los trabajos precarios con lo cual

no disponen ni de acceso a la salud, ni a vivienda digna, ni contarán a futuro con jubilación.

En el actual escenario local, a la instalación de las políticas neoliberales que han caracterizado a la última década hay que sumar en su complejidad el reflatamiento de prácticas asistencialistas que parten tanto desde la esfera estatal bajo la forma de planes con los que se intenta aquietar los reclamos por las carencias producidas en una población cada vez más afectada por la pobreza, como del ámbito privado a través de la creciente conformación de entidades de la sociedad civil (ONGs, organizaciones de base, organizaciones sin fines de lucro, etc.) que intentan paliar algunas de las consecuencias del mencionado empobrecimiento de la población. Sin negar los bienintencionados propósitos de estos intentos, hay que admitir que mientras por un lado no son solución a los problemas centrales, por otro lado algunas de ellas promueven ciertas particulares modalidades de interacción vinculadas con el clientelismo.

De tal modo, en este complejo entramado la actual estrategia gubernamental es instalar programas que desde una exhortación explícita acuden a la promoción de actividades vinculadas con el trabajo, aunque en los hechos no hacen sino reforzar prácticas clientelares de conocida tradición en Argentina, las cuales no promueven autonomía sino dependencia. Esto se constituye en un desafío mayor para las diversas instituciones de la sociedad, que deberán aportar para alcanzar soluciones viables para tan complejos problemas, ubicados en un escenario caracterizado por niveles de pobreza y de indigencia que han crecido a proporciones nunca antes alcanzadas en Argentina.

1.2.3.1. Marco de empleo y pobreza

Según la información proporcionada por el INDEC al segundo semestre del 2004 es posible afirmar que el actual escenario de pobreza en Argentina se caracteriza por los siguientes rasgos:

- Al segundo semestre del 2004 el porcentaje de población pobre asciende a 44,7%. Es decir que en Argentina hay 17.145.034 personas que atraviesan esta situación.
- Por su parte la indigencia es el flagelo que soportan 6.579.358 de argentinos. Es decir que afecta al 17% de la población total del país.
- Las Regiones más afectadas por estas dos situaciones son la del Noreste y Noroeste. En las misma la tasa de pobreza es del 60,3% para el Noreste y del 56,4% para el Noroeste; mientras la tasa de indigencia es del 30,4% y 24,5% respectivamente.
- La provincia de Buenos Aires concentra el 40,6% del total de pobres y el 38,3% del total de indigentes. Le sigue en importancia la provincia de Córdoba (con el 8,8% de pobres y el 8,4% de indigentes) y Santa Fe (8,1% de pobres y 8,4% de indigentes).

- Tanto la pobreza como la indigencia afecta en forma parecida a hombres y mujeres. Donde se evidencia una concentración de estas problemáticas es en la población juvenil. Así más de la mitad de los pobres e indigentes son menores de 22 años. Al mismo tiempo la tasa de pobreza para menores de 13 años es de 63,4% y la indigencia es del 30,1%. Estos datos señalan que se trata de un cuadro de infantilización de la pobreza y la indigencia.
- Se observa un proceso de desaceleración en la reducción de la pobreza y la indigencia. Así, si bien los pobres se reducen en este período en 1.210.421 personas, esta reducción es inferior en un 54% a la observada en el período inmediato anterior (II semestre 2003 vs I semestre 2003). Lo mismo sucede con los indigentes: la cantidad actual es menor a la de finales del 2003 en 1.292.747 personas, que representa una reducción inferior en un 48% a la que se verificó en la comparación de del segundo semestre contra el primero del 2003
- La desaceleración en la caída de las tasas se inscribe en un contexto en que las reducciones verificadas fueron inferiores a las observadas en anteriores períodos de igual crecimiento económico. Así, luego de la salida de la crisis hiperinflacionaria de finales de finales de los ochenta, en 1991 cuando el producto creció a una tasa similar al del reciente año, las reducciones de la tasa de pobreza fue del 32% y de la indigencia del 59,2%.
- De esta manera se va gestando un cuadro de situación en el cual las crisis económicas determinan un deterioro en las condiciones de vida que se torna estructural, debido a que las reducciones de la pobreza y la indigencia que muestran las etapas de recuperación no logran retornar a los niveles previos a las crisis.

1.2.3.2. Tendencias distributivas

- La última información disponible (cuarto trimestre del 2003) indica que el 10% más rico de la población se apropia del 36,4% del total de ingresos generados; mientras que el 10% más pobre apenas el 1,3%. De esta manera el 10% más rico tiene ingresos 28 veces superiores al 10% más pobre.
- Por su parte, la masa de ingresos actuales representan el 21,2% del producto. Este porcentaje era del 23,8% en el 2003. Así en el 2004 se observa una caída del 11% de la masa de ingresos de ocupados respecto a los reducidos niveles del 2003. La caída es más pronunciada si tenemos en cuenta que en el 2001 el porcentaje de masa de ingresos sobre el producto era del 29,9%. Así en el 2004 la masa de ingresos en proporción al producto es inferior en un 30% a la del 2001.
- El mismo deterioro distributivo se observa aún incorporando el efecto del incremento de las jubilaciones y pensiones que realizó la actual gestión. Así el porcentaje actual que representa la masa de ingresos de los ocupados conjuntamente con la masa de ingresos que se destina a las jubilaciones y pensiones es inferior es del 25,6% mientras que para el 2003 era del 27,4%.

Implica una caída del orden del 6,5%. Caída que se ubica en un 25,4% si se tiene en cuenta que para el 2001 esta masa de ingresos era del 34,3% del producto.

- Esta lógica tiene su exacta contracara, a saber: las ganancias empresariales crecen en conjunto más que el producto. Así las ganancias de las 100 empresas que más vendieron en el 2003 experimentaron una expansión del 47,7%. Crecimiento que supera al del producto en un 130%.
- Este comportamiento constituye un verdadero formato de ganancias extraordinarias para el conjunto de estas 100 empresas. Las ganancias promedio de estas empresas equivalieron a \$271 por minuto. Expresados en moneda dura son U\$S 91 por minuto
- Puede observarse que a medida que se achica el número de empresas que más venden, las ganancias se incrementan en forma más que proporcional. Así para las 50 mayores firmas el 2003 fue un año que les permitió ganar U\$S 151 por minuto, para las 25 mayores las ganancias fueron de U\$S 194 por minuto y para el grupo de las 10 de mayor venta fue de U\$S 405 por minuto.
- El análisis regional indica que las tendencias globales del mercado laboral se expresan heterogéneamente al interior del país. La región donde se observa la peor performance laboral es el Gran Buenos Aires (que es la que concentra el 42,8% de la población urbana). Cuyo es la región donde se expresan las mejores tendencia laborales del período (aunque represente sólo el 6.1% de la población urbana).

1.2.3.3. Situación Actual

Las tasas básicas del mercado de trabajo, correspondientes al Segundo Trimestre del 2004, presentan como dato a resaltar a la vigencia de una tasa de desocupación real del 19,1% de la Población Económicamente Activa.

Conjuntamente con la elevada desocupación estructural, el segundo elemento a tener en cuenta para comprender la lógica que gobierna el mercado laboral, es el hecho de que entre los desocupados y los subocupados, configuran un cuadro de subutilización de la fuerza laboral que abarca el 30% de la misma.

Tasas	2° Trimestre 2004
Actividad	46,2
Empleo	39,4
Desocupación	14,8
Subocupación	15,2
Subocup demandante	10,7
Subocup no demandante	4,5
Desocupación s/ planes	19,1
Empleo s/ planes	37,4

Fuente: INDEC - EPH continua -.

Tasas básicas del Mercado de Trabajo. Total Aglomerados Urbanos. Segundo Trimestre 2004.

Conviene, a la hora de realizar apreciaciones sobre el mercado laboral, tener siempre presente la evolución del mismo.

Areas Geográficas	Población Urbana	PEA	Ocupados	Desocupados	Subocupados
Gran Buenos Aires	44.572	244.521	122.231	129.850	-87.081
Cuyo	6.371	2.829	6.776	-4.417	-10.935
Noreste	9.790	16.774	45.840	-24.375	17.914
Noroeste	12.962	-46.558	-17.066	-30.202	35.962
Pampeana	27.534	3.322	19.778	-12.020	63.138
Patagónica	3.025	24.529	31.487	-6.629	2.288
Total Aglomerados	104.253	326.172	214.830	111.381	-29.306

Fuente: INDEC - EPH continua -

Evolución de las categorías ocupacionales por regiones. Segundo Trimestre vs. Primer Trimestre 2004.

Este cuadro permite diferenciar las regiones en dos grandes grupos: aquellas donde el crecimiento de la población es inferior al crecimiento de la PEA; y aquellas donde este crecimiento es mayor.

En el primer caso, las regiones experimentan una mayor presión sobre su mercado laboral. Esta es la situación que se observa por el conjunto de los aglomerados. También es la situación que caracteriza a las regiones del Gran Buenos Aires, el Noreste y al Patagonia. Sin embargo, cada una de estas regiones presenta una dinámica distinta.

Así, el Gran Buenos Aires, la región más importante, es la que exhibe la peor performance laboral. Como resultado de la insuficiencia de ingresos (recuérdese que el 40% de la población pobre se concentra en la provincia) la enorme presión sobre el mercado laboral determina que el 53% de los que salen a buscar trabajo no lo encuentran, aún cuando los puestos de trabajo creados de esta región representen el 57% del total de nuevos puestos. Este desempeño es el que determina que la totalidad de los nuevos desocupados del período pertenezcan en forma exclusiva a esta región. También se observa que es el lugar donde más caen los subocupados.

El análisis regional indica que las tendencias globales del mercado laboral se expresan heterogéneamente al interior del país. La región donde se observa la peor performance laboral es el Gran Buenos Aires (que es la que concentra el 42,8% de la población urbana, mientras Cuyo es la región donde se expresan las mejores tendencia laborales del período (aunque represente sólo el 6.1% de la población urbana).

Es en esta región del Gran Buenos Aires con tales tasas de pobreza, donde se realizaron los relevamientos para este trabajo.

Se pregunta Feijoo (2003) si con estos escenarios los pobres se sienten más pobres, alrededor de qué anclajes organizan su identidad y si predomina la sensación de sentimiento descendente. También se interroga sobre cómo impacta esta pobreza en sus actores, si les permite “ilusionar futuro”.

Mientras lo que en “el viejo país” dominaba era el esfuerzo personal, la ilusión por logros, la relación entre recursos y demandas, existía el modelo del cuentapropismo, por lo cual la idea de instalar un negocio o taller en la casa era algo factible, y en este escenario la movilidad social ascendente era posible. Hoy, en los escenarios esbozados precedentemente, cuanto mayor es la pobreza menos horizontes existen, menos posibilidad de vislumbrar otros mundos.

Un modo de abordar este problema es a partir de propuestas grupales muchas veces conformadas heterogéneamente ¿Por qué es importante interactuar con otros que expresan realidades sociales diferentes? Porque si bien conocer otros escenarios puede ser un factor que desencadene envidia, también permite ilusionar otros mundos posibles.

Este es el mundo de los microemprendedores.

Ya no se puede ignorar la existencia de un sector de la economía llamado informal, al igual que su importancia en términos numéricos. Cada vez más, se presta atención a las formas alternativas de actividades productivas que allí tienen cabida, y que dan respuesta a necesidades sociales: empleos e ingresos por una parte, y el acceso a bienes y servicios por otra.

Aunque pudiera parecer sencillo, iniciar y sostener una actividad microemprendedora tiene que cumplir con una serie de requisitos que no en todos los casos resultan fáciles de cubrir, por ejemplo: los trabajadores de la economía informal, necesitan habilidades específicas para adaptarse a la ambigüedad y a la incertidumbre de no tener trabajo en forma sostenida y segura, a los gastos imprevistos, y a las presiones de la economía formal. Y hay limitaciones, tales como que los bienes y los servicios ofrecidos tienen que ser tales, que no requieran de sistemas complejos de contabilidad, ni burocracias o tecnologías, tienen que ofrecer productos que se puedan producir de manera sencilla y mediante equipos que puedan ser transportados o colocados en pequeños espacios.

El emprendimiento o micro negocio aparece entonces, en algunos casos, como una opción y en otros simplemente es una estrategia de vida para enfrentar la pobreza.

Así como ocurre con los microemprendimientos, los micro créditos también están asociados en general al trabajo informal y se refieren a aquellas ocupaciones que adoptan principalmente la forma de autoempleo, empleo familiar o asociativo y que cuentan con condiciones laborales muy precarias y no están reguladas por el poder público. (Arancibia; S/F)

Pueden ser actividades mercantiles, o de reventa, o de producción en general: de elaboración de comidas, o de costura, o algo vinculado con las necesidades básicas. Por micro emprendedor se entiende a la persona que encara un trabajo por cuenta propia,

contando con muy poco o nulo capital de trabajo inicial, que lo desarrolla en el ámbito de su barrio, generalmente en su vivienda, y que se desenvuelve en el llamado sector informal de la economía.

En los países más pobres existe una mayor proporción de emprendimientos asociados a brindar respuestas a las necesidades, esto hace que los emprendimientos puedan permanecer en el tiempo, aunque no involucren expansión económica.

En el segmento de población empobrecida, quienes se encuentran objetivamente en peores condiciones son las mujeres² y son ellas quienes constituyen más del 90% de la población que recibe microcréditos. Con este recurso pueden desarrollar microemprendimientos, que son una actividad independiente que se constituye con frecuencia en el único medio del que disponen las mujeres para su propia subsistencia y la de sus hijos.

Aunque muchas veces son Jefas de Hogar, no siempre las mujeres pueden tener el poder de decidir qué se hace con el dinero que ingresa al grupo familiar, aunque sea ella quien lo provea, ni tampoco el tipo de trabajo que pueden realizar. En algunos casos, los hijos varones, o el marido, o la pareja, son quienes disponen del tiempo y del dinero de las mujeres. De tal modo que se puede considerar que las mujeres están doblemente vulnerabilizadas, por un lado por la posición de desventaja relativa que ocupan en el segmento empobrecido y por otro lado – aunque articulado con esto - por la posición subordinada que ocupan en el sistema de género todavía regido por un esquema patriarcal. De tal modo, aunque trabajen y aporten el dinero al hogar, muchas veces son los varones (pareja o hijos) quienes lo usufructúan.

Se ha verificado que si las mujeres logran sentirse “emprendedoras”, dejan de ser tan dependientes de los referentes masculinos y pueden empezar a decidir sobre sus vidas, Jaya Arunachalan³ (La Nación, 30 junio 2005) señala que “una vez que se empodera a una mujer económicamente, se la cambia para siempre, nadie podrá sacarle sus habilidades ni su autoconfianza”. Así, aunque el motivo inicial o principal de la puesta en marcha de un emprendimiento sea la necesidad de utilizarlo como otra de las estrategias de supervivencia para ella y sus hijos, otra de las consecuencias del mismo es promover su empoderamiento.

² La inequidad de género en general, y en el ámbito laboral en particular, es una realidad que todavía se verifica, atraviesa a los distintos estratos socioeconómicos y que constituye un problema que la sociedad todavía debe resolver. Los perfiles de búsquedas para puestos valorados que privilegian a los varones, el salario diferencial por sexo para iguales tareas, la postergación de las mujeres a la hora de asignar lugares para capacitación, la incorporación de mujeres para cubrir los lugares de trabajo peor pago y menos valorados, son algunas de las situaciones que dan cuenta de la persistencia de la inequidad entre géneros, la cual en el caso de la población considerada para el presente estudio se potencia con la discriminación por clase social. Ver, por ejemplo: Catalina Wainerman (comp.) (2002) *Familia, trabajo y género. Un mundo de nuevas relaciones*. Fondo de Cultura Económica / UNICEF, Buenos Aires. Ana M. Fernández, (1993) *La mujer de la ilusión*, Paidós, Buenos Aires. Eva Giberti, Ana M. Fernández (1989) *La mujer y la violencia invisible*, Editorial Sudamericana. Buenos Aires. “Mujer, trabajo y empleo”, Consejo Nacional de la Mujer, Presidencia de la Nación, Argentina. www.cnm.gov.ar

³ Jaya Arunachalam es la creadora en India del Foro de las Mujeres Trabajadoras, el cual se dedica a brindar asistencia a las mujeres que se desenvuelven en la economía informal.

1.2.4. Microemprendimientos. Un panorama de las experiencias en el mundo y en Argentina.

En los últimos años se verifica un notable incremento de iniciativas internacionales orientadas a promover el microcrédito, el cual se desarrolla con un 80% de la población mundial en situación de pobreza, de la cual 224 millones pertenece a América Latina.

En 2003 en el mundo se entregaron 80 millones de microcréditos, de los cuales 2,5 millones (el 3%) se otorgaron en Latinoamérica. Las Naciones Unidas declararon al año 2005 como el Año Internacional del Microcrédito, y el PNUD y otras entidades están promoviendo importantes iniciativas al respecto.

Para dar cuenta de la importancia y diversidad de modos de operar que existe respecto a actividades de microemprendimientos, se incluye a continuación una breve revisión de entidades de microcrédito en el mundo. Esta enumeración no pretende ser exhaustiva, sino que, a modo ilustrativo, intenta abarcar organizaciones de microcrédito en diversos países

En su informe del año 2003 el Global Entrepreneurship Monitor señala que la mayoría de los nuevos microemprendimientos son unipersonales, que en los países pobres, los microemprendimientos tienen mayor desarrollo y que la Argentina figura quinto en el orden de los países con mayor cantidad de los mismos

Si se analizan los motivos para iniciar una actividad emprendedora, señala el mismo informe, puede haber dos motivos para asumir el riesgo de la opción emprendedora.

- a) quienes aprovechan una oportunidad única de negocios,
- b) quienes al no encontrar un empleo, comienzan un negocio para sobrevivir.

En este trabajo, y siguiendo a Arancibia y otros (S/F:1), se define como microemprendimiento a una ocupación que adopta la forma de autoempleo, con condiciones laborales precarias e inscriptas en el marco de la informalidad. Es una estrategia de supervivencia en la que el principal recurso es el propio trabajo, en la producción y/ venta de bienes y servicios, además de tener al trabajo propio como un recurso, pueden o no contar con algunas máquinas y herramientas, un espacio en la vivienda familiar, algún galpón y/ o vehículo.

Por ser una institución paradigmática, y un referente indiscutible, es de rigor comenzar señalando al Banco Grameen (o Banco de los Pobres) de Bangladesh, que otorga créditos a través de un sistema que no está basado en requisitos de garantías reales, sino en la confianza mutua, la responsabilidad y la participación.

Grameen demostró que prestar a los pobres no es imposible sino que, por el contrario, se trata de clientes aún más confiables que los de la banca convencional. Además, con el crédito -por pequeño que sea- brinda la oportunidad de iniciar una actividad autónoma para tratar de escapar del círculo vicioso de bajos ingresos, bajo ahorro, baja inversión, es decir de la pobreza estructural.

La experiencia del Banco Grameen demostró que el microcrédito es un instrumento efectivo en el alivio de la pobreza. La evolución posterior de este tipo de iniciativas ha

conducido a utilizar el instrumento microcrediticio dentro de programas más amplios, por ejemplo de desarrollo local, organización comunitaria, actividades de capacitación y estímulo del ahorro por parte de los hogares pobres.

El fundador de Grameen, el economista Muhammad Yunus, implementó a partir de 1976 un proyecto de investigación para promover servicios bancarios dirigidos a los pobres de las zonas rurales de Bangladesh. Entre los objetivos de la iniciativa se encontraban los de generar oportunidades de autoempleo en una población con altos índices de desocupación y terminar con la acción de los usureros.

En 1983 el Banco Grameen se convirtió en una institución financiera independiente. Hoy, con más de 2,3 millones de prestatarios (94% de los cuales son mujeres), es el banco rural más grande de su país. Sus 1.160 sucursales brindan servicios en 38.951 aldeas, más de la mitad de las que existen en Bangladesh. La devolución de los préstamos, cuyo valor promedio es de US\$ 160, supera el 95%. En los últimos diez años la experiencia del Banco Grameen ha sido replicada en 66 países.

Acción Internacional, es una organización sin fines de lucro con sede en Boston, Estados Unidos, otorga microcréditos desde 1973 con el objetivo de reducir el desempleo y la pobreza. Actualmente Acción desarrolla actividades en 15 países latinoamericanos. Entre 1992 y 2001 brindó préstamos a 2,3 millones de microempresarios -el 65% mujeres- por un volumen total de 3.800 millones de dólares. Actualmente posee 600 mil clientes activos (más del 90% en América Latina), con una cartera activa de 370 millones de dólares.

La Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA), inició sus actividades en 1984. También esta institución otorga micro créditos principalmente a mujeres. La primera razón es que la feminización de la pobreza es una tendencia mundial. La segunda es el aumento de las mujeres que son jefas de hogar.

Esta institución trabaja actualmente en 20 países de todos los continentes, con casi 190 mil prestatarios en 11 mil grupos. En América Latina desarrolla actividades en Perú, Ecuador, Nicaragua, Honduras, Guatemala, El Salvador y Haití. En Estados Unidos, FINCA comenzó un programa piloto a principios de los años 90 con resultados variados. El método de banca comunal de FINCA ha sido replicado por alrededor de 300 programas en 60 países.

La asociación civil boliviana CRECER (Crédito con Educación Rural) brinda servicios financieros a 37 mil mujeres indigentes en más de mil comunidades rurales y urbanas marginales de su país. Los préstamos están integrados con acciones de capacitación en salud, nutrición, autoestima, negocios y manejo de Asociaciones Comunales.

El grupo Pride África constituye un ejemplo de iniciativa regional. Otorga créditos con un monto promedio de 125 dólares a 100 mil micro emprendedores en cinco países del este africano: Kenia, Tanzania, Uganda, Malawi y Zambia

Share Microfin Limited (SML) provee servicios de apoyo financiero a mujeres pobres de la región de Andhra Pradesh (India) para que puedan aplicar sus destrezas a la generación de ingresos. Esta provincia tiene 80 millones de habitantes, de los cuales el

39% es pobre. La entidad planea llegar a 1,8 millones de hogares en el periodo que se extiende hasta 2007

El debate actual sobre la viabilidad de las micro finanzas como estrategia efectiva de lucha contra la pobreza gira en torno a una pregunta fundamental. ¿Pueden las instituciones micro financieras (IMFs) enfocarse en los pobres, tener un impacto significativo sobre su nivel de vida y, al mismo tiempo, conseguir la autosuficiencia financiera?

Las micro finanzas buscan un equilibrio entre los objetivos financieros y los sociales. Hay quienes piden, incluso, que las IMFs lleven una cuenta "doble" de pérdidas y ganancias para mostrar su desempeño en cada una de estas áreas. Un problema conexo es la necesidad de desarrollar instrumentos y medidas para determinar en qué grado llegan a los pobres y con qué impacto. En este campo no hay aún estándares equivalentes a los utilizados para evaluar los resultados financieros en el mercado formal.

Se sabe que este tipo de trabajo independiente no favorece las economías de gran escala. Un interrogante acerca de estas modalidades es si los créditos para micro emprendedores fomentan el lugar de pobres de quienes realizan este tipo de actividad, al perpetuarlos en una especie de "trueque" con dinero en el ámbito de su barrio, o si es un estímulo válido y fértil para el inicio de una actividad rentable y que permita la mejora de la calidad de vida a mediano plazo.

Es posible plantear que aún con sus limitaciones, los micro emprendimientos en muchos casos pueden ser la única solución para mejorar la calidad de vida de aquellas personas que nuestras economías rehúsan emplear y a quienes los contribuyentes se niegan a financiar.

Dice Yunnus (1998: 247 y ss.) aludiendo al trabajo independiente dentro del cual está el microemprendimiento, que algunas de las ventajas del mismo para quien decide encararlo son:

- 1- Tener horarios flexibles cada uno es dueño de su propio tiempo.
- 2- A los que conocen la calle, o sea que casi analfabetos y pobres "pueden explotar sus puntos fuertes en lugar de verse disminuidos por sus debilidades".
- 3- Una habilidad o algún pasatiempo puede ser transformado en una actividad rentable.
- 4- Da oportunidades a aquellos con dificultades para entrar en una organización formal.
- 5- Ofrece la posibilidad de ser un cuentapropista.
- 6- Ayuda a los que teniendo empleo siguen siendo pobres.
- 7- A los que perdieron el trabajo y tienen dificultades para encontrar uno nuevo les permite encara un trabajo propio, ayudándolos a no caer en depresión y aislamiento,
- 8- Da la oportunidad de ganarse la vida a víctimas del racismo, que no pueden encontrar trabajo por el color de su piel o por su origen".
- 9- El costo de crear un empleo independiente es mucho mas bajo que un empleo asalariado.
- 10- A una persona pobre y aislada le permite recuperar progresivamente la confianza en si misma.

Por otro lado los principales obstáculos a los que se enfrentan los microemprendedores, son:

- ❖ Falta de capital y de acceso al crédito
- ❖ Baja calificación y capacitación
- ❖ Improvisación por escasa o nula planificación de procesos
- ❖ Baja o nula tecnología
- ❖ Dificultades para un manejo “empresarial”
- ❖ Falta de acceso a mercados
- ❖ Dificultades para la compra y producción
- ❖ Contexto de ilegalidad o informalidad
- ❖ Falta de una clara definición del Estado para regular las actividades de microcrédito

Las micro finanzas, las microempresas y los micro emprendimientos para autoconsumo constituyen en la Argentina un fenómeno en ascenso⁴, aunque no regulado⁵ impulsado tanto por la crisis económica y social -incluyendo la creciente adopción, desde el Estado y las ONG, de políticas sociales que se pretenden no-asistencialistas, aunque no en todas esto se verifica.

El universo microempresarial argentino es sumamente heterogéneo, se extiende desde los emprendimientos individuales y precarios hasta unidades complejas con existencia jurídica, patrimonio y mercados consolidados. Esta tesina trabaja con el primer tipo de emprendimientos, que tienen como característica saliente la constitución de un grupo de garantía recíproca, basada en la confianza mutua, y se focaliza en la experiencia de la ONG “De la Nada”.

1.3. ONG “De la Nada“. Algunas características.

“De la Nada” nace como ONG en Argentina, en el año 2000, época en que se presentaba un alto grado de desocupación en el país. Tiene como misión “ayudar a integrar al sector mas desfavorecido económicamente al sistema socioeconómico actual para posibilitar mejores condiciones de vida genuina”, y se posiciona desmarcándose del enfoque asistencialista.

Para llevar a cabo estos objetivos:

A- Se otorgan pequeños créditos sucesivos para iniciar, desarrollar o expandir una actividad productiva y así generar autoempleo. Estos créditos se brindan a grupos solidarios y simultáneos de 3 personas, siendo garantes recíprocos entre los tres miembros del mismo. Los créditos varían de 200 a 500 \$, siendo el primer ciclo de 4 meses.

⁴ Cabe señalar que los microcréditos son una propuesta generada e implementada en poblaciones históricamente situadas en extrema pobreza y marginación, como Bangladesh, India y luego en países como Bolivia, con los cuales Argentina todavía guarda alguna distancia aún con los niveles de empobrecimiento inéditos que ha alcanzado en los últimos años.

⁵ Para ampliar, ver sobre el particular el libro de Marta Beckerman (2004) en su capítulo sobre “Las microfinanzas en Argentina” (pag.47 y ss).

B- Se fomentan alternativas de trabajo de elaboración y producción de bienes y servicios a grupos de emprendedores, con capacitación y asistencia para poder acceder a mercados más amplios.

C- Se otorga un crédito individual llamado extraordinario de 500\$ sin ningún tipo de interés y por el lapso de un año, para ser aplicado a mejoras de vivienda o personal por ejemplo: poner una bomba de agua, arreglar un techo, hacerse una dentadura, etc.

Este crédito se otorga a quien nunca se haya atrasado con su cuota, haya realizado su emprendimiento y haya participado activamente en las reuniones grupales. Si en un grupo hubiera más de un candidato al crédito extraordinario, son los integrantes del mismo quienes deciden quien lo va a recibir. Este crédito se puede recibir cada dos ciclos.

D- Se trabaja en conjunto con el programa PROHUERTA, para que las familias puedan cultivar verduras y hortalizas, tanto para el consumo familiar como para su venta.

E- Se dictan cursos de capacitación en temas específicos, solicitados por las emprendedoras o dictados por ellas.

F- Se otorgan becas de estudio para hijos de emprendedores del programa.

Todas estas actividades tienen el acompañamiento de agentes de campo y de las voluntarias en diferentes áreas.

G- Se firmó un convenio con HABITAT, que favorece la autoconstrucción de viviendas populares, para que los emprendedores de “De la Nada” obtengan créditos para mejorar sus viviendas.

Todos créditos se otorgan a grupos de personas que se comprometen solidariamente a cumplir con la devolución de los préstamos, y sus principales beneficiarias son mujeres, que al decir de Yunus si les entra dinero lo utilizan para mejorar la calidad de vida de ellas y sus hijos.

Las reuniones con las micremprendedoras⁶ se realizan en sedes prestadas en las localidades de Luján y Rodríguez

“De la Nada” funciona con 13 personas, dos de ellas son asistentes sociales -llamadas agentes de campo- y el resto son voluntarias.

El proyecto es sustentable, en la medida que hasta octubre del 2004, se entregaron 527 microcréditos a 224 personas constituidas en 49 grupos de responsabilidad solidaria. El capital circulante es de 33.700\$ y el capital inicial fue de 10.000\$. Se sostiene por pequeños aportes de donantes y de los voluntarios, que dedican un promedio de 5hs por semana a la ONG⁷.

⁶ Vale hacer una aclaración sobre la diferencia entre microemprendedor y microempresario, pues en el uso cotidiano algunas veces se toman como sinónimo. La diferencia clave es que un microempresario NO ES un pobre estructural como lo puede ser un microemprendedor, además entre otras diferencias el microempresario puede recibir créditos bancarios. Además en general tiene mayor nivel de educación.

⁷ Para información más amplia, ver Anexo: documento “Quiénes somos”

1.4. Metodología y Objetivos

1.4.1. Metodología

Se realizó una investigación exploratoria en la que se utilizó metodología cualitativa para la recolección y para el análisis de la información. (Forni y otros; 1993, Vasilachis; 2003, Fassio y otros; 2002).

Se partió de entender por emprendedor, a quien cuenta con varios de estos atributos simultáneamente:

- Confianza en sí mismo.
- Capacidad para tomar decisiones.
- Ordenado y metódico.
- Habilidad para el trato con otros.
- Autónomo.
- Establece prioridades y metas.
- Capacidad para resolver problemas.
- Tolerancia a la incertidumbre y frustración.

En síntesis, “ser emprendedor es apoderarse de un espacio y hacerlo propio” (Carosio; S/F:21).

Este estudio se focalizó en indagar las características que toman los obstáculos y las posibilidades que las micro emprendedoras encuentran para el sostenimiento de sus micro emprendimientos.

Se entrevistaron 5 personas en calidad de informantes clave pertenecientes a la ONG “De la Nada”, y 15 personas de edades comprendidas entre 24 y 62 años, pertenecientes al segmento de pobres estructurales, con escasa escolarización, que viven en la zona de Luján y General Rodríguez.

Se consideraron tres grupos principales de microemprendedores:

1. Aquellos que se encuentran en la ejecución de su microemprendimiento, teniendo en cuenta el criterio de que su microemprendimiento se esté desarrollando y sosteniendo en el tiempo, cumpliendo con los objetivos pre-establecidos;
2. aquellos que no dan continuidad a sus emprendimientos, ni inician nuevos emprendimientos dentro de la organización ni fuera de ella; y
3. aquellos que no dan continuidad a sus emprendimientos vinculados con “De la Nada”, sino que los desarrollan por su cuenta y/o contactando otras organizaciones.

Según la siguiente distribución:

<i>Situación actual de vinculación con “De la Nada”</i>	Terminaron ciclos	No terminaron ciclos	<i>Ciclo donde se desvincularon</i>
Continúan	3 (2 mujeres, 1 varón)	3 (mujeres)	Ciclo 1
No Continúan	5 (4 mujeres, 1 varón)	4 (mujeres)	Ciclo 4

Total entrevistas realizadas: 15

- 15 emprendedores: 2 hombres y 13 mujeres.
- Emprendedores activos: 3.
- Emprendedores inactivos, que cancelaron su deuda: 5.
- Emprendedores inactivos que no cancelaron su deuda en el primer ciclo: 3.
- Emprendedores inactivos que no cancelaron su deuda del 3° y 4° ciclo: 4.
- Crédito extraordinario: 5 (2 que terminaron ciclos y continúan, 2 que terminaron ciclos y no continúan, 1 que no completó 4° ciclo).

Del total de personas entrevistadas, 5 continúan con sus emprendimientos fuera de “De la Nada”; de ellas: 1 no han terminado el 1° ciclo, 2 han terminaron el 1° ciclo y 2 terminaron el 4° ciclo. Tres personas de este grupo manifestaron su deseo de volver a tomar créditos solidarios.

1.4.2. Objetivos generales y específicos

Los *Objetivos Generales* son:

- Identificar y caracterizar las modalidades de permanencia, ampliación, reducción, consolidación y disolución de los micro emprendimientos promovidos por “De la Nada”.
- Identificar y caracterizar mecanismos de prácticas individuales de las micro emprendedoras de Luján y/ Rodríguez .
- Identificar y caracterizar algunas estrategias de empoderamiento de las micro emprendedoras de esos proyectos.

Los *Objetivos específicos*, son:

- Conocer narraciones vinculadas con la historia personal, vinculación con el trabajo y proyectos, de microempendedoras que asisten a “De la Nada”.
- Relevar los momentos que las propias micro emprendedoras identifican como significativos en sus proyectos.

- Caracterizar diferentes modalidades de abordar y/o responder a los problemas, conflictos, etc. relativos a los proyectos que desarrollan.
- Identificar las particulares modalidades en la toma de decisiones, en el establecimiento de alianzas, en las modalidades de negociación respecto a sus proyectos y al interior de su ámbito familiar.
- Identificar y caracterizar las especificidades de estrategias y mecanismos de incremento de recursos materiales, simbólicos y subjetivos de las mujeres que desarrollan micro emprendimientos sustentables vinculadas con “De la Nada”.
- Precisar las características de cómo tramitan las cuestiones de poder al interior de sus colectivos y en su relación con “De la Nada”.

1.4.3. Hipótesis

Este estudio se diseñó a partir de las siguientes hipótesis de trabajo:

- Las respuestas a la pobreza estructural se organizan en dos modalidades: 1) el empobrecimiento de los recursos materiales, simbólicos y subjetivos y 2) el empoderamiento
- Los obstáculos y facilidades de las micro emprendedoras están vinculadas con las actitudes que éstas toman en relación a sus proyectos..
- Las actitudes de las microemprendedoras se vinculan con procesos de empoderamiento y la capacidad de instituir procesos de autonomía

1.4.4. Relevamiento de la información:

Se relevó información a través de recursos cualitativos tales como la observación participante y entrevistas en profundidad a informantes clave y a microemprendedores.

Las observaciones se realizaron en la experiencia de encuentros semanales con las emprendedoras en el ámbito del pago de los microcréditos y en las reuniones grupales con las mismas.

También se relevaron fuentes secundarias, realizándose el análisis de documentos provenientes de las reuniones grupales que las agentes de campo realizan semanalmente con las micro emprendedoras.

Se trabajó con muestreo teórico, por lo cual se relevó información hasta llegar a un punto de saturación en que los nuevos casos ya no aportaban nuevo conocimiento (Forni, Gallart y Vasilachis 1993).

Con el objetivo de recoger información sobre la historia de cada experiencia, las modalidades de acción, la toma de decisiones, el establecimiento de alianzas, las formas de encarar obstáculos y oportunidades, se utilizaron:

1. Relevamiento de documentación que da cuenta de la historia o antecedentes de cada experiencia
2. Entrevistas individuales semiestructuradas aplicadas a informantes clave de la ONG.
3. Entrevistas individuales semiestructuradas aplicadas a las micro emprendedoras. Algunas variables consideradas fueron:
 - Estado civil.
 - Constitución del grupo familiar.
 - Experiencia de trabajo (con y/o sin relación de dependencia).
 - Experiencia laboral familiar (abuelos, padres, esposo o pareja).
 - Habilidades y experiencia o capacitación para tareas productivas.
 - Modo de contacto y perfil de relación con "De la Nada".
 - Vínculos de las prestatarias con programas de subsidios y/o de manzanas y/o plan vida en la Provincia de Bs. As.
 - Proyectos de mediano y largo plazo en las microempreendedoras.
 - Autonomía desplegada en actividades privadas y actividades laborales.
- 4-. Por el grado de involucramiento que conllevan estos trabajos en terreno y a efectos de eludir sesgos, se realizó el análisis de la implicación (Lourau; S/F).

1.4.5. Estrategias para el análisis de datos

Para el análisis de los resultados se utilizaron técnicas propias del análisis de discurso, pues se parte de entender que la metodología cualitativa suele suponer al discurso como una de sus fuentes privilegiadas de datos. Por ello, se produjeron datos mediante el análisis del material documental y las entrevistas realizadas, los cuales conformaron un corpus discursivo abordado con el criterio de considerar al discurso como una producción social, vinculada con la posición de los actores sociales en el campo, y cuyos efectos de sentido implican diferencias de poder (Bourdieu 1993, 1995, 1999). Se articuló con el método de comparación constante, produciendo categorías analíticas a partir de los datos brutos.

Asimismo, se incluyó el método de triangulación (Denzin, 1978) que es el término utilizado en los abordajes cualitativos para indicar el uso concomitante de varias técnicas de abordaje y de varias modalidades de análisis, de varios informantes y puntos de vista de observación, para controlar la verificación y la validez de la investigación.

Parte II

II. 1. Introducción

Esta parte de la tesina presenta el análisis realizado de la información relevada a través de:

- documentos de la ONG “De la Nada”, para conocer sus discursos formales respecto a las políticas y prácticas en toda la organización, y la información que maneja respecto a las experiencias realizadas hasta la fecha con microemprendedoras,
- entrevistas, realizadas a microemprendedoras y a informantes clave.

Las entrevistas a microemprendedoras fueron realizadas en la zona de viviendas de las mismas. En la mayoría de los casos hubo buena recepción y colaboración de parte de las personas entrevistadas, en otros casos ni siquiera abrieron la puerta. Se trata de barrios sumamente carenciados, con calles sin asfaltar, muy precarias al punto de no poder acceder al mismo si los días eran lluviosos. Esta precariedad también es un rasgo que define a muchas de las viviendas, que cuentan con espacios muy reducidos, pisos de tierra y un ambiente opresivo, e incluso en algunos casos con un aire irrespirable fruto de la mezcla de suciedad con lavandina, que las mujeres usan en exceso quizás como una estrategia para intentar sostener algún nivel de higiene al mismo tiempo que procurar eludir los inevitables olores del hacinamiento. Esto motivó que muchas de las entrevistas fueran realizadas en el auto de la entrevistadora.

Este escenario es el medio habitual en el que transcurre la vida de la población a la que “De la Nada” orienta sus servicios.

Respecto al enfoque de análisis que se presenta en este trabajo, se quiere señalar una toma de posición teórica que es a la vez ética y política⁸. El abordaje del problema que se investiga se hace desde una perspectiva que no naturaliza ni los escenarios que se presentan ni la situación de pobreza extrema que padece la población con la que se trabaja ni las respuestas singulares que ésta presenta. Por el contrario, se parte de considerar la dimensión sociohistórica del problema indagado, entendiendo que se trata de un fenómeno producido en un tiempo y en un lugar así como los consecuentes posicionamientos subjetivos en el mencionado colectivo.

Naturalizar un problema producido sociohistóricamente, implica apelar a argumentaciones esencialistas que invisibilizan tal producción, y por lo tanto la posibilidad de ser resuelta. Atribuir a defectos individuales las consecuencias inherentes a determinados modelos político-económicos, involucra la justificación de tal situación. Analizar las condiciones de producción y perpetuación del problema de la pobreza estructural y sus múltiples consecuencias, implica la posibilidad de revertirlas. Si bien se trata de un problema cuya resolución excede los propósitos de esta tesina y de la

⁸ Vale aclarar que se hace referencia aquí a “lo político” y no a “la política”, es decir a aquellos elementos constitutivos de la vida de la *polis* que implica una modalidad de existencia de la vida comunitaria y a una forma de la acción colectiva que se diferencia del ejercicio de “la” política es decir a enfoques o prácticas partidarias.

propia organización “De la Nada”, interesa en ambos espacios trabajar en vistas a revisar algunas prácticas tendientes a aportar a una transformación en las condiciones de vida de estas personas, entendiendo que contemplan aspectos vinculados con procesos sociales, institucionales y psíquicos, y que son un problema que involucra a toda la sociedad y no solo “a los pobres”.

II.2. Actores sociales protagónicos: los prestatarios

II.2.1. Las múltiples jornadas de la vida cotidiana

Del análisis de las entrevistas se desprende que la división de tareas en el ámbito hogareño responde a los tradicionales estereotipos de género con algunas características particulares. De tal modo, se advierte que son las mujeres las encargadas excluyentes y responsables únicas por el cumplimiento de las tareas de la casa, y esto se verifica tanto cuando el varón tiene un trabajo como cuando está desocupado.

Son las mujeres mayores –en este caso, las prestatarias- quienes se hacen cargo de responder a estas obligaciones, así, deben administrar sus tiempos para atender a sus propios hijos, a los hijos de sus hijas y la casa, además de las distintas actividades que desarrollan para tratar de garantizar la supervivencia del grupo familiar⁹, a lo cual hay que sumar que estas mujeres se hacen cargo de los embarazos de sus hijas adolescentes, y de los problemas de la familia extensa, y son en muchos casos, las que cuidan a padres, hermanos y sobrinos con enfermedades. También se ha observado que muchos los hijos adolescentes no estudian, ni trabajan, ni ayudan en la casa.

En el caso de los varones – prestatarios – entrevistados, cumplen estas funciones de cuidado del hogar y de los hijos y /o nietos, y el argumento con que lo justifican es que uno está divorciado y vive con su hija adolescente, y el otro tiene una mujer postrada como consecuencia de un derrame cerebral. Lo excepcional en estos dos casos, es que no hayan delegado estas responsabilidades en otras mujeres, familiares y/o cercanas, lo cual constituye una práctica habitual relevada en otros hombres de esta población que parecen regirse con criterios anclados en un modelo patriarcal.

Probablemente ese modelo sea el que ampare las conductas que se verifican en algunas parejas masculinas – y/o familiares varones - de estas mujeres, que en algunos casos abusan de ellas ya sea por no darles dinero, o por quitarles el que ellas ganan, asimismo también les prohíben ir a trabajar a algunos barrios, o encontrarse con determinadas personas, o las abandonan y no les pasan alimento para sus hijos.

A modo de ilustración, valgan algunos ejemplos relatados por las propias protagonistas en las entrevistas realizadas y relevados en los documentos de la ONG. En un caso, el hermano le pidió cambiar 100 dólares que él le entregó para que ella le diera pesos

⁹ Tal el caso de estrategias que combinan alguna actividad rentada (trabajo o “changas”) con el cobro de algún plan asistencial y/o la recepción de alimentos que distribuye alguna ONG o parroquia, y/o la circulación por comedores comunitarios. Y en el caso de las prestatarias, se suma el desarrollo del emprendimiento.

tomados de la caja de la sociedad de fomento de la cual es tesorera. Una vez realizado el cambio y al intentar utilizar esos dólares le dijeron que eran falsos, y tuvo que hacerse cargo de la deuda de 300\$. Durante todo ese ciclo de toma de crédito con la institución, le resultó muy difícil pagar la cuota y trabajar normalmente, afectada por la estafa moral y material que le había hecho su hermano. En el ciclo siguiente pudo superar el agobio, y se puso a trabajar con más énfasis, lamentando "*haber Estado tan 'bajoneada'*".

Otra emprendedora, después de un ciclo muy bueno, tuvo problemas graves con su pareja que la deprimieron y dejó de trabajar hasta llegar a un punto límite, su relato es: "*un día me desperté, no tenía para pagar la luz ni el gas y mis hijos tenían hambre, cobré el plan y comencé a elaborar bollitos de nuevo (que es su emprendimiento) y salí, a la calle a vender*".

Estos ejemplos no conforman la excepción, sino que forman parte de la condición de vida de estas personas y dan cuenta tanto de algunas características de sus vínculos afectivos más cercanos, como de la capacidad de recuperación que algunas de ellas pueden activar.

Estos escenarios dan cuenta de la denominada "triple jornada"¹⁰ que se les reconoce a las mujeres y que incluye no sólo el desarrollo de tres tipos de trabajo distintos (la casa, el trabajo rentado y alguna actividad social¹¹) sino el tránsito por tres lógicas y tres códigos distintos como lo son los que caracterizan al mundo de los afectos, al mundo productivo y al ámbito público comunitario.

Se pueden advertir algunas diferencias entre el grupo de emprendedores que logran sostener la actividad con el de quienes apenas logran iniciarla y luego desertan de la misma, las personas que pueden sostener un posicionamiento emprendedor logran:

- administrar sus tiempos cotidianos,
- superar el impacto de fuertes frustraciones y/o depresiones vinculadas con su vida íntima.

Las mujeres que logran superar los obstáculos y las condiciones difíciles a las cuales se ven sometidas cotidianamente tanto por su medio ambiente familiar, como por el lugar que ocupan en la sociedad, y por la situación de extrema carencia en que han sido situadas en tanto población vulnerabilizada, dan cuenta de poseer un capital social¹² - y

¹⁰ Carolina Moser, y C. Levi, "Diversos enfoques de políticas orientadas hacia la mujer" en Barring (ed.) *De vecinas a ciudadanas. La mujer en el desarrollo urbano*, SUMBI, Lima, 1988.

¹¹ Algunas son manzaneras, participan en la comisión de la sociedad de fomento, trabajan en la cooperadora escolar, son miembros activos de los comedores barriales, cuidan de los enfermos, etc.

¹² Los conceptos de "capital social" así como "capital simbólico" pertenecen a las Ciencias Sociales y los desarrolla Pierre Bourdieu (P. Bourdieu, *La distinción*. Taurus, Madrid, 1998; P. Bourdieu, *Cosas dichas*, Gedisa, España, 1993), y popularizados por Robert Putnam (R. Putnam, *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press, USA, 1994). Ver también B. Kliksberg, y L. Tomassini, (comp.) *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*. Fondo de Cultura Económica, Bs. As., 2000. Son ampliamente utilizados en los últimos años en investigaciones de fenómenos sociales e institucionales. Por capital simbólico se entiende a la acumulación de saberes y conocimiento así como de competencia técnica, inseparablemente unidos a la búsqueda de reconocimiento y de importancia social. Mientras que capital social refiere a los recursos actuales o potenciales vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones con mayor o menor grado de institucionalización. Una de las actividades principales de muchas ONGs es la de promover el desarrollo del capital social de la población a la que asisten pues se lo considera un elemento clave para potenciar las respuestas de la gente y para favorecer el empoderamiento.

en muchos casos también simbólico – que las que son avasalladas por tales obstáculos no poseen.

Creen que pueden mejorar su situación, y de hecho lo logran, aunque hay que tener en cuenta que dado que parten de necesidades básicas insatisfechas, estas mejoras que para ellas resultan significativas, en muchos casos son casi imperceptible a los ojos de observadores externos.

II.2.2. La vulnerabilidad de las mujeres pobres

Transitar por el mundo del trabajo involucra diversos aspectos: algunos de orden “técnico”(conocer el “oficio” que se vaya a realizar) y otros de orden subjetivo (tener un posicionamiento subjetivo que habilite a circular por un mundo de códigos públicos, contractual, normativizado). Y si además, el trabajo es independiente, e involucra pensar, diseñar, poner en marcha y sostener un emprendimiento ambos aspectos tienen que estar fuertemente instalados pues de lo contrario, aunque haya mucha voluntad, no es posible concretarlo.

Las mujeres del segmento socioeconómico al que pertenecen las prestatarias se enfrentan al mundo del trabajo independiente sin las herramientas adecuadas, son tímidas, han tenido poco contacto con el mundo público laboral regido por códigos específicos.

En tal sentido, es posible señalar que las mujeres pobres tienen una situación de mayor vulnerabilidad, pues a la vulnerabilidad social en que viven deben sumar la fragilidad con la cual circulan por el ámbito del trabajo independiente .El estar sometidas a mayor inestabilidad, redundan en obstáculos concretos que no permiten el funcionamiento de los emprendimientos, el desarrollo de los negocios, reciclándose infinitamente un círculo vicioso de pobreza que consiste en que no pueden salir de la miseria por no poder desarrollar sus emprendimientos y no pueden desarrollar sus emprendimientos por la fragilización en las que las sume la pobreza extrema en la que viven.

Entre las mujeres entrevistadas se advierte que ante situaciones de la vida cotidiana que en otros segmentos socioeconómicos podrían ser más o menos habituales, como un embarazo o una enfermedad, o de mayor impacto como un divorcio o una muerte, pero que de un modo u otro logran ser encaradas y superadas, entre estas mujeres pueden constituir verdaderos desastres que descalabran sus vidas cotidianas y sus proyectos, y terminan desestabilizando aún a la persona más emprendedora.

Desestabilizar es, en esta población, no poder salir de su casa si llueve por el barro que hay en sus barrios, también lo es la enfermedad de un hijo que implique comprar un antibiótico, o ir a hacer interminables colas en el hospital para conseguir un nebulizador. Desestabilizar, también es que algún hijo caiga preso por algún delito y deba viajar de Luján o Rodríguez hasta La Plata para realizar trámites.

Desestabilizar es también el ser arrasadas por emociones como la culpa y/o la vergüenza, como cuando en algún caso alguien queda con deuda con “De la Nada” y al sentirse en falta con la institución se paraliza y no puede ni pensar en cómo “salir adelante”. O como en el ejemplo citado anteriormente, de la estafa de la que una prestataria fue víctima por parte del propio hermano.

De tal modo, a las dificultades inherentes a la puesta en marcha de un emprendimiento, se deben sumar las específicas de este segmento socioeconómico para el que cada paso involucra un esfuerzo mayor que el de quienes cuentan con más recursos materiales y simbólicos, y una incertidumbre constante pues la vulnerabilidad no es sólo parte de su perfil poblacional sino que es también una característica que atraviesa a sus proyectos.

II.2.3. Sueños, ilusiones y magia

Al indagarse por los “sueños” que las personas entrevistadas tienen directa o tangencialmente vinculados con sus emprendimientos y con su desarrollo como emprendedoras, las respuestas se pueden organizar en varios grupos:

- quien “se ve” con un proyecto, es decir que puede proyectarse a sí mismo en escenarios a futuro a mediano y/o largo plazo desarrollando actividades como emprendedor, y quien prefiere para el futuro un sueldo fijo,
- los “sueños” vinculados consigo o imaginados para sus hijos o nietos, es decir a modo de legado o herencia para futuras generaciones,
- quienes no pueden ni siquiera fantasear.

II.2.3.1. Viejos y nuevos modelos

Según las respuestas obtenidas, podría pensarse en tres formas de imaginar un futuro deseado: las que desean un sueldo fijo, las que desean complementar un trabajo fijo con actividades independientes y quienes anhelan poder concretar una actividad independiente.

Quienes expresaban expectativas de contar con un sueldo fijo, éste se vinculaba con un empleo que oscilaba entre ser porteras o empleadas domésticas. A modo de ilustración del escenario considerado ideal, una emprendedora refiere a un trabajo de maestranza en un juzgado de la Provincia de Buenos Aires como el mejor trabajo que ha tenido y anhela, mientras que otra relata que fue operaria en una empresa textil por 8 años, y añora esa experiencia.

Plantear como deseo el poder tener un empleo con sueldo fijo en los comienzos del siglo XXI, es dar cuenta de un “modelo de trabajo” que ya está en extinción no sólo para la población en peores condiciones de educación y experiencia, sino también para profesionales y para quienes ocupan puestos jerárquicos en empresas de distinta envergadura. Actualmente las posibilidades de trabajo no solo no están aseguradas, sino que el mundo capitalista tiende a crear más riqueza con más excluidos. Por lo tanto, la idea de un trabajo estable con un sueldo fijo, está mas vinculado al capitalismo del siglo XX donde la movilidad social ascendente en países como Argentina no sólo era posible, sino que era distintiva de nuestra sociedad. Se podía hacer la carrera laboral comenzando de operario y jubilarse de capataz en la misma empresa (Feijoo, 2001).

El segmento socioeconómico del que forman parte las personas entrevistadas es de población muy empobrecida, muchas de ellas no tuvieron siquiera la oportunidad de tener un empleo formal, ni siquiera la tuvieron sus padres. Aún así, entre las personas entrevistadas todavía persiste como situación anhelada el poder contar con un empleo estable, probablemente esto se deba a que sus orígenes son rurales, pues en población pobre urbana cuando hay una segunda o tercera generación de desocupados, en general

se verifica un derrumbe de la “cultura del trabajo” y se constatan otros modos de pensar sus ilusiones tanto como sus estrategias de supervivencia.

Quienes expresan deseos de poder desarrollar sus emprendimientos de forma independiente, dan cuenta de poder construir sus sueños con parámetros más acordes con los tiempos que corren y de contar –o al menos imaginar que cuentan- con las competencias para ello.

II.2.3.2 Legado

Pensar en el futuro aparece asociado de formas diversas con los hijos y/o con los nietos. Así, uno quiere que una de su hijas estudie y que la otra hija que está casada no dependa de su marido como ocurre ahora, y que para lograr alguna independencia económica trabaje con él en su emprendimiento. Otra entrevistada logra discernir entre las características diferentes que sus dos hijas tienen, mientras la menor tiene una disposición abierta, señala que le quiere enseñar repostería y en tanto la mayor –que está casada y tiene hijos- muestra poco entusiasmo y ningún interés, dice “*ella no quiere avanzar, está estancada*” y con un criterio sumamente práctico no la incluye en su proyecto. Mientras que otro entrevistado expresa que desea que su emprendimiento sea para sus nietos.

Respecto a esto, se advierte un fuerte pragmatismo, un criterio de realidad inquebrantable por el cual si los hijos no dan muestras claras de una actitud bien dispuesta para sumarse al proyecto, de inmediato se los deja fuera de consideración. Así, otra entrevistada señala que su hija “*no estudia, ni trabaja, ni la ayuda en la casa*” y ella no la incluye en su proyecto actual ni a futuro¹³. Lo que queda claro en las respuestas relevadas es que el emprendimiento es creación y responsabilidad de quien lo hace, y quien se involucre deberá a su vez comprometerse con ello.

Otra prestataria dice que quiere agrandar el negocio y señala “*para mí , no sé si para mis hijos, lo hice sola y sin ayuda*”, es decir que el emprendimiento es no solamente una oportunidad de ganar dinero sino un motivo de orgullo y una prueba material de logro personal. En él confluyen, entonces, aspectos materiales y simbólicos.

En la esperanza que sus hijos no pasen las necesidades y penurias que ellas mismas viven, hacen una apuesta a futuro con sus emprendimientos confiando que puedan ser una suerte de herencia que contribuya al logro de una mejor calidad de vida para las siguientes generaciones.

II.2.3.3. Esperanzas y magia

Poder imaginar un futuro posible parece constituirse en un elemento diferencial entre quienes logran sostener sus emprendimientos y quienes no lo logran. En este sentido, es importante señalar algunos aspectos distintivos clave:

- la presencia del “factor esperanza”, se denomina así en este trabajo a un elemento que forma parte del capital simbólico de las personas y que opera como motor para sus proyectos, remite a una idea de confianza y de convencimiento en la factibilidad de las propias posibilidades,

¹³ Se podría pensar incluso en una particular modalidad de ejercicio de la maternidad por la cual antes que un respaldo a ultranza se privilegiaría la actitud de los hijos. Pero en todo caso sería objetivo de otro estudio pues excede el marco del presente trabajo.

- la capacidad de “ilusionar futuro”, es decir la capacidad de poder imaginar escenarios por venir en los cuales hay algún lugar para quien los piensa, este mecanismo permite invertir aquello que se cree que es posible concretar y como consecuencia trabajar para hacerlos posibles, la ausencia de esta posibilidad de “ilusionar futuro” tiene como resultado una retirada de tal investimento por creer que es improbable (o imposible) lograrlo¹⁴,
- la consecución de los pasos necesarios para hacer posible la concreción del proyecto imaginado.

Por ejemplo, si aquel emprendedor que sueña con ampliar el supermercado que está llevando adelante actualmente, efectivamente cree que esto es posible y logra imaginar un futuro donde esto es factible y lleva adelante las acciones que esto implica, ese crecimiento se verifica. Otros cumplen las etapas intermedias tales como conseguir “*créditos para herramientas de trabajo*” - al decir de un entrevistado - porque con eso se pueden comprar ladrillos para construir un negocio más grande, entonces hay mayores posibilidades y probabilidades que lo concrete.

O cuando un entrevistado señala “*En 5 años me veo con una fabriquita de pastas*”, y ya tiene el terreno comprado para ello, se puede pensar que forma parte de los que tienen más probabilidades de salir adelante porque pueden “ilusionar futuro” dentro de parámetros factibles.

En cambio otras mujeres, dicen “*Pretendo seguir estudiando y trabajar de portera*”, pero no inician estudios, ni tienen tal empleo y tampoco se ponen a buscarlo. O dicen “*no sé, ahora no haría nada (...) es más cómodo un sueldo fijo*”, con lo cual se quedan inmovilizadas. En estas situaciones se advierte una brecha entre lo que dicen anhelar y las acciones que desarrollan, u omiten.

Vale decir, que en general el futuro y los sueños, así como las posibilidades de concretarse, parecen estar vinculados con los pasos que se dan para que ese futuro y ese “sueño” puedan realizarse. En este sentido, el sueño de ser abogada de una señora de 55 años que no se aboca a estudiar y/o que pertenece a esta clase social con una vida de grandes carencias y limitaciones, aparece sin un sustento posible. Mientras que el deseo de estudiar profesorado de matemáticas o lenguaje de señas, manifestado por otras entrevistadas, podría tener algún viso de realidad si dieran los pasos para concretarlo, que incluyen una definición clara de su elección vinculada con sus intereses y sus posibilidades de desarrollarlos, y con sostener los estudios primero y la inserción profesional pertinente luego.

En este sentido es necesario discernir cuando se trata de de ilusionar un futuro posible y cuando es una mera expresión de deseos anclados en pensamiento mágico, por el cual por la sola mención de los mismos, se harían realidad. Vinculado con esto, otro aspecto a tomar en cuenta es el voluntarismo, que es otro modo de pensar en magia.

No se plantea aquí que la mera formulación de un proyecto y la posibilidad de imaginarlo a futuro sean los elementos que lo materializan, sino que es necesario que se articulen esos elementos y se lleven a la práctica cumplimentando sus etapas sucesivas, para llegar a un objetivo que se haya planteado en términos factibles.

¹⁴ Ver Nota al Pie 1.

Plantearse proyectos irrealizables no solamente los hace inalcanzables, sino que constituye una suerte de “reaseguro de frustración” por el cual se garantiza el fracaso, y se promueve desánimo, apatía, y la corroboración de la propia impotencia.

II.2.4. Reconocimiento de modelos y referentes

Imaginar el propio emprendimiento proyectado a futuro también involucra tácitamente un movimiento complementario que remite a pensar en los modelos y/o referentes que aportaron para que el proyecto fuera posible de ser pensado.

En las entrevistas realizadas, los emprendedores señalan que sus padres no han influido en las decisiones que hoy toman. No hay reconocimiento de que haya habido transmisión de saberes de padres a hijos. Se trata de familias de origen conformadas por muchos hermanos, en algunos casos con padres analfabetos, y en general población semirural donde la madre trabajaba de ama de casa y/o empleada doméstica y el padre era peón rural, o huertero, y casi todas las personas entrevistadas han comenzado a trabajar a temprana edad (7, 9 años), ayudando a sus padres en las tareas del campo, o cuidando niños, o realizando trabajos domésticos.

Cuando se pregunta si el emprendimiento está vinculado a algún saber que les fue transmitido por sus padres la respuesta es ‘no’, y los argumentos son que eran muy pobres, o murieron muy jóvenes, y/o tuvieron que criar muchos hijos, etc.

En otros casos aparecen referentes ajenos a la familia, por ejemplo, para una emprendedora fue una señora que le enseñó a cocinar y Petrona C. de Gandulfo que operó como un modelo ideal a quien admira; para otra, su referente fue un compañero de grupo, un hombre mayor; para otro de los prestatarios, fue un amigo quien al igual que él era repartidor de carne y fue quien empezó instalando una ferretería y tuvo éxito económico, y le sirvió de inspiración y aliento.

Otra emprendedora sigue el oficio de artesana que aprendió de su marido y con lo cual es hoy el sustento de la familia. Una mencionó a su líder en venta de cosméticos como su referente, a quien le consulta cualquier duda.

Aparece muy mencionado que todo lo aprendieron solos, que ellos son actualmente referentes pero que no los tuvieron. Por ejemplo, una mujer aludiendo a sus abuelas dice: “*aprendí viendo a mis abuelas, no me enseñaron, las veía*”.

Es posible que, efectivamente, dado el cambio en muchos casos sustantivo entre las vidas de sus padres y las que ellos llevan ahora, los modos de vida y las habilidades que aquellos desplegaron no hayan constituido saberes útiles para pensarse como emprendedores. Pero también es posible que consideren como “saberes” sólo a aquellos transmitidos con algún grado de formalización explícita y que la incorporación de prácticas ocurrida en el hacer cotidiano queden por fuera de tal idea.

De cualquier forma, es posible señalar que en las personas entrevistadas que pertenecen a clases populares carenciadas, la transmisión de saberes de padres a hijos, así como

algunas actitudes parentales¹⁵, tal como se pueden reconocer en las clases medias, no son semejantes.

Cuando aparece ausencia de modelos (o al menos, el que no los reconozcan), queda enlazada con un sentimiento de orgullo, de ser quienes inician una suerte de dinastía, de poder salir adelante solos y esto es un motivo especial de satisfacción, pues ellos se instalan como modelos para otros.

II.2.5. Redes de contención y caídas al vacío

La presencia de “otros” es siempre clave, ya sea que se trate de modelos o referentes, o se trate de apoyos para desarrollar los emprendimientos.

Pensar en vivir sólo de los resultados del emprendimiento durante los primeros ciclos es cuando mucho una ingenuidad. Quienes los pueden sostener durante los primeros tiempos cuentan con algún plan social, o alguna otra entrada de dinero. Recién a partir del ciclo 7, o sea que están más de 3 años consecutivos con “De la Nada”, puede constituirse en el único ingreso.

En todo momento, pero fundamentalmente en los comienzos, es clave poder contar con el apoyo y sostén de otros ya sea la familia que acompañe el emprendimiento u otras personas con quienes los prestatarios tienen contactos regulares. La falta de apoyo es un elemento clave para no seguir con el proyecto.

Vale decir que si la persona cuenta con alguna red social, familiar o de amigos, tiene muchas mayores probabilidades de poder desarrollar su emprendimiento. Y en este sentido, no es excluyente contar con el respaldo de la propia familia, es tanto o más significativo el rol de los pares o referentes. Refiriéndose al fracaso de algún proyecto alguien dice “no salió (el proyecto) porque no tirábamos del mismo carro”. O en otro caso, una mujer señalaba “mi marido no me apoyó como yo quería” (y podría pensarse que probablemente no sólo como ella quería, sino como necesitaba ser respaldada). O también una entrevistada admite “nadie me da una mano”. Asimismo, cuando rescatan situaciones importantes para el desarrollo del emprendimiento y manifiestan: “mi ex se queda con los chicos para que yo salga a vender”, “Omar (el esposo) es mi otra parte”.

Se trata de otro tipo de capital tan imprescindible como el capital económico y el simbólico, es el denominado “capital social”.

II.2.6. Emprendimientos vigentes: abriendo puertas o ventanas

Respecto a los emprendimientos que están actualmente activos, se puede advertir que quienes los están desarrollando despliegan comportamientos claramente activos tanto para imaginar su desarrollo a futuro, como para conseguir apoyos y nuevas fuentes de

¹⁵ Ver lo señalado en II.2.3.2 especialmente lo relacionado con la Nota 8.

recursos para lograr esas metas. En muchos casos se observa como se animan a trazarse caminos que de ordinario no se plantearían, y también como reformulan situaciones que podrían constituirse en paralizadoras, transformándolas en situaciones posibles.

Así, un emprendedor cuenta con entusiasmo que en vistas a poder seguir adelante con el proyecto *"le mandé una carta a Alicia Kirchner"*, y desde esa oficina gubernamental lo fueron a visitar teniendo como resultado de tal gestión el logro de un subsidio de \$4000 para instalar un almacén. Pudo tener clara su meta: concretar su local, vender, y que esa actividad sea la que le provea su sustento; pudo transmitirlo eficazmente, dirigirse a los lugares, personas y con los medios adecuados.

Otra emprendedora, que se dedica a cocinar y tiene como referente admirada a Petrona C. de Gandulfo, ha logrado establecer una estrategia que tradujo en una organización inteligente que le permite ir expandiéndose. A partir de entender que le convenía contactarse con lugares donde el dinero no fuera un problema, decidió cocinar para los countries algunos días por semana y cobrar *"\$100 por día de mano de obra"*. También vende sus alimentos en distintos negocios del centro, para ello utiliza teléfono y hace delivery con una moto, y próximamente va a comenzar a vender en su propio barrio.

Otra emprendedora decidida a iniciar un emprendimiento de fabricación de pastas, instaló en el comedor de su casa una pequeña fábrica de pastas cuya producción vende a negocios minoristas y a consumidores finales durante toda la semana. Esta emprendedora también tuvo muy claro su propósito y se dio una estrategia que está resultándole exitosa, aún a pesar de las dificultades que tiene que resolver. Algunas son de orden práctico, como no contar con un espacio específico para producir las pastas, y otra de las dificultades con las que ha tenido que lidiar ha sido el retiro de apoyo de parte de su padre, un panadero que podría haberla ayudado facilitándole espacio físico y/o elementos para la fabricación de las pastas, pero que no lo hizo pues al conocer su proyecto le dijo que *"una mujer debe ocuparse de la casa"*. Aún así, no se paralizó, y acudiendo a su ingenio logró poner en marcha su proyecto.

El modo en que perciben y significan sus diversas actividades, marca una clara diferencia entre quienes pueden encontrar alguna alternativa posible aún en los complejos y difíciles escenarios que todos comparten, y quienes son arrasados por ellos.

Es interesante señalar que el modo de enfocar los particulares escenarios que a cada una se le presentan – en el que confluyen creatividad, entusiasmo y picardía práctica - no es activado por todas, algunas rápidamente se desaniman si no consiguen contar de antemano con todos los elementos que consideran necesarios para poner en marcha el proyecto que han pensado. Otras, se dedican a distintas actividades con poco interés, como si consideraran que se trata simplemente de un desvío de su proyecto en lugar de enfocararlo como otro modo de encarar su puesta en marcha.

Muchas entrevistadas se dedicaron a la venta de cosméticos o ropa interior por catálogo, actividad a la que consideraron como una mera *"changa"* y no un *"verdadero trabajo"*. En este mismo registro, una mujer al ser interrogada por el trabajo que está realizando señala: *"no trabajo, vendo ropa"*. Así, es posible que las personas que brindan estas respuestas consideren que un trabajo es tal si es en relación de dependencia, aún cuando el empleo tal y como se lo entendía hasta el siglo pasado, se haya reformulado sustantivamente y/o incluso esté en vías de extinción. Y frente a esto, mientras algunas

procuran encontrar o generar otros caminos, otras se paralizan añorando un modelo laboral que cada día está más lejos¹⁶. En este sentido, valga como ilustración la respuesta de una prestataria (que no siguió luego con nuevos créditos) quien definió como emprendimiento exitoso a recibir un buen sueldo.

II.2.7. Exitos y fracasos: un camino de responsabilidades, compromisos y consejos

A la hora de asignar responsabilidades por el logro de resultados exitosos o de fracasos, se pueden organizar las respuestas en dos claros grupos: quienes los asumen personalmente y quienes los colocan fuera de ellos mismos.

Los emprendedores activos y/o los que siguen desarrollando alguna tarea emprendedora pueden ver en sus propias cualidades y /o defectos parte de los resultados de su negocio. Una emprendedora dijo que los que salen adelante es porque *“le dan horas de trabajo (al emprendimiento), se actualizan, aprenden, dan limpieza y calidad”* que es lo que ella misma hace. *“Exitoso - dice otra mujer - es dedicarte a eso, a lo tuyo, optimizar el dinero al máximo con calidad y barato”*. *“Soy constante, no bajo los brazos”* agrega otra.

Por el contrario, los otros solo le atribuyen al resto (otras personas, el contexto, etc.), el resultado de haber tenido que cerrar su emprendimiento, dicen: *“La gente no me fue fiel”, “la competencia” “los otros” “el resto no me apoyó”*. Algunas emprendedoras a las que les fue bien durante algunos ciclos y luego o no pudieron continuar habiendo cumplido con sus pagos, o dejaron de pagar, dicen: *“peleas sola y vas para atrás, a mi me pasa” “no se pueden tener medias tintas...yo me quedé a mitad de camino, no tuve el apoyo familiar (...) mucho renegar, muchas negativas.”*

Es innegable que hay innumerables situaciones contextuales que impactan negativamente sobre un emprendimiento, o que lo hacen incluso inviable. Lo que se trata de señalar aquí es el modo diferencial de abordar y significar esas situaciones que todos los emprendedores entrevistados han tenido que enfrentar en algún momento. Mientras algunos pueden contactar con sus propios recursos y/o apropiarse de los que les son ofrecidos, otros no pueden hacerlo e incluso a veces ni siquiera percibirlos como tales.

Poder apropiarse de recursos, del propio proyecto o emprendimiento, no es “algo dado” ni tampoco algo que va de suyo. Es una construcción que debe ser hecha activamente por parte de cada persona emprendedora. En tal sentido, la expresión “apropiación” remite aquí a una idea de apoderarse de los bienes propios, ya se trate de aspectos materiales como simbólicos. Y para ello es necesario primero percibirlos, reconocerlos y valorarlos.

¹⁶ Este señalamiento se hace para dar cuenta de diferentes posicionamientos frente a escenarios de alta precariedad. No es una crítica ni una descalificación a quienes no cuentan con los recursos materiales, simbólicos y/o subjetivos para poder reformular la realidad hostil en la que están viviendo. Además, la posibilidad de realizar determinado tipo de actividades (ya sean independientes o en relación de dependencia) implican que quien las desarrolle cuente con recursos simbólicos y subjetivos para ello, ni todas las personas pueden hacer todas las cosas, ni pueden hacerlas del mismo modo.

Otro aspecto valioso es la posibilidad de recibir y de dar consejos. Quienes en sus respuestas han dado muestras de estar comprometidos con sus proyectos y se han hecho personalmente responsables por ellos, pueden establecer consejos o sugerencias de forma clara y concreta, e incluso algunos se tomaban a sí mismos como referencia. Por el contrario los otros hablaban de generalidades sin especificar precisiones.

En el grupo de emprendedores activos, aparece que no siempre recibieron consejos, y en muchos esto es fuente de orgullo, como si fuera una prueba de su capacidad para salir saliendo adelante solos y esto es especialmente valioso. Saben qué aconsejar a otros: no fiar, no bajar la calidad, ser amable, comprar bien y barato, darle horas al trabajo, actualizarse, aprender.

Una coincidencia en las respuestas es afirmar que para salir adelante hay que poner muchas horas de trabajo. Trabajan en el emprendimiento por lo menos 8 hs diarias, una de las mujeres que va por el 7º ciclo dice que *“un emprendimiento exitoso es fruto del trabajo”*.

Las respuestas de estas personas transmiten la sensación y/o la explicitación de que hay mucho por hacer y que tienen ingerencia en el futuro con lo que pueden hacer, señalan por ejemplo *“el éxito es querer salir adelante”*, *“si tenés mucho miedo no tenés éxito”*.

Respecto a los consejos para salir adelante, algunas de las entrevistadas saben en teoría qué hacer para lograrlo, que incluye dedicación, estrategia y perseverancia, algunas entrevistadas dicen: *“exitoso es algo que vos empezaste y aunque no te guste mucho lo haces”*, *“para salir adelante no hay que tener un solo producto, hay que estar organizado y no dar fiados”*.

Otra coincidencia que se verifica en todos los entrevistados es que el fiado puede arruinarlos, probablemente porque en el medio donde se desenvuelven – caracterizado por la escasez económica en particular y por la general caída en toda la sociedad del valor de “la palabra empeñada” - “fiar” no puede traducirse a una idea de “dar crédito”, esto implicaría una logística con la cual no pueden contar, por lo tanto fiar implica no tener ocasión de recibir ese dinero luego.

Cuando se les pregunta que aconsejarían a otros emprendedores, y a qué personas definen como emprendedores ideales, todas las respuestas coinciden con las definiciones teóricas de persona emprendedora: que debe ser organizada, que trabaja muchas horas, que esta acompañada, que sabe lo que quiere, que ponen empeño, que no dan fiado.

Otra emprendedora al preguntársele por la definición de emprendedora ideal contestó “yo”. Esta respuesta podría estar sintetizando la idea de alguien que se reconoce valiosa, se valora y asume un compromiso con su emprendimiento.

II.2.8. Vínculo con “De la Nada”: oportunidad para distintas estrategias

Prácticamente en todas las entrevistas relevadas se expresa reconocimiento y gratitud hacia “De la Nada”, lo cual podría pensarse desde dos perspectivas: por un lado podría

responder a una opinión cierta, por otro lado podría ser un modo de “gentileza” hacia la organización que provee de los microcréditos con los cuales les resulta posible llevar adelante los emprendimientos.

Más allá de los matices entre las distintas respuestas, es posible señalar una actitud claramente positiva en la vinculación que establecen con la ONG, con la cual reconocen una relación signada por la honestidad, la transparencia y la participación protagónica, que parece no ser la habitual en sus experiencias. Por ejemplo, resultaba muy significativo - y se señalaba casi como una rareza - que la organización cumple con lo que promete, *“ustedes hacen lo que dicen que van a hacer”* decía una entrevistada con un tono de grata sorpresa. Mientras que una emprendedora actualmente no activa con la organización, pero sí con su trabajo, definió a “De la Nada” como *“un socio que no pide ganancia, solo aporta”*.

La relación con “De la Nada” aparece diferenciada de la idea de dádiva o de beneficencia, que es una modalidad a la que parecen estar más acostumbradas y que forma parte de las estrategias de supervivencia de muchas personas en situación de extrema pobreza. Así, en un barrio era común el comentario que exhortaba a pedir dinero a esta ONG pues según algunas entrevistas, los lunes se *“come en lo de las monjas, una vez por mes te pagan un plan, y ‘De la Nada’ te da plata”*.

Al mismo tiempo “De la Nada” es reconocida como una oportunidad para salir adelante, como una ayuda y un respaldo *“para encaminarse”* según palabras de las entrevistadas. Incluso se solicita una mayor exigencia a la hora de la devolución del dinero, quienes responde a un perfil claramente emprendedor sostienen esta demanda quizás como un modo de diferenciarse de quienes circulan por la organización con un compromiso menor, o con un criterio más laxo respecto a la responsabilidad contraída, lo cual podría a largo plazo perjudicar a todos.

Probablemente, las diferentes posiciones respecto a la organización y respecto al contrato explícito e implícito que involucra la toma de los microcréditos, respondan no solamente a características individuales sino a cierta modalidad anclada en viejas prácticas clientelares y/o a estrategias de supervivencia, basadas en sumar distintos pequeños ingresos conseguidos en diferentes organizaciones que no les implican otro compromiso que no sea cierta “lealtad” vinculada con la presencia (dar el voto, estar en la marcha, acudir al evento político, en otros casos asistir a la ceremonia religiosa, etc.). De tal modo se instala como modalidad subjetiva una posición asistida (que les den) antes que autónoma (conseguir por sí mismos).

“De la Nada” es una organización a la que se la asocia no sólo a la posibilidad de recibir dinero sino otros servicios indispensables para desarrollar el propio microemprendimiento, tales como asesoramiento o consejos, en muchos casos a lo largo de la historia de esta ONG los emprendedores han solicitado asesoramiento concreto por ejemplo *“sobre números y ventas”*.

Es necesario señalar que esta modalidad de relación basada y sostenida en la confianza y el reconocimiento mutuos, es resultado de un laborioso proceso que en general se inicia con desconfianzas y/o desánimo.

La desconfianza es manifestada por las propias prestatarias al momento de acercarse a la organización, o por sus familias o entornos. Una entrevistada recordando los momentos en que ella evaluaba la posibilidad de acercarse a "De la Nada" expresaba: *"mi entorno me decía para qué, no sirve"*, no siempre la falta de confianza o de respaldo a las intenciones de las emprendedoras se expresan de forma directa, así otra entrevistada decía *"mi familia no dijo nada, no son muy aportadores"*.

Las evaluaciones positivas no cerraron espacio para algunas críticas, por ejemplo una *emprendedora* que participó en un proyecto grupal, aludiendo a que desde la organización se imparten consignas con reglas o normas que por distintos motivos no siempre son posibles de ser cumplidas, decía *"ustedes son muy académicas, vos me decís cómo hacer las cosas y yo te digo que sí, pero después a la hora de hacer cosas, lo hago distinto"*. Otro ejemplo remite a cuando hubo que definir quién viajaría a Mendoza para hacer un curso vinculado con la producción de dulces, y esa elección la hizo la ONG de un modo arbitrario del que no dio explicaciones, esto generó malestar en el grupo y el enojo de una prestataria, quien se quejó de la metodología y dijo *"estuvo poco claro como eligieron quien iba a viajar al curso"*. Otro comentario relevado es *"tengan mas confianza en la gente, para que no la liguemos las que cumplimos"*.

Estos dichos dan cuenta también de una actitud de seguridad en sí mismas en las personas que perciben algo poco claro o que no se ajusta a su realidad.

La solicitud implícita de ser reconocidas en sus especificidades y no ser tratadas como un conjunto homogéneo o indiferenciado está presente también en tales respuestas. Y este reclamo de reconocer las diferencias entre las prestatarias también se advierte en algunas de las dificultades encontradas en la conformación de los grupos, que luego se traducen en obstáculos para el grupo entero, algunas cosas que dicen quienes siguen teniendo emprendimientos es *"nos comprometimos por una que no pagó"*, *"en mi grupo faltó compañerismo, escribimos en las reglas de grupo que todas nos íbamos a ayudar ¿para qué si después no es verdad?"*.

El trabajo colectivo tiene sus propias complejidades, pero también sus innegables aportes: el sostén mutuo, facilitar el empoderamiento individual y del conjunto, favorecer el compromiso con el proyecto común a futuro, entre otros.

Una mirada a la historia de la organización, a partir de la experiencia y de los documentos analizados, da cuenta de un fenómeno interesante, cada vez que se les ha solicitado a los prestatarios consejos, o se han discutido metodologías nuevas a implementar, el resultado fue un mayor empoderamiento de los emprendedores.

Por ejemplo, en una ocasión una sociedad de fomento en cuyo predio funcionaba "De la Nada", le solicitó a la misma un pago mensual para poder continuar en esa ubicación. Como esto no era económicamente posible e involucraba un riesgo en la continuidad de las actividades, se convocó a una asamblea a todos los prestatarios y autoridades de la sociedad de fomento, y allí se les planteó el problema. El resultado fue que la mayor parte de los prestatarios coincidieron en que no se debía pagar, que constituía un abuso pues no formaba parte del acuerdo inicial, y allí mismo se acordó en cambiar de sede.

Otro ejemplo es cuando se tomó la decisión de implementar créditos personales, de montos mayores a los usuales, y la misma se definió en conjunto con los prestatarios. En ambos ejemplos se advierte por parte de la organización la apertura de espacios colectivos para toma de decisiones que involucran la continuidad misma de la institución, y como respuesta un involucramiento de todas las personas que ha redundado en un fortalecimiento del compromiso con sus emprendimientos, tanto en lo relativo a la continuidad individual de cada uno, como de la continuación de un espacio que los apoya colectivamente. Esto da cuenta de que han podido apropiarse de sus propios proyectos tanto como de los recursos para respaldarlos, lo cual es posible sólo si los prestatarios han podido desmarcarse de un posicionamiento de dependencia y/o fragilidad, ubicándose en otro de empoderamiento.

Probablemente este sea uno de los mayores desafíos a los que haya que responder, tanto cada una de las personas que se acercan a “De la Nada”, como la propia organización pues el modo en que se ésta se propone su misión institucional - ajeno a una lógica asistencialista o de beneficencia - hace que favorecer el empoderamiento de los prestatarios sea un requisito indispensable.

Esto no resulta fácil, en algunos casos cuando algunos emprendedores, al quedar con deuda, se sienten en falta con la institución, se paralizan y no pueden siquiera pensar en “salir adelante”. Esto no significa que no puedan en otro momento retomar su proyecto, quizás en otra ocasión e incluso sin vínculo con la organización puedan seguir emprendiendo proyectos independientes, pero será posible si pueden cambiar su posicionamiento desde la impotencia hacia el empoderamiento.

La falta de pago y la propuesta de aspiraciones no factibles, se pueden constituir en una suerte de confirmación de “lo que no pueden”, un “seguro de frustración”, tal como se señaló en un apartado anterior. Así, algunos no pueden apropiarse de la posibilidad de ser emprendedores, y al no pagar confirman lo que no pueden; y cuando sus anhelos están excesivamente por fuera de sus posibilidades reales y/o no ponen en marcha las acciones indispensables para poder alcanzarlos, vuelven a confirmar que no pueden, todo lo cual recicla un posicionamiento en la vulnerabilidad generado y garantizado por la miseria estructural, por las inequidades de género y por la falta de una red de soporte social.

II.3. Otros actores sociales involucrados: perfil de la percepción de la ONG.

Se realizaron cinco entrevistas a personal de “De la Nada”: 3 voluntarias ad honorem, dos de ellas fundadoras de la ONG hace 5 años, y otra voluntaria que hace 2 años que se desempeña en ese rol. Las otras dos entrevistas fueron realizadas a agentes de campo rentadas.

En la documentación analizada, “De la Nada” se plantea como misión “ayudar a integrar al sector más desfavorecido económicamente al sistema socioeconómico actual para posibilitar mejores condiciones de vida genuina”, y se propone situarse y desenvolver sus acciones con un criterio desmarcado del enfoque asistencialista.

En relación con las acciones de las ONG se plantean algunos debates (Fernández y otros; 2004) respecto a los resultados de sus abordajes, en tal sentido ¿cuáles son los problemas / contradicciones que pueden aparecer cuando se trabaja en el ámbito social desde una lógica de mercado? ¿hasta qué punto estas entidades ofrecen respuestas genuinas a la marginalización social o son un paliativo de dicha situación?. Es decir, ¿en sus maneras de intervenir legitiman o problematizan las lógicas económicas y políticas que generaron la situación de extrema pobreza?. En tal caso ¿cuáles serían las condiciones que deberían reunir para que en sus acciones no reproduzcan las mismas lógicas que generaron el notable y vertiginoso incremento de la pobreza, sino que puedan ofrecer salidas novedosas y al mismo tiempo poder permanecer como institución?

Plantear respuestas a todos estos interrogantes excedería el propósito de este trabajo, pero se incluyen pues forman parte del problema estudiado y también son una preocupación para las personas que conforman esta ONG.

A partir de los documentos analizados y las entrevistas realizadas, se puede advertir que para esta organización está presente la preocupación por un contexto como el de Argentina con cada vez mayor número de personas empobrecidas, con niveles de indigencia inéditos, que puede llegar a transformarse *“en un país invivable”* (sic). Frente a este horizonte, esta ONG que ubica su acción en una zona periférica del gran Buenos Aires, intenta *“reparar parte del daño que se ha hecho a parte de la sociedad, y especialmente a los pobres estructurales y las mujeres, en la coyuntura del país en las últimas décadas”*, según afirma una entrevistada.

Cabe recordar que, en Argentina se han reactualizado diversas prácticas asistencialistas que parten:

- de la esfera estatal bajo la forma de planes con los que se intenta contener los reclamos de una población cada vez más empobrecida, pero sin trabajar sobre los problemas centrales que generan esta situación,
- del ámbito privado a través de la acción de entidades de la sociedad civil que procuran neutralizar algunas de las consecuencias del empobrecimiento de la población,
- de partidos políticos, que a lo largo de décadas han instalado y sostenido prácticas abiertamente clientelares.

De tal modo, los individuos son integrados –aunque sólo sea de forma precaria y/o temporal- a condición de ser moldeados de una determinada forma que responde a específicos intereses sociales y políticos.

Los lazos clientelares implican un sometimiento y una parcial pérdida de autonomía por parte de sus agentes lo cual forma parte de su complejidad pues los lazos clientelares viven en las estructuras de las redes de distribución y circulación de bienes, servicios, lealtades, etc. tanto como en la subjetividad de los agentes involucrados en esas prácticas (Auyero, 1996: 56), característica reconocida –aunque sea tangencialmente- en las entrevistas realizadas, como cuando una entrevistada expresa: *“en muchos existe una forma de ser que están acostumbrados a recibir cosas”*.

Se trata de un complejo entramado conformado por estrategias gubernamentales históricas, modalidades de asistencia que replican un esquema semejante y una subjetividad docilizada como consecuencia de ello.

Es necesario señalar que el rol del Estado es insustituible, y en todo caso no es función de las ONGs suplir al mismo en el cumplimiento de sus funciones históricas de ser garante de los derechos básicos de la población tales como: equidad, trabajo, salud y educación para todos los habitantes. Es así que muchas ONGs –como en el caso de “De la Nada”- lo que se proponen es trabajar desde el rol de ciudadanos.

La visión de esta ONG - que retoma lo que Yunnus plantea - es que con los microcréditos y colaterales lo que se busca es “más capitalismo social”. Desde esa perspectiva, la lógica de la inclusión está atravesada por lógicas de clase media a las que las integrantes de la ONG procuran estar atentas, para evitar que impregnen la percepción y significación de sus acciones, lo cual implicaría no reconocer las especificidades de la población con la cual trabajan. Asimismo, se proponen explícitamente desmarcarse de los parámetros del clientelismo y afirman apostar al potencial de la gente, al cual procuran brindar la oportunidad de desplegarse, y las propias prestatarias deben ir descubriendo por sí mismas.

Del análisis realizado a las entrevistas realizadas a las informantes clave, se puede inferir que el perfil de prestatarias percibido presenta una fuerte tensión entre una imaginización que las presenta como personas absolutamente carentes de todo recurso no sólo material sino también simbólico, y por eso mismo llegan incluso a considerárselas un segmento de población de difícil o casi imposible capacidad de recibir ayuda, mientras simultáneamente se les reconoce capacidad potencial de apropiarse de los beneficios (dinero y oportunidades) que “De la Nada” les provee.

Esta tensión da cuenta de la complejidad inherente al trabajo que realizan y también parece articularse con una postura de fuerte exigencia que podría responder a una doble idea. Por un lado, la de estar imaginariamente tratando con individuo de clase media a los que sería legítimo “exigirles” comportamientos propios de una clase social que cuenta con inserción, capital cultural y económico, alimentación, vivienda y otras necesidades básicas satisfechas. Y por otro lado, como si esa “exigencia” fuera una suerte de reaseguro para no caer en un vínculo clientelar.

En las entrevistas se advierte una idea de que “progresar” es una cuestión de voluntad personal, así una entrevistada dice respecto a los servicios de la ONG: “*es una oportunidad para los que **quieren** progresar y aprovechan la oportunidad*” u otra que comenta “*No todos tiene polenta*” y también otra comenta “*La diferencia la hace el objetivo de crecimiento de cada una, hasta donde quieren llegar, si tienen ganas de superarse*”.

Asimismo, la “necesidad” es considerada un posible potenciador o motivador, una entrevistada comenta explícitamente: “*La necesidad es un recurso potenciador*”, idea que responde a una imagen de necesidad ajena a la extrema carencia en la que estas personas viven.

Acorde con esto, las prestatarias parecen ser percibidas como personas a las que sería posible rescatar a partir de un enfoque pedagogizador que propone a la capacitación o el aprendizaje como aspectos clave, así, una entrevistada señala que *“Somos generadoras de aprendizajes”*.

Las consideraciones planteadas acerca de lo que es considerado “exitoso” y “no exitoso” ubican como punto de referencia casi exclusivo a la propia organización, y en todo caso a lo que las propias entrevistadas intuyen que “deben ser” para las beneficiarias los resultados exitosos. Parece haber dificultad en considerar que, quizás esta población de características –singulares y colectivas- tan distintas a las propias, puedan tener otros parámetros de éxito o anhelo.

Incluso parece haber una “distancia” respecto a sus propios argumentos, como cuando ante la contraposición de sus propios razonamientos no logran advertirla, o al menos no logran explicitarla. Así, señalan *“exitoso es que logren algo, lo mejor sería si generaran un proyecto realmente independiente”* o *“exitoso es que puedan vivir del emprendimiento”* mientras simultáneamente admiten que *“Pretender que alguien sin saber del negocio y con \$200 empiece es como pretender lo imposible”*.

Respecto a la propia organización parece desprenderse una idea “misionaria”, objetivo que se llevaría a cabo a través de las acciones que desarrollan con los carenciados, alguien dice: *“Es una propuesta de militancia social”*. En sus actividades, entonces, son las protagonistas y responsables de transmitir la misión, por lo cual las actitudes que se desmarquen de este objetivo puede percibirse casi como una suerte de “ataque” personal, así alguien señala que considera como no exitoso (para la organización) *“Los que vienen y “joden” y no les podemos transmitir el espíritu de nuestro trabajo”*.

Probablemente, este enfoque “misionario” sea un recurso para potenciar y sostener un trabajo voluntario que como consecuencia tiene que lograr que la gente tenga confianza en la ONG y en sus propuestas, que crea que se les va a brindar lo que se les promete y que como contraprestación no se les solicita ningún favor político, ni de otro tipo. En todo caso, será objetivo de otro estudio relevar cuál es “el pago” simbólico que reciben los voluntarios de “De la Nada” que les permite sostener simultáneamente sus actividades en la ONG y a la propia organización.

Parte III

III.1. Conclusiones y reflexiones finales

El análisis y las consiguientes reflexiones que produjo, a partir del material relevado en las entrevistas a emprendedoras, a informantes clave y el material documental considerado, ha sido de una gran riqueza. A modo de síntesis puede señalarse que las conclusiones más relevantes se vinculan con:

- la visibilización de la heterogeneidad que caracteriza al campo estudiado: la pobreza, la población empobrecida, las acciones de las ONG que trabajan con esta población y el desarrollo de microemprendimientos,
- la vinculación del empoderamiento de la población empobrecida que accede a los microcréditos y el desarrollo de los proyectos,
- las dos facetas del empoderamiento: política y subjetiva,
- el rol de la pertenencia o no a redes sociales,
- la capacidad o incapacidad de imaginar un futuro factible,
- los modos en que los emprendedores significan sus proyectos,
- la necesidad de que la ONG repense sus propósitos y acciones como parte de sus prácticas regulares.

III.1.1. Múltiples vulnerabilidades

Si bien es irrefutable que la pobreza y la indigencia fragilizan a varones y mujeres, no los impacta de igual modo. La desigualdad entre los géneros está presente en nuestra sociedad tanto en las relaciones de producción como en la división del trabajo social. Asimismo, en el marco de la pobreza, no se produce una distribución igualitaria de las oportunidades de trabajo entre mujeres y varones, ni ser pobre es lo mismo para unos que para otras. Si bien esta investigación no se propuso un estudio focalizado en la dimensión de género, es necesario tenerla presente pues la mayor proporción de personas beneficiarias de los microcréditos otorgados por “De la Nada” son mujeres.

Es conocido que en situaciones de pobreza y de indigencia la mujer está forzada a desarrollar formas de multiocupación: cuidado del hogar y de los hijos; muchas veces de los nietos; realización de trabajos en el domicilio como ayuda a los microemprendimientos que como modos tradicionales de supervivencia familiar a veces son implementados por el cónyuge o jefe de familia o para terceros; formas de economía doméstica para suplir productos y servicios del mercado; formas de producción agrícola para autoconsumo; trabajo doméstico y voluntariado social.

Esto se ha verificado en la población entrevistada, así como la dificultad que deben enfrentar para desarrollar esta polifuncionalidad en la cual están involucradas distintas lógicas, códigos y competencias –en muchos casos desestructuradas, sin horarios, sin remuneración, sin reconocimiento social, sin autonomía respecto de la familia– las mujeres no siempre cuentan con una infraestructura responsable en la cual derivar el cuidado temporario de los hijos. Esto puede significar la obligación de retirarse temporalmente de la población activa, o la obligación a sostener las actividades hogareñas simultáneamente con las productivas con los costos personales que esto involucra.

En los hechos, se ha constatado que las mujeres con hijos pequeños, o con varios embarazos sucesivos, se les hace muy difícil y complicado mantener los emprendimientos. La población con más éxito para sostener los proyectos es la que tiene hijos en edad escolar, ya que permite a las mujeres disponer de varias horas para trabajar.

El trabajo productivo es un derecho básico para varones y mujeres dado que su función no es simplemente la generación de ingresos sino la integración de las personas en la sociedad a partir del reconocimiento y valorización de sus contribuciones. En las mujeres, el trabajo productivo – bajo la forma de empleo o bajo otras formas - favorece su poder de negociación y su autonomía ante la sociedad y la familia.

Vale destacar que, si todo ciudadano pobre ve obstaculizado su acceso al crédito para conformar su capital operativo, en el caso de las mujeres este acceso está doblemente vedado por barreras culturales basadas en la discriminación. De allí, la importancia de la existencia de posibilidades alternativas, como lo son los microcréditos, no sólo porque facilitan el acceso a sumas de dinero que, aunque pequeñas, permiten iniciar un recorrido en el mundo productivo, sino porque facilita el acceso a otras lógicas, por lo cual desde múltiples dimensiones cumple un rol fundamental en la superación del círculo de pobreza.

Por ello, en la lucha contra la pobreza es vital que las mujeres logren reconocer sus fortalezas, se empoderen, alcancen autoridad y autonomía. La autonomía es la capacidad de decidir por uno mismo, de poder decir “sí” o decir “no” según los propios criterios en las cuestiones que afectan la propia vida y la vida de la comunidad, y para ello es necesario poder contar con la fortaleza subjetiva suficiente. Así, se plantea que la autonomía posee al menos dos dimensiones: la política y la subjetiva. Y la autonomía es uno de los elementos claves en el logro del empoderamiento.

El recorrido cotidiano de estas mujeres está más signado por el anonimato, el deber hacia los otros y la invisibilidad de las múltiples tareas que desempeñan, antes que por el protagonismo y el reconocimiento. Así, las actividades de voluntariado social que realizan en su comunidad no son reconocidas como trabajo, al igual que el trabajo doméstico no es considerado tal, de este modo las mujeres suman varios espacios de invisibilidad laboral. Las mujeres entrevistadas se enfrentan al mundo del trabajo independiente sin las herramientas adecuadas, son tímidas y han tenido poco contacto con el mundo público laboral regido por códigos específicos.

Esto pone en evidencia que las mujeres pobres tienen una situación de mayor vulnerabilidad, pues a la vulnerabilidad social en que viven deben sumar la fragilidad con la cual circulan por el ámbito del trabajo independiente y esta vulnerabilidad atraviesa sus proyectos que están permanentemente al borde de desfondarse ante múltiples e inmanejables situaciones de la vida diaria, tales como alguna enfermedad imprevista, el mal tiempo, etc. De este modo, se recicla un círculo vicioso de pobreza que consiste en que no pueden salir de la miseria por no poder desarrollar sus emprendimientos y no pueden desarrollar sus emprendimientos por la fragilización en las que las coloca la pobreza extrema en la que viven.

III.1.2. Potentes e impotentes

En la población entrevistada, tener planes de ayuda social no hace diferencia para ser más o menos emprendedora. En todo caso, para el emprendedor recibir el dinero del plan es un estímulo para multiplicarlo con trabajo genuino, y para el que no lo es, el plan social constituye una ayuda para su supervivencia.

A modo de ilustración, vale señalar que en una reunión de difusión, se explicaban todos los requisitos para recibir un crédito, ante esta enumeración, una señora comentó en voz alta *“tanto lío para \$200, si todos los meses el plan me da plata a cambio de nada!”*, es decir que expresaba más interés en incorporar sin esfuerzos algún dinero, antes que plantearse la posibilidad de desarrollar un proyecto propio con la potencial posibilidad de mejorar su calidad de vida.

Las personas que pueden sostener un posicionamiento emprendedor presentan las siguientes características:

- logran administrar sus tiempos cotidianos,
- superan el impacto de fuertes frustraciones y/o depresiones vinculadas con su vida íntima,
- dan cuenta de poder “soñar”,
- presentan el “factor esperanza”, que opera como motor para sus proyectos, remite a una idea de confianza y de convencimiento en la factibilidad de las propias posibilidades,
- la capacidad de “ilusionar futuro”, es decir la capacidad de poder imaginar escenarios por venir en los cuales hay algún lugar para quien los piensa,
- la consecución de los pasos necesarios para hacer posible la concreción del proyecto imaginado,
- trabajan muchas horas en el emprendimiento,
- significan sus emprendimientos de modo positivo, forman parte de un proyecto a mediano y largo plazo que les resulta significativo para sí mismas y/o para los suyos, manifiestan orgullo por él,
- la presencia de “otros” que respalden, acompañen, inspiren, vale decir contar con alguna red social, familiar o de amigos,
- participan activamente en actividades comunitarias, como por ejemplo sociedades de fomento o la cooperativa escolar,
- despliegan comportamientos claramente activos tanto para imaginar su desarrollo a futuro como para conseguir apoyos y nuevas fuentes de recursos para lograr esas metas,
- se animan a trazarse caminos que de ordinario no se plantearían, y también como reformulan situaciones que podrían constituirse en paralizadoras transformándolas en situaciones posibles,
- se hacen responsabilidades por el logro de resultados exitosos o de fracasos,

- pueden apropiarse de recursos materiales y simbólicos y del propio proyecto o emprendimiento.

Aunque pueda parecer poco significativo, el hecho de que logren apropiarse del propio proyecto implica a su vez que se reconocen emprendedores / emprendedoras, y definirse como tales les da identidad, una identidad valorada pues se asocia con una actividad calificante, eso en sí mismo mismo es empoderador.

Al tratarse de personas cuya existencia social está vinculada con alusiones poco valorativas, e incluso próximas a modos de estigmatización social (“son” desocupados, beneficiarios de planes sociales, excluidos, etc.) el poder acceder – aceptar, reconocer y valorar - una posición calificada promueve un posicionamiento que los diferencia positivamente.

Pero no todos pueden dar ese “salto cualitativo”, no es suficiente que se les facilite el acceso a microcréditos, a la posibilidad de generar el propio emprendimiento, asesoramiento, etc. no es suficiente que se exhorte a la voluntad de las personas.

Quienes no han podido apropiarse de su proyecto, presentaron las siguientes características:

- pensamiento “mágico”: aluden a anhelos claramente irrealizables, y a ello le suman la inacción,
- voluntarismo (que es otro modo de pensamiento mágico) no sostenido con actitudes consecuentes,
- plantearse actitudes de “seguro de frustración” con el cual se garantizan el fracaso, y promueve desánimo, apatía, y la corroboración de la sospechada propia impotencia,
- carencia de redes sociales,
- escaso capital simbólico,
- significar al propio proyecto con referencias a que es temporario, que no se trata de un trabajo, que no es lo que les gusta, que es difícil, etc.
- no creen que lo que emprenden sea valioso,
- presentan poca disposición a trabajar muchas horas y/o de forma sostenida, o bien aunque trabajen muchas horas se trata de tiempos estériles,
- no pueden ni percibir sus propios recursos (o su acceso a ellos) ni reconocerlos como tales.

III.1.3. ONG, empoderamiento y barrio

Es muy valorada la vinculación con “De la Nada”. La relación está basada y sostenida en la confianza y el reconocimiento mutuos, que son resultado de un proceso protagonizado por la ONG junto a los y las prestatarios.

Se trata de una organización que les propone una relación desmarcada de lo clientelar, cuyas contraprestaciones son claras y establecidas contractualmente y que – además – cumple con lo que promete.

La visión de confianza en poder hacer lo que se propone es común a las integrantes de la ONG y a las prestatarias cuando toman un crédito, quizás si no fuera así no se atreverían. Cuando las mujeres se empoderan se les ayuda para irse a buscar más créditos, más negocios, más mercado como un parámetro para empezar a moverse fuera de los límites del barrio, para cambiar el “trueque” por dinero, y por el contacto con un mercado más amplio y que desde el microcrédito no les es posible alcanzar.

Si bien los microcréditos son individuales, el compromiso es grupal, e incluso varias actividades organizacionales relacionadas con la continuidad de la institución se han planteado colectivamente. Las respuestas han sido de gran compromiso y esa modalidad ha contribuido facilitar el empoderamiento individual y del conjunto, y a favorecer una actitud responsable hacia el proyecto común a futuro.

El microemprendimiento a corto plazo no involucra la instalación de cambios visibles en la macroeconomía a, pero se puede advertir que su impacto en las vidas individuales en las que se logra una mejor calidad y dignidad, mayor autoestima, y empoderamiento. A nivel personal, familiar, barrial y a veces comunal, empiezan a aparecer diferencias en los lugares donde hay muchos microemprendedores.

El empoderamiento en esta experiencia está vinculado con el desarrollo de formas autónomas de construcción de un presente que aspira a proyectarse en el futuro cercano. En la literatura sobre la pobreza, el barrio, la comunidad y el territorio aparecen, en un primer momento, como el único espacio de socialización y de inclusión habilitado para los pobres. Es el lugar donde se habita, donde se vive y puede convertirse en un referente de capital social, de creación de redes, de obtención de reconocimiento.

El barrio, entendido como un territorio al que se pertenece, se presenta como un espacio en el cual es posible ejercer nuevas formas de prácticas sociales; y es el lugar donde es posible iniciar actividades que sean un modo de resistencia a la exclusión que desde cierta perspectiva podría ser también un paso de aproximación a actitudes ciudadanas. El barrio deja de ser meramente un referente geográfico o un atributo descalificador para convertirse en un referente valorado, a partir de lo cual, se transforma en un espacio de empoderamiento.

De tal modo, las acciones de las organizaciones - gubernamentales o no gubernamentales - orientadas a contribuir con formas organizativas que empoderen a los grupos humanos en situación de vulnerabilidad, a partir de proponer modos que cuestionen todas las formas de clientelismo –tanto las propiciadas por organizaciones políticas como por otro tipo de organizaciones– redundará en posibilidades de empoderamiento para estos segmentos vulnerables y contribuirá a evitar la proliferación

en el territorio de aquellos mecanismos que actúan contra la cultura del empoderamiento.

En esta línea de pensamiento, “De la nada” propone a sus actuales y futuras formas de trabajo colectivo y a los microcréditos como un primer paso para que la posibilidad de empoderarse sea un aporte sustantivo para que esta población vulnerabilizada pueda salir de la situación en la que se encuentra.

Para próximas investigaciones se abren interrogantes para continuar indagando acerca de lo que implica quedarse vinculada con la ONG o irse y circular por el mundo fuera del barrio y los conocidos

III.1.4. Primeras consecuencias de este trabajo

A partir del trabajo realizado para esta tesina, en la organización se movilizaron intereses por repensar el modo de funcionamiento de la misma en vistas a mejorar su modo de brindar las prestaciones. Para ello se consideró necesario conocer más acerca de las experiencias de prestatarios actuales y anteriores y se decidió encuestar a todos los prestatarios que pasaron por “De la nada” a fin de poder comenzar a analizar como continuaron trabajando, actividad que en estos momentos está siendo llevada a cabo.

Asimismo, se generó la idea de instalar un crédito “rescate” - tal como se expresa en el trabajo de Grameen II - para traer al microcrédito nuevamente a aquellos prestatarios que por motivos diversos dejaron de pagar los créditos pero quieren seguir activos, o ya lo están.

Se ha considerado también implementar en la organización un proyecto orientado al estímulo a las cooperativas, aunque sean informales, ya que en la investigación que da origen a esta tesina, se observó que muchos prestatarios están marcadamente orientados a un perfil específico no integral, así algunos son muy hábiles sólo para la producción, o sólo para la venta, o tienen productos complementarios para ofrecer, y se potenciarían en el trabajo en conjunto.

III.2. Bibliografía

- Arancibia I., Constanzo V., Goldin J., Vázquez G.(S/F) “Una aproximación a la experiencia de los micro emprendimientos en la Argentina”, mimeo
- Auyero, J. “La doble vida del clientelismo político”, Revista Sociedad, Facultad de Ciencias Sociales, UBA., N° 8, abril 1996.
- Barbeito, A. y Lo Vuolo, R. (1995) *La modernización excluyente. Transformación económica y Estado de Bienestar en Argentina*, UNICEF / CIEPP/ Losada, Bs. As.
- Beccaria, L. y López, N. (comp.) (1997) *Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*, UNICEF / Losada, Bs. As.
- Bekerman, M. (2004) *Microcreditos una estrategia contra la exclusión* Norma Grupo editor, Argentina.
- Bourdieu, P. (1993) *Cosas dichas*. Ed, Gedisa, España.
- Bourdieu, P. (1999) *La miseria del mundo*, Fondo de Cultura Económica, Bs. As..
- Bourdieu, P. Wacquante, L. (1995) *Respuestas . Por una Antropología Reflexiva*, Ed.,Grijalbo, México.
- Bornstein D.,(1996) *The price of a dream*, Simon & Schuster Editores, Estados Unidos.
- Carosio, A., (S/F) “Consideraciones sobre la gestión”, Universidad Central de Venezuela.
- Castel, R. (1997) *La metamorfosis de la cuestión social*, Paidós, Bs. As.
- Castel, R. “La dinámica de los procesos de marginalización: de la vulnerabilidad a la eclusión”, en el libro *El espacio institucional*, Lugar Editorial, Buenos Aires, 1991.
- Denzin, N.K. (1978) *The research act. A theoretical introduction to Sociological Methods*, N.Y., Mc Graw Hill.
- Fairlie, S y otros(1999) *Ni privado ni estatal*, Nordan-comunidad, Montevideo.
- Fassio, A., Pascual, L., Suárez, F. (2002) *Introducción a la Metodología de la Investigación aplicada al saber administrativo*, Ediciones Cooperativas, Bs. As.
- Feijoo, M. C. (2001) *Nuevo país, nueva pobreza*, Fondo de Cultura Económica, Bs. As.
- Fernández, A.M., López, M. y Falleti, V. “Microemprendimientos ¿salida o reciclado de la exclusión social?”, Precongreso Marplatense de Psicología. Psicología, Ciencia y Profesión. Contextualización de las teorías y las prácticas. Universidad Nacional de Mar del Plata. Mar del Plata 17 y 18 de septiembre de 2004.
- Fitoussi, J.P. y Rossanvallon, P. (1997) *La nueva era de las desigualdades* , Manantiales, Argentina.
- Forni, F., Gallart, M.A., Vasilachis de Gialdino, I (1993) *Métodos cualitativos*, Vol I y Vol. II. Centro de Cultura Económica, Bs. As.
- Gattino, S., Alderete, A. “El éxito y el fracaso según los microempresarios. Significados familiares según el género y la generación”, Informe final de historia de casos de Córdoba 1998/99, Universidad Nacional de Córdoba, FONCAPA S.A.
- Glaser, B., G. y Strauss, A. (1967) *The discovery of Grounded Theory. Strategies for Qualitative Research*, Adine, Chicago.
- Handy, C. (1986) *El Futuro del Trabajo Humano*. Barcelona: Editorial Ariel,
- Kliksberg, B, Tomassini, L (compiladores) (2000) *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*, Fondo de Cultura Económica.
- Kliksberg B. “La revolución del microcrédito”, diario La Nación 30/06/05 pág. 21, Buenos Aires.
- Lourau, R. (S/F) “Implicación y sobreimplicación” Traducción Cristián Varela,

(mimeo).

- Lourau, R. (1975) *El análisis institucional*, Amorrortu, Bs. As.
- Lozano, J., Peña-Marín, C., Abril, G. (1999) *Análisis del discurso*, Cátedra, Madrid.
- Mena, B. (actualización abril 2004) *Microcrédito: Un medio efectivo para el alivio de la pobreza*.
- Minujin, A. (ed.) (1996) *Desigualdad y exclusión*, UNICEF/Losada, Bs. As.
- Rifkin, J. (1997) *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Paidós, Bs. As.
- Taylor, S. J.; Bogdan, R. (1987) *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*, Paidós, Barcelona.
- Tokman, V, O' Donnell, G (comp) (1999) *Pobreza y desigualdad en América Latina*, Cap. 1, 2, 3, 7, 8, 9, Paidós, Bs. As. Barcelona, México.
- Valladao, A. (2000) *Capital Social y poder en Kliksberg, B, Tomassini, L, (compiladores) Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Vasilachis de Gialdino, I (2003) *Pobres, pobreza, identidad y representaciones sociales*, Gedisa, España.
- Yunnus, M. (1998) *Hacia un mundo sin pobreza* Andrés Bello Barcelona
- Yunnus, M. (2002) *Banco Grameen II Diseñado para abrir Nuevas Posibilidades*. Traducido al español de Celia Varea FUDECE, Quito, Ecuador.

Links:

www.ilo.org
www.uvigo.es/pmayobre/colaboraciones.htm
www.microcreditsummit.org
www.indec.gov.ar
www.delanada.org
www.cta.org.ar
www.cambiocultural.com.ar

Parte IV.

ANEXOS

- Cuadro de prestatarios entrevistados
- Guía de entrevistas a prestatarios
- Guía de entrevista de informantes claves
- Esquema de respuestas de prestatarias
- Esquema de respuestas de entrevistas a informantes clave
- Documento de “De la Nada” (¿Quiénes somos?)

Prestatarios entrevistados

<i>Entrevistados</i>	<i>Sexo</i>	<i>Edad</i>	<i>Estado Civil</i>	<i>Nivel educativo</i>	<i>Tipo de emprendimiento Actual</i>	<i>Vinculación actual con "De la Nada"</i>
1	femenino	24	unida	Secundaria Incompleta	Ninguno	Ninguna
2	femenino	53	casada	Primaria completa	Rotisería	Ciclo10
3	femenino	37	separada	Secundaria Incompleta	Costura/librería	ninguno
4	femenino	48	soltera	Primaria completa	Limpieza por horas	Ninguno
5	femenino	45	separada	Primaria incompleta	Vende ropa	1er ciclo morosa
6	femenino	48	casada	Primaria completa	Cocinera/rotiseria	8 ciclo
7	femenino	38	divorciada	Secundaria Incompleta	Costura/limpieza por horas	Ninguno
8	femenino	29	separada	Secundaria completa	Vende ropa/limpieza por horas	Ninguno
9	femenino	57	viuda	Primaria completa	Artesanías en cerámica	Ninguno
10	femenino	53	unida	Primaria incompleta	Costura/dulces	Esta en una cooperativa de dulces
11	femenino	55	separada	Secundaria completa	Empleada almacén	Ninguno
12	femenino	33	Casada	Secundaria Incompleta	Fabrica pastas	Ninguno
13	femenino	54	unida	Primaria incompleta	Vende cosméticos	Ninguno
14	masculino	47	divorciado	Primaria	Almacén	Ninguno
15	masculino	62	unido	Primaria incompleta	Repartidor /ferreteria	3 ciclo

Guía de pautas para entrevistas a mujeres emprendedoras

- Datos personales

Edad:

18 a 24 36 a 50 51 a 64 65 o más.

Estudios:

* Educación Formal: Completa Incompleta

Primaria
Secundaria
Terciaria
Universitaria

* Educación no formal

Estado civil:

Soltera
Casada
Unida
Separada
Divorciada
Viuda

Composición familiar:

Número de hijos: 1 2 3 4 5 más

Edades de los hijos:

Cantidad de hijos que conviven con la entrevistada:

Estudios de los hijos:

Actividades de los hijos (si trabaja alguno y en qué)

Alguna vez trabajaron?

Edad del marido / pareja

Ocupación del marido / pareja

Estudios del marido/ pareja

Trabaja? Hace cuanto?

No trabaja? Desde cuando?

Que tipo de trabajos realizó?

Tuvo o tiene algún miembro de su familia problema de adicciones y/policiales?

Otras personas con las que la entrevistada vive:
Padre Madre Hermanos Otros
Descripcion de las actividades de los otros miembros que conviven

- ¿Aproximadamente cuántas horas por día dedica a las tareas domésticas?
- ¿Recibe ayuda para atender las tareas domésticas?
(Si responde "Si"): ¿quién la ayuda?
- ¿Usted es el sostén familiar?
 - o (Si responde "Si") ¿sola o compartido con alguien más?
 - o (Si responde "No") ¿quién es sostén económico de su grupo familiar?
- ¿Usted tiene algún Plan Social?cual?

- Respecto a su emprendimiento ¿qué papel tiene respecto al sostén de la familia?
 - Es la actividad con la que sostiene a su familia
 - Es la actividad con la que sólo se puede dar algunos gustos
 - Es una actividad que hace para poder ser económicamente independiente a futuro
 - Otro

- ¿Qué opina su entorno de la actividad que usted realiza (realizaba) con "De la Nada"?
(O sea: que asista, que se aboque a desarrollar un emprendimiento, etc.)

- Acerca de la historia laboral

- ¿A qué edad empezó a trabajar?
- ¿Qué tipo de trabajos realizó? Cuantos trabajos tuvo? De que tipo?
- ¿Empezó a trabajar por necesidad de su grupo familiar?
 - ¿por necesidad de dinero para sí misma?
 - ¿por aspiración a ser económicamente independiente?
- ¿Cuál fue su trabajo más significativo para usted? (El que más le gustó, el que más la gratificó) ¿Por qué fue así de significativo? (O ¿qué hizo que fuera significativo para usted?)
- El trabajo de sus padres ¿estaba relacionado con emprendimientos? ¿cómo?
- (Cualquiera fuera la respuesta anterior) ¿Cómo cree usted que eso influyó en su interés en dedicarse a emprendimientos?
- ¿Qué la decidió a empezar con emprendimientos?
- ¿Cómo cree que impactó en su entorno que usted empezara con emprendimientos?

- Acerca de sus emprendimientos

- Describa brevemente cuál es su emprendimiento actual
- ¿Es el primero que desarrolla?
- ¿Cuántas horas por día le dedica?
- ¿Qué actividades concretas realiza allí?
- ¿Cuáles de esas actividades le gustan más? ¿Por qué?
- ¿Cuáles de esas actividades le gustan menos? ¿Por qué?
- ¿Cómo se ve a usted misma en relación con ese emprendimiento y sus actividades allí?
(Por ejemplo, si tuviera que describirse a sí misma a otra persona que no la conoce)
- ¿Cree que esas características tienen algo que ver con entorno? quien

- ¿Cree que algo de lo que usted hace en el desarrollo comercial de su emprendimiento lo aprendió de su familia / pareja / otros?

- ¿le han dado (su familia / pareja/ otros , o le dan actualmente, indicaciones de qué cosas hacer / cómo hacerlas?

- ¿Usted les hace caso o hace lo que mejor le parece a usted? ¿Por qué?

- ¿Qué papel tiene su familia en su emprendimiento?

- ¿Cómo es su relación con las otras personas que integran su emprendimiento?

Describa las tareas que realizan

- Cuando se les presentan obstáculos ¿Cómo hacen para resolverlos?

- En esas situaciones ¿cómo se desenvuelve usted?

- Por favor, cuénteme brevemente alguna experiencia complicada que haya vivido con su emprendimiento y cómo la resolvió.

- ¿Qué es para usted que una actividad sea un buen negocio?

- ¿Qué es para usted un emprendimiento exitoso? ¿Por qué?

- ¿Qué es para usted un emprendimiento no exitoso? ¿Por qué?

- ¿Por qué le parece que algunos emprendimientos “salen adelante” y otros no?

- Los resultados económicos que obtiene u obtuvo con el emprendimiento le permiten sostener que cosas en su hogar?

- Supongamos por un momento que se contacta con usted una mujer que está por empezar con un emprendimiento, y le pide consejo, según la experiencia que usted tiene ¿qué consejos le daría?

- ¿Usted contó con alguien que le diera consejos para encaminar su emprendimiento?

(Si responde “Sí”: ¿le resultó útil? ¿cómo le hubiera gustado que fuera ese consejo?)

(Si responde “No”: ¿le hubiera gustado que alguien le aconsejara? ¿qué le aconsejara sobre qué cosas?)

Cómo se ve en relación a los otros emprendedores?

Resulta significativo conocer otros emprendedores para compartir experiencias, trabajo etc,?Por que

- Acerca de sus sueños, ilusiones y el futuro

- ¿Cómo le gustaría que fuera su emprendimiento actual? Si pudiera fantasear
- ¿Qué papel le gustaría tener?
- ¿En su emprendimiento real actual está haciendo eso?
- ¿Qué le impide hacerlo?
- Supongamos que hubiera un hada que le hiciera realidad su sueño ¿usted le pediría cosas para desarrollar un emprendimiento?
 - (Si responde “Sí”): ¿cómo sería ese emprendimiento ideal?
 - (Si responde “No”): ¿qué actividad le pediría realizar?
- ¿Hay alguna mujer que sea su ideal de emprendedora?
 - (Si responde “Sí”): ¿Quién es? ¿Qué cualidades tiene que la hacen ser “ideal”?
 - (Si responde “No”): Supongamos que tuviera que hacer una lista de cualidades ideales de la emprendedora perfecta ¿cómo armaría esa lista?
- ¿Qué cosas quisiera lograr con su emprendimiento actual?
- Cuando usted se pone a soñar con cosas que le gustaría hacer, o tener, ¿están vinculadas con su emprendimiento? ¿de qué manera?
 - (Si respondiera que “No”:) ¿qué necesitaría para lograr ese sueño?
- ¿Cómo cree que va a ser el futuro para usted y su familia? (Digamos a 5 años y a 10 o más años)
- ¿Le gustaría que sus hijos sigan su camino laboral? ¿Por qué?
 - (Si responde “Sí”): ¿les está brindando una educación y/o una capacitación que los pueda ayudar para eso? ¿qué cosas son?
 - (Si responde “No”): ¿qué le gustaría que hicieran ellos? ¿Por qué? ¿les está brindando una educación y/o una capacitación que los pueda ayudar para eso? ¿qué cosas son?
- ¿Qué cosas le hubiera gustado que le enseñaran o le hubieran facilitado sus padres /entorno para su trabajo?

- Acerca de “De la Nada”

- ¿Cuándo se acercó por primera vez a “De la Nada” pensaba que le iban a brindar enseñanzas o capacitación para facilitarle el desarrollo de su emprendimiento?
- ¿Fue así?
- ¿Qué opinó su entorno cuando se incorporó a “De la Nada”?
- Relate brevemente como se vinculó con “De la Nada”. Y qué expectativas tenía.
- Dígame qué cosas que le haya brindado “De la Nada” le resultaron más útiles.
- Dígame qué cosas que le haya brindado “De la Nada” le resultaron menos útiles. (Si la persona entrevistada se hubiera alejado de “De la Nada”: ¿Qué la decidió a no seguir con “De la Nada”?)
- De acuerdo a su experiencia ¿qué sugerencias o consejos le daría a “De la Nada” para que los servicios que brinda sean mejores?
- Como cree debiera ser el acompañamiento de de la nada
-

Guía de pautas para las entrevistas a informantes clave

Consigna:

- Datos personales:

- Tareas que realiza actualmente la persona entrevistada en “De la Nada”.
- Tiempo de pertenencia a la institución.
- ¿Cuál su objetivo respecto al trabajo que desarrolla en “De la Nada”?

- Acerca de “De la Nada”

- ¿Cómo caracterizaría usted a “De la Nada”?
- ¿Cómo se contacta “De la Nada” con la población con la cual trabaja?
- ¿Qué opina usted de esta modalidad? ¿Haría algún cambio?
 - o (Si responde “Si”) ¿Cuál y por qué?
 - o (Si responde “No”) ¿Por qué?
- De acuerdo a su experiencia en la organización: ¿Cómo caracteriza la forma de trabajo de “De la Nada”? ¿Qué opina respecto a esa forma de trabajo?
- ¿Cuáles son las experiencias que en la organización se consideran “exitosas” y cuáles las que no lo son?
- ¿Cómo se desenvuelve la organización respecto a las experiencias “exitosas”?
- ¿Y respecto a las otras (utilizar la forma de expresión que use la persona entrevistada)? No éxito/fracaso/
- ¿Existe algún tipo de política explícita de la organización respecto a uno y otro de los casos?
 - o (Si responde “Si”) ¿Cuál es? ¿Qué opina usted?
 - o (Si responde “No”) ¿Existe alguna política tácita? ¿Cuál? ¿Qué se hace? ¿Qué opina usted?

- Acerca de las emprendedoras

- ¿Cómo caracteriza usted a la población que se acerca a “De la Nada”?
- Porcentaje estimado de hombres y mujeres que asisten. ¿Por qué cree usted que el porcentaje es ese?
- Cuénteme brevemente cómo es la participación de las mujeres emprendedoras en la organización.
- Según su experiencia, cuénteme brevemente cuáles son los obstáculos que tienen estas personas para desarrollar sus emprendimientos.
- Según su experiencia, cuénteme brevemente cuáles son los recursos potenciadores que tienen estas personas para desarrollar sus emprendimientos.
- Según su experiencia: ¿cuáles son las cosas que “hacen la diferencia” para que una emprendedora sea más exitosa?
 - o ¿Edad? (las más jóvenes o las de mediana edad o las mayores)
 - o ¿Estado civil? ¿Cuál?
 - o ¿Características de su pareja? ¿Cuáles?
 - o ¿Características de su grupo familiar? ¿Cuáles?
 - o ¿Nivel de estudios? ¿Cuál?
 - o ¿Experiencias laborales y/o emprendedoras previas? ¿Cuáles?
 - o ¿Lugar / barrio donde vive?

- ¿Presencia o ausencia de lazos vecinales?
- ¿Otras características? ¿Cuáles?
- ¿Por qué cree que ese perfil que me acaba de mencionar se constituye en un aspecto positivo para el desarrollo de emprendimientos?
- Cómo cree que es el mejor modo de ingreso y permanencia en el mundo del trabajo de esta población?
- Cómo cree se ven las emprendedoras a sí mismas y a sus compañeras?
- Como cree que ven las emprendedoras a la organización?
- ¿Hay alguna otra cosa respecto a las emprendedoras que le resulte significativa y no hayamos mencionado hasta ahora?

Esquema de las respuestas a las entrevistas a los emprendedores

***Éxito**

Salir adelante pese a las contras. Si se tiene mucho miedo, no se tiene éxito.
El éxito depende de mucho trabajo y ayuda externa, familia, grupo.
Es fruto del trabajo, consecuencia del trabajo
Es adonde se quiere llegar.
El éxito es dedicarte a lo de uno para que salga bien, hay que optimizar el dinero al máximo con calidad y barato.
Éxito es *“lo que estoy haciendo”*.
Es que de ganancia, que le guste a uno guste y que crezca.
Éxito es un buen sueldo
Es unirse en cooperativa
Éxito es cuando todo sale bien, cuando uno piensa lo que realiza, depende del carácter de la persona y de lo que ofrezca.
Es algo que uno empezó y aunque no le guste mucho, lo hace y le va bien
Vender de todo, cosméticos, zapatillas, rifas.

***No éxito**

No éxito es fiar, por no querer decirle a la gente que no.
No éxito es pelear solo e ir para atrás.
No saber atraer a la gente para que compre.
No darle el tiempo necesario, no seguir a los clientes.
Es tener medias tintas, dudar, que *“te den cosas de arriba”*
No buscar alternativas. Tener un solo producto, no estar organizado
No crecer
Trabajar diez horas por día por poca plata
Quedarse en la situación de carencia. Gastarse la plata de la reinversión
Asociarse con alguien que a uno lo puede estafar,
Ponerle ganas a lo que a uno no le gusta y que le vaya mal.
Trabajar muchas horas y que el negocio solo rinda para un plato de comida

***Salir adelante:**

Ponerle atención al emprendimiento
Ponerle ganas al tiempo que se usa para la actividad. Tiempo con intensidad
Tener el foco puesto en lo que se debe
Tener otro trabajo para cubrir cuando falta la plata
Tener rentabilidad, preocuparse por lo que se hace, y querer salir adelante
Ponerle muchas horas al trabajo, cumplir, todo tiene un costo
Los que no salen adelante es por que se quedan , *“yo se que tengo que vender 60 pizzas por sábado si no, no va”*....
“Salí adelante por la lucha, pagué mi casa, a mi me tiene que entrar plata”

Es darle horas de trabajo, guardar dinero para materia prima, actualizarse. Aprender normas de limpieza y calidad-
Es pelearla, y ponerle empeño al trabajo , si es grupal, no funciona.
Ponerle amor a lo que se hace, con esfuerzo y dedicación.

***Consejos:**

“Hubiera necesitado consejo para vender en Buenos Aires, de donde yo vengo, la palabra vale.

“Hubiera necesitado consejos para empezar”.

“Hubiera necesitado ayuda, no consejos”

“No me gusta recibir consejos.

Estar organizado. Trabajar con “garra”

No dar fiado, controlar bien los números. Controlar a proveedores, para evitar robos y pérdidas

Empezar con los elementos que tiene en su casa.

Buscar clientes. Ofrecerles nuevos productos, estar dispuesto a dar horas, tener herramientas de trabajo,

Trabajar con los productos que mas sale, no darle confianza a los clientes

Iniciar una actividad, por que siempre hay chances de salir adelante,

Buscar una idea, y pedir ayuda para realizarla.

Tener una base para empezar y poder cumplir.,

No ser un “tiro al aire” hacer las cosas con amor

***Emprendedor:**

Es el que sabe mas que uno, que tiene capacidad, que no baja los brazos por no vender, y que encuentra alternativas

Ser constante

“yo soy una emprendedora ideal, yo y mi compañera de grupo”, trabajadora y habilidosa

Quererse a si mismo, querer compartir con otros y salir adelante. *“Yo me siento emprendedora”*

Tener un local completo para trabajar. *Me gustaba Doña Petrona*

Es el que trabaja y sale adelante, buscando la forma

***Sueños:**

Tener un supermercado

No tengo ninguno, quiero ser portera

Sueño con tener mas, con tener proyecto para desarrollarme

Un negocio mejor, para mi,

Quiero tener un negocio de decoración. Lo mío es la producción, no la venta.

Estudiar peluquería, pero es caro.

Tener un trabajo con sueldo.

Agrandar el taller de costura, tener una empresa de dulces,

Tener una fabriquita de pastas

Acomodar el galpón
Tener un negocio reconocido para los nietos

Esquema de las respuestas a las entrevistas a informantes claves

*** Objetivo de De la Nada:**

Para gente que tenga capacidad para salir adelante

La prioridad es ayudar por medios no convencionales y después la devolución del dinero

Es una propuesta de militancia social

Es una oportunidad para los que quieren progresar y aprovechan la oportunidad

*** Experiencia exitosa**

Juzgamos que es exitoso cuando es grande la medida de éxito es diferente en ellos y nosotros.

El éxito es la continuidad

Exitoso es el reciclaje de los microemprendimientos todo es exitoso por que aparecen beneficios colaterales, revalorizar estos aspectos.

Exitoso es que logren algo, lo mejor seria si generaran un proyecto realmente independientes

Exitoso que puedan vivir del emprendimiento, éxitos colaterales a veces son poco visibles, la oportunidad de abrir ventanitas. *Somos "generadoras de aprendizajes"*

*** No éxito**

La poca permanencia prestatarios. Pretender que alguien sin saber del negocio y con 200\$ empiece es como pretender lo imposible, a veces se intentan revertir con las no exitosas pero es como sacar un logro de donde no hay luz.

No éxito las que se van sin pagar y no sabemos por qué

Los que vienen y "joden" y no les podemos transmitir el espíritu de nuestro trabajo

*** Características. de los emprendedores:**

En general son pobres estructurales, *"los dejo el trabajo"*

Hay población inayudable porque es demasiado pobre, hay quien no se quiere ayudar a si misma

Emprendedor es quien tiene una visión optimista del día de mañana, creen en el mañana y no en el futuro, por que el futuro es una nebulosa- las mujeres ven más lo micro que los hombres.

Son mujeres sin trabajo por que lo perdieron, o por que nunca trabajaron y ahora lo necesitan. A las mujeres les urge lo cotidiano y pueden de a poco

Son gente de necesidad sin oportunidades o las tienen y no las aprovechan, golpeada y con desconfianza.

Gente que perdió la visión de futuro no imagina nada mejor. No todos tiene polenta

Es gente golpeada, en general son buena gente. Expresan deseos de ayudarse a ellos mismos. Algunos no son emprendedores “natos”, un entrevistado decía: *no venís con eso, te podés formar.*

*** Obstáculos:**

Es poco con ese dinero no alcanza, aunque sirve para rotar el dinero, por eso la reventa

No “saben hacer cosas” el contexto es hostil (las tienen todas en contra)

Tienen que lidiar con el día a día, casa, chicos, poco dinero.

No son emprendedores natos, no tienen cultura del trabajo, no tienen manejo mínimo de economía.

No tiene capacitación para organizarse con el tiempo, ni con el trabajo autónomo.

Falta de movilidad para comprar mejor, enfermedad, en muchos existe una forma de ser que están acostumbrados a recibir cosas.

*** Recursos potenciadores:**

Ganas de progresar en el contexto familiar, los hijos como motor.

Pocos recursos, cuentan con nosotras, posibilidad de la organización

La necesidad es un recurso potenciador, indagar en las capacidades inexploradas por ellas mismas, lucharla

El mayor recurso es tener condiciones personales para la lucha a veces otras no tienen ningún empuje.

*** La diferencia**

La hace la perseverancia, poder ver más lejos, las ganas.

Un mejor contexto mujeres sanas fuertes con apoyo familiar, el momento. Con hijos adolescentes es mejor, condiciones personales, la salud.

Poder ir en camino de trabajo, una visión optimista del mañana y no del futuro.

La diferencia la hace el objetivo de crecimiento de cada una, hasta donde quieren llegar, ganas de superarse.



Quienes Somos

"DE LA NADA"

Entidad de microcrédito para otorgar crédito a los sin crédito.

Ideas fundadoras

- Convicción de que la pobreza es un flagelo que amenaza a la sociedad entera.
- Convicción de que es posible influir sobre el curso de los acontecimientos generando pequeños cambios.
- Convicción de que el aporte de cada uno de nosotros puede contribuir a realizar cambios sustanciales.
- Convicción de que todas las personas, sin excepción, tienen capacidades potenciales que pueden convertirse en actos si se les brindan las oportunidades y herramientas adecuadas.

"El crédito le permite a las personas expandir sus capacidades, ser autores responsables de su propia vida y desarrollo.

Lo que a su vez se traduce en un aumento de la autoestima y posibilita dar un nuevo sentido a la vida."

Muhammad Yunus

Todas estas ideas movieron a un grupo de 4 personas a crear una entidad de microcrédito:

"DE LA NADA" nace en octubre 1999

Una entidad no confesional y no partidaria.

Nuestros objetivos:

Brindar a las personas del sector de la población más desfavorecido económicamente la posibilidad de mejorar sus condiciones de vida.

Integrar al sistema socio-económico vigente, a través de la educación por la práctica, a las personas excluidas de dicho sistema.

Para llevar a cabo estos objetivos:

- Otorgamos muy pequeños créditos sucesivos para iniciar, o desarrollar, una actividad productiva y así generar el autoempleo.
ver "DE LA NADA" como entidad de microcrédito
- Promovemos la creación de fuentes alternativas de trabajo
ver Manos "DE LA NADA"
- Apoyamos el desarrollo de huertas orgánicas
ver Pro Huerta
- Propiciamos la mejora de las viviendas
ver Convenio con Hábitat para la Humanidad Argentina, filial Luján.
- Propiciamos el desarrollo de la comunidad en que actuamos
ver Otras Actividades.



Nuestro capital inicial:

- 10.000 pesos, donados por los integrantes fundadores, para constituir el capital de crédito.
- Sostenimiento, por parte de los integrantes fundadores, de los gastos operativos (remuneración del personal de "DE LA NADA", viáticos, peajes, papelería, etc.).
- El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) dependiente de la OEA, brindó a "DE LA NADA" durante los primeros cinco años el encuadre legal y apoyo en la administración.
- Conocimiento de la metodología creada por el profesor Muhammad Yunus fundador del banco Grameen, que cuestiona todas las reglas bancarias actuales relativas al crédito.
- Decisión inquebrantable de trabajar con tenacidad y sin tregua.

Cómo funcionamos hoy:

- Constituimos una Asociación Civil sin fines de lucro N° 1722098/35974/2003,.
- 11 personas realizamos el trabajo de campo, 8 de nosotras en forma voluntaria
- Sostenemos la operación con el aporte económico de los voluntarios y donaciones particulares de amigos de "DE LA NADA"
- Tenemos un convenio de pasantías con la Universidad Nacional de Luján
- Trabajamos en cooperación con otras instituciones como Hábitat, INTI, INTA
- Integramos la Red de Apoyo al Trabajo Popular, organizada y coordinada por el INTI
- Una red de Profesionales independientes colaboran con su trabajo; ver Anexo 1 Ayudas Externas
- Instituciones de los partidos donde operamos nos prestan sus instalaciones, ver Anexo 1 Ayudas Externas



"DE LA NADA", como Entidad de Microcrédito

Damos crédito a los sin crédito para poder desarrollar una actividad productiva. Luego de cinco años de trabajo hemos re-valorizado el microcrédito como una herramienta que **ayuda a recuperar la autoestima y permite a las personas descubrir que tienen capacidades y que pueden desarrollarlas sin depender del asistencialismo.**

En el anexo 2 se describe la metodología utilizada

Nuestros logros a la fecha

- A la fecha de 24 de octubre 2004 "DE LA NADA" ha otorgado 527 microcréditos (\$ 126.670) a 224 personas, constituidas en 49 Grupos de Responsabilidad Solidaria. El capital circulante a esta fecha es de \$ 33680.
- La tasa de recupero de los préstamos de "DE LA NADA" a la fecha es de 95%.
- Dos microempendedoras beneficiarias de los créditos de "DE LA NADA" han recibido el "Premio Citibank – ACCION" al Microempendedor 2001. Una de ellas recibió también el premio FONCAP al Microempendedor 2001.
- Hasta la fecha se otorgaron 41 Créditos Extraordinarios de \$ 500 sin interés, a 27 prestatarios de "DE LA NADA".
- En el mes de junio/2002 "DE LA NADA" abrió un segundo centro en el barrio Lanusse, Lujan. El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA, se hace cargo de los gastos operativos del Agente de Campo de este nuevo centro
- En el mes de junio/2003 "DE LA NADA" abrió un tercer centro en el barrio Los Naranjos del partido de Gral. Rodríguez.
- Cinco prestatarios fueron presentados en el programa "Proyectos Industriales de Inversión de Microempresas" del INTI, para obtener apoyo tecnológico y financiero, para que sus actividades puedan cambiar de escala y convertirse en micro-empresas. Fueron aprobados y recibieron no sólo capacitación sino además recibieron un crédito para inversión en capital de trabajo del orden de tres veces mayor magnitud al que brinda nuestra institución con un plazo de devolución de dos años. Esto les permite llevar a su emprendimiento a un nivel de organización microempresarial. Se presentó a un nuevo prestatario para que se le brinde asistencia técnica.
- En el mes de mayo de 2003 una de las integrantes del equipo de "DE LA NADA" ha recibido la beca para el Encuentro Internacional: **"Movilizando el Capital Social y el Voluntariado de América Latina"** organizado por La Agencia Interamericana para la Cooperación y el Desarrollo (AICD), de la OEA, Iniciativa Interamericana de Capital Social, Ética y Desarrollo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Gobierno de Chile.



Manos "DE LA NADA" **crea fuentes alternativas de trabajo**

Creamos fuentes alternativas de trabajo -talleres de producción- para las personas que no posee un oficio y están excluidas del mercado laboral. De esta manera se inicia un proceso de integración social entre los productores (integrantes de dichos talleres) y personas de mayor poder adquisitivo, a través de la comercialización de los productos de alta calidad y buen diseño que elaboran los beneficiarios de "Manos DE LA NADA".

De esta manera estamos en presencia de una transacción económica genuina que conlleva la integración de personas escindidas y caídas de la trama social. En el Anexo 3 se detalla la metodología.

Nuestros logros a la fecha

Primer Emprendimiento: Proyecto Papel Reciclado Artesanal

1. 1er. Nivel - Finalizado
En Abril del 2002, se inició la capacitación en el primer producto seleccionado, papel reciclado artesanal.
Se capacitaron 18 personas
2. 2do. Nivel - Finalizado
En junio del 2002 seis egresadas del primer curso de capacitación y "Manos DE LA NADA" han organizado y puesto en marcha el molino papelero "Infinito"
"Manos DE LA NADA" proveyó, en comodato, el equipamiento necesario para iniciar la producción. Este equipamiento se compró con dinero obtenido a partir de donaciones particulares.
3. 3er. Nivel - Finalizado
"Manos DE LA NADA" brindó durante 18 meses un apoyo continuo en el campo de diseño, desarrollo de productos y producción y en el campo de organización empresarial, administración y comercialización. Se contó con el apoyo honorario de un experto en relaciones humanas, que realiza coaching con las integrantes de "Manos DE LA NADA" y con las productoras de papel. El centro de papel del INTI (CICELPA) da asistencia técnica gratuita. Este beneficio se obtuvo a partir de lograr el premio al Mejor Emprendimiento Social en el concurso Naves 2002 IAE-Universidad Austral
"Manos DE LA NADA" dio asistencia en el desarrollo de clientes estratégicos

En la actualidad, molino papelero "Infinito" funciona en forma independiente, está elaborando productos de alta calidad, con buena aceptación en el mercado. Ha logrado establecer un buen trabajo de equipo, y está en proceso de establecer una organización de perfil empresarial.

Molino de papel "INFINITO", es el primer eslabón en la cadena de fuentes alternativas de trabajo que se propone patrocinar "Manos DE LA NADA".



Segundo Emprendimiento: Proyecto “Mermeladas y Conservas Artesanales”

4. 1er. Nivel - Finalizado

En Junio del 2004, se inició la capacitación en el segundo producto seleccionado, conservas dulces y saladas, que le sumen al valor de lo artesanal, una alta calidad que garantiza reproducibilidad de los caracteres organolépticos y seguridad bromatológica. Se capacitaron 15 personas

5. 2do. Nivel – En curso

En Septiembre del 2004 ocho egresadas del primer curso de capacitación y “Manos DE LA NADA” han organizado y puesto en marcha el emprendimiento “**Cosechando**” En la actualidad el grupo de personas esta ajustando los procesos productivos para trabajo en escala, y “Manos DE LA NADA” está en el proceso de conseguir los fondos para montar las instalaciones de producción que cumpla las normas de higiene necesarias para su habilitación. .

Premios

- “Manos DE LA NADA” participó de la competencia de planes de negocios “Naves 2002” llevada a cabo por IAE, Universidad Austral, su proyecto fue semifinalista y obtuvo la mención especial al “Mejor emprendimiento social”. Fue premiado por la Fundación “El Otro” con programas de capacitación, y por el INTI con asesoría técnica.
- El proyecto asociado “Taller de Pulpa Vegetal y Algodón”. Este proyecto se presentó al concurso “Pensando el Futuro” organizado por: Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción, Universidad Nacional de Luján, Municipalidad de Luján, Cooperativa Eléctrica y Servicios Públicos Lujanense Ltda. Y auspiciado por: BANexo y Comisión de Investigaciones Tecnológicas de la Provincia de Buenos Aires. Ganó un premio que nos permite acceder a asistencia técnica y apoyo económico que será usado en brindar la primera capacitación



Pro-Huerta **Huertas familiares y Comunitarias**

"DE LA NADA" contactó, a través de IICA, al INTA y se suscribió al Plan Huerta Familiar (ProHuerta). A la fecha los prestatarios de "DE LA NADA" y otros miembros de la comunidad reciben semillas y capacitación para desarrollar huertas.

Las lustras que llevan dos años de continuidad reciben pollitos de gallinas ponedoras.

"DE LA NADA" realiza el seguimiento de estas huertas e intenta integrarlas a actividades productivas.

Las huertas además de mejorar la alimentación de numerosas familias contribuyen a:

- Mejorar notablemente la calidad de su dieta y educar en lo hábitos alimenticios.
- Integrar al grupo familiar a través de una actividad realizada en forma conjunta.
- Educar a los niños, a través de la práctica de nuevos oficios.

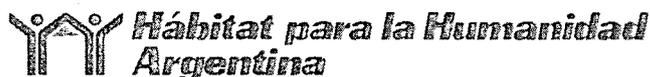
Nuestros logros a la fecha

- 70 huertas familiares
- 2 huertas comunitarias
- Durante el año 2004 se inicia la primer etapa del proyecto hierbas aromáticas. . Como primer paso se capacita a una persona para llevar adelante el proyecto. Esta capacitación se realizó en el mes de Febrero y fue dictada por la Fundación Alteragro, del INTA. Como segundo paso se seleccionan 10 personas que tienen huerta familiar para comenzar la primer experiencia como plan piloto. A cada una de ellas se les entrega 10 plantines de las siguientes varias hierbas aromáticas. A estas 10 personas se les brindará un acompañamiento y asesoramiento técnico continuo a cargo del personal capacitado
- En la actualidad, través del progamra de pasantías con la Univerisidad de Luján se está tratando de vincular la producción de las huertas con el proyecto "Cosechando", conservas dulces y saladas.



Convenio con Hábitat, Mejora de Viviendas Familiares

Si bien otorgamos créditos extraordinarios para el arreglo de las viviendas familiares, los mismos no son suficientes, por eso en Noviembre del 2004 firmamos un convenio con



De esta manera:

- Nuestros prestatarios acceden al programa "Mejora, ampliación y terminación de viviendas" de Hábitat en el marco de la prueba piloto de "Trabaje y Construya"
- Nosotros aportamos los fondos para los créditos que cubrirán materiales y mano de obra para las mejoras, ampliaciones y terminaciones de las viviendas
- Habitat aporta el asesoramiento técnico y se hace cargo de los gastos administrativos

Nuestros logros a la fecha

- 5 familias ya recibieron el crédito e iniciaron la reforma de sus viviendas. La Familia Vázquez realizó una mejora total en el baño. La Familia Fernández cambió todo el techo de su casa porque se llovía y realizó arreglos en su baño. La Familia Bramuel construyó dos habitaciones y de esta manera derrumbó la cocina de madera que tenía. La Familia Aguilar construyó la cocina de su casa. La Familia Romero para finalizar la construcción de una pieza y la cocina de la casa.



OTRAS ACTIVIDADES

Capacitación:

- Una vez por año se dicta a los prestatarios de "DE LA NADA" un curso gratuito denominado "Cuentas Claras".
El curso abarca desde suma y resta hasta conceptos de costos, precios, ganancias. Fue dictado por dos voluntarias, estudiantes avanzadas de ciencias económicas.
- A partir del mes de junio del 2002 se dicta en forma regular a los prestatarios de "DE LA NADA" un curso, gratuito, de ventas.
- A partir de Marzo del 2003 se inició para prestatarios de "DE LA NADA" el desarrollando Talleres de trabajo "Noción Básica de "Coo-petencia" (cooperación y competencia). En estos talleres se agrupan prestatarios con actividades afines y, ayudados por un coordinador de IICA / "DE LA NADA", se intercambian experiencias, se organizan actividades comunes para mejorar la actividad, por ejemplo el sistema de compras de insumos
- En el mes de julio del 2002 se dictó un curso gratuito de cocina, para miembros de la comunidad de Luján.
- En el mes de diciembre del 2002 se dictó un curso, gratuito, de fabricación de artesanías en chala, , para miembros de la comunidad de Luján.
- Los prestatarios de "DE LA NADA", reciben en forma continua capacitación gratuita del INTI.
- En estos momentos se esta organizando un curso de tejidos, el cual será gratuito para miembros de la comunidad de General Rodríguez.

Cursos dictados por los prestatarios:

Algunos prestatarios se han ofrecido dar cursos de capacitación en habilidades en las que se destacan. IICA / "DE LA NADA" brinda su apoyo para la organización de estos cursos.

Durante el mes de marzo 2003, se desarrolló la primera de estas experiencias. Sra. Zunilda Soler dictó un Curso de Repostería, que fue muy elogiado por las participantes.

La Sra. Irma Giovannetone en Agosto 2003 dictó curso de cocina general.

Becas de estudio:

En 2004 DE LA NADA ha iniciado un plan de becas para apoyar el estudio de hijos de miembros de la institución.

- Ya se otorgó la primer beca Emanuel Moreyra, quien ya ha finalizado el 1er. Año de polimodal en la Escuela Agropecuaria Nro. 1 de Mercedes.



Otras actividades:

- Se organizó una feria de compra-venta de productos de los prestatarios, en el barrio Padre Varela.
- Los prestatarios de "DE LA NADA" expusieron y vendieron sus productos en la feria de la entidad colega, "Protagonizar".
- "DE LA NADA" fue invitada y participó dando una conferencia para el "Día del Emprendedor" en la Universidad de San Andrés.
- "DE LA NADA" estableció contacto con el country Las Praderas con el propósito de acercar las dos comunidades y lograr una mutua cooperación. Durante los eventos del "Día de la Solidaridad", los emprendedores de "DE LA NADA" promocionaron y vendieron sus productos en el country.
- Los prestatarios de "DE LA NADA", organizan regularmente ferias para ofrecer sus productos

-----x-----

Estamos presenciando una lenta pero constante formación de una comunidad de "DE LA NADA". Lo que sin duda ayuda a afrontar mejor la compleja y difícil situación en la que está inmerso nuestro país.



Nuestro Futuro

"DE LA NADA" quiere crecer...

"Hemos conseguido un mundo libre de esclavitud, libre de polio, un mundo libre de apartheid; crear un mundo libre de pobreza será un logro todavía mayor que al mismo tiempo lo reforzará. Y será un mundo en que podremos estar orgullosos de vivir"

Muhammad Yunus

Cómo?

En el área de "DE LA NADA" como entidad de microcrédito:

- Continuando con la expansión de nuestro programa de microcrédito para llegar a muchas más familias y comunidades.
- Organizando diversos programas de capacitación que contribuyan a mejorar el desempeño en actividades productivas para las que fueron otorgados los microcréditos.

En el área de Manos "DE LA NADA":

- Capacitando en diversas áreas para poder ejercer un oficio o realizar trabajo artesanal.
- Capacitando para mejorar los procesos productivos o la calidad de productos.
- Fomentando la creación de mas talleres comunitarios para producir productos artesanales de alto valor agregado. Ejemplo de lo ya logrado: molino de papel reciclado.
- Fomentando el desarrollo de actividades alternativas que se vinculen con las ya existentes, con el fin de cerrar el circuito productivo dentro de la misma comunidad
- Proporcionando apoyo para la comercialización.
- Funcionando como organismo fiscalizador que controle y enmarque la calidad de sus productos.
- Creando una organización que permita a los emprendedores llegar con sus productos a mercados más competitivos, por ejemplo Compre Justo Europeo.

Con Pro-Huerta:

- Apoyando el desarrollo de emprendimientos productivos sustentables a partir de las huertas familiares / comunitarias

Con Hábitat:

- Aumentando el capital de crédito para que mas familias puedan mejorar su vivienda

Con nuestra comunidad

- Organizando un programa de becas y pasantías para los hijos de nuestros miembros, para apoyar el desarrollo de nuestra comunidad



Anexo 1-Ayudas Externas:

- Joh Psicotecnia da asesoramiento gratuito en el desarrollo de Recursos Humanos.
- Escribanía Devoto da servicios de escribanía
- Contadora Adriana Mollo de Arecha, brinda servicios contables
- La Directora de la Escuela de Adultos CEA 704, de Torres y la Directora de la Escuela N°9 de Open Door (partido de Luján) brindan su colaboración y el espacio escolar para que "DE LA NADA" comience a funcionar.
- La Sociedad de Fomento del barrio "Padre Varela", Luján, proporciona a de "DE LA NADA" el espacio para desarrollar diversas actividades como cursos, ferias y reuniones.
- La Escuela N° 2 Bernardino Rivadavia, barrio Lanusse, brindó su apoyo para desarrollar el programa de microcrédito en su barrio.
- El Club de los Abuelos del barrio "Lanusse", facilitó sus instalaciones para poder desarrollar nuestras actividades.
- Sociedad de Fomento "Parque la Argentina" de Rodriguez facilitó sus instalaciones para poder desarrollar nuestras actividades.
- Club de Leones de General Rodriguez presta sus instalaciones para trabajar con la comunidad
- Taller Protegido Juan XXIII de la Ciudad de Luján presta sus instalaciones para trabajar con la comunidad
- Esperanza Compartida de Torres, partido de Luján Facilita sus instalaciones para el desarrollo de una huerta comunitaria
- INTI
- INTA



Anexo 2-Metodología para otorgamiento del crédito

"Hacia un mundo sin pobreza" libro de Muhammad Yunus y una abundante bibliografía enviada por el Grameen Bank de Bangladesh proporcionan las bases para ir construyendo la metodología de "DE LA NADA".

A quienes están destinados los créditos?

- Otorgamos pequeños créditos sucesivos solamente a personas sin recursos o de recursos muy escasos; especialmente a mujeres aunque no de manera excluyente.

Para qué deben utilizarse los créditos?

- Los créditos se otorgan solamente para emprender algún tipo de actividad productiva. El crédito debe ayudar a crear el autoempleo, a trabajar de manera independiente.

Qué garantía se necesita para obtener un crédito?

- Los créditos se otorgan sin exigir ningún tipo de garantías tradicionales.
- La garantía la constituye el **GRUPO DE RESPONSABILIDAD SOLIDARIA (GRS)**

GRS se constituye por 3 personas auto-elegidas. Cada una de ellas emprende su propia actividad productiva, pero todas son solidariamente responsables por el pago total de las cuotas. Si una persona del grupo no reembolsa su crédito en término y totalmente, el resto del grupo no puede acceder al crédito siguiente.

El grupo se considera formado luego de que sus integrantes han realizado el Proceso de Formación de Grupo. Lo que significa: 6 reuniones durante las cuales se analiza la factibilidad de las actividades propuestas, las reglas de funcionamiento del futuro grupo, etc.

- Cada Grupo de Responsabilidad Solidaria tiene la obligación de reunirse semanalmente junto con el personal de "DE LA NADA".

La filosofía del método sobre el que se apoya "DE LA NADA" requiere el desarrollo de ciertas condiciones básicas, por ejemplo: la confianza mutua, colaboración solidaria, constancia en el trabajo y en las relaciones, compromiso a largo plazo consigo mismo y con los demás. Durante las reuniones semanales se intenta incentivar estas cualidades y promover intercambios enriquecedores para todos.

- Los créditos son de montos pequeños y se devuelven a corto plazo. Las cuotas se pagan semanalmente.
- Una vez reembolsado el crédito en su totalidad por todos los integrantes de un Grupo de Responsabilidad Solidaria, y cumplida medianamente la asistencia a las reuniones semanales de grupo, inmediatamente se puede acceder al crédito siguiente e incluso aumentar el monto. Y así en forma sucesiva.
- El primer crédito permite iniciar una actividad productiva o dar un empuje a una actividad ya existente. Los créditos sucesivos son los que permiten afianzar la actividad, no sólo porque dan una inyección fresca de capital sino porque, la permanencia en la entidad ayuda al desarrollo del espíritu de grupo, que es lo que permite afrontar problemas y encontrar soluciones alternativas.
- Se otorga un Crédito Extraordinario de \$ 500 sin interés, al prestatario que haya cumplido con el pago en término de todas las cuotas completas durante 2 ciclos consecutivos de crédito (52 cuotas). Dicho crédito puede ser otorgado sólo a un prestatario de un GRS por ciclo



Anexo 3-Metodología de la creación de fuentes alternativas de trabajo

El proceso es iterativo, cada etapa la iniciamos con la selección de los productos y termina con un taller artesanal y/o productores individuales que trabajan en forma independiente. Cada ciclo demora aproximadamente dos años y puede resumirse en las siguientes etapas:

1. Realizar un estudio de mercado para identificar productos de alto valor agregado que el mercado demande.
Dichos productos tienen que tener las siguientes características:
 - su manufactura debe requerir una muy baja inversión económica.
 - el proceso de elaboración de los productos no debe impactar negativamente en el medio ambiente.
2. Proporcionar capacitación continua para realizar la manufactura de los productos pre-seleccionados.
3. Buscar la inversión inicial para apoyar la puesta en marcha del emprendimiento para el cual se capacitó.
4. Asesorar en el desarrollo del producto, fijando especificaciones y pautas de calidad.
5. Asesorar en la producción para promover la mejora continua de calidad y optimizar los procesos.
6. Establecer un puente de comercialización para llegar a mercados competitivos.
7. Integrar a los productores con los miembros de la comunidad en la que viven, apoyando el desarrollo dentro de la misma comunidad a sus posibles proveedores.

Nuestra vinculación con los beneficiarios puede realizarse en tres niveles distintos:

1º nivel: Brindamos la capacitación inicial para la formación de diferentes oficios, donde el diseño y la calidad son el valor agregado imprescindible.

2º nivel: Damos apoyo para generar espacios de talleres para productores que deseen trabajar en forma asociativa a partir de la capacitación brindada en el primer nivel. Nuestra ayuda y apoyo se extiende también, a aquellos productores que deseen trabajar de manera individual.

El apoyo de "Manos DE LA NADA" puede ser de distinta índole, desde asesoramiento continuo en diseño, en procesos productivos, en administración y hasta en gestión de préstamo y/o alquiler de equipos, presentación a entidades de crédito, etc.

3º nivel: Brindamos apoyo y asesoramiento para comercializar los productos en mercados más competitivos que el mercado de la zona donde se localizan las viviendas y talleres productivos. Este nivel se realiza solamente con la condición de que los productos a comercializar cumplan con los requisitos de excelente calidad y diseño exigidos por los mercados competitivos.

Tanto los productores individuales como los talleres productivos deben ser independientes. No tienen ninguna relación de dependencia con "Manos DE LA NADA".