



FINANZAS PARA LA ECONOMIA SOCIAL



DINERO, FINANZAS Y LA OTRA ECONOMÍA

¿QUÉ ESTRATEGIAS Y ALTERNATIVAS EXISTEN?



popolare Banca Etica
DIAMO CREDITO AL SOCIAL



CARTILLAS DE ECONOMÍA SOCIAL • Nro. 1

Maestría en Economía Social
Instituto del Conurbano



Universidad
Nacional de
General
Sarmiento



FINANZAS PARA LA ECONOMÍA SOCIAL

DINERO, FINANZAS
Y LA OTRA
ECONOMÍA

¿QUÉ ESTRATEGIAS
Y ALTERNATIVAS
EXISTEN?



CARTILLAS DE ECONOMÍA SOCIAL N°1 Finanzas para la economía social

Contenidos Ruth Muñoz

Diseño e ilustración Asociación Civil El Culebrón Timbal.

Productora Cultural Comunitaria

Equipo de Comunicación Johanna Rodríguez Silva y Carolina Vivas,
bajo la coordinación de Carolina Felloni

Dirección José Luis Coraggio

Este material se basa en resultados del proyecto de investigación: “*El financiamiento y las iniciativas de economía social en Argentina*”. Agradecemos a la Fundación Ford y, particularmente, a Jean Paul Lacoste por el apoyo brindado; a todas las experiencias investigadas en este proyecto y, en particular, al Banco Social Moreno, la Asociación Civil Horizonte y las experiencias de microcrédito autogestionario que ella promueve, dado que han sido muy inspiradoras para el diseño de las propuestas de trabajo en taller; a Mirta Vuotto por las sugerencias de diversos materiales; a Roxana Cabello por las recomendaciones en los aspectos comunicacionales; a Griselda Verbeke, Clara Carbonetti y Sabina Ozomek por las revisiones realizadas; a la Cooperativa Unión Solidaria de Trabajadores (UST)-ANTA-CTA y a la Asociación BePe por haber facilitado materiales varios y fotografías; a los trabajadores del Banco de Acción Social de la Provincia de Jujuy organizados en ATE, a la Asociación Mutual Primavera y al Banco Social Moreno por el aprendizaje experimentado en las primeras implementaciones de este material. Por último, queremos agradecer a Inés Arancibia por la atenta y crítica lectura que realizó del material.

© 2007, MAES ICO/UNGS.

PRESENTACIÓN	5
¿A quién se dirige?	5
¿Qué objetivos tiene?	6
PARTE I: DINERO, FINANZAS Y LA OTRA ECONOMÍA	7
Introducción a la PARTE I	9
Economía y dinero	
¿Economía = ciencia oculta? ¿Economía = \$\$\$?	9
¿Qué es el dinero?	11
El dinero a lo largo de la historia	11
¿Cómo se crea el dinero?	12
La maraña de las finanzas ¿Qué estamos mirando?	13
¿Qué son las finanzas?	13
¿Quiénes hacen el mundo de las finanzas y qué hay dentro de él?	13
Desenmarañando un poco la maraña financiera:	
Clasificaciones de las entidades financieras	14
Los bancos y la intermediación financiera	16
Los componentes de un préstamo	17
¿Qué hay detrás de la tasa de interés?	
Una mirada desde los prestamistas	17
¿Cuál es la dinámica dominante en la economía y en el mundo financiero?	20
Diferentes tipos de desarrollo	20
¿Y en el caso específico del mundo financiero?	21
Las finanzas para construir otra economía:	
¿Desde dónde estamos mirando las finanzas?	23
OTRA ECONOMÍA a través de la economía social, la economía solidaria, la economía social y solidaria	23
¿Qué es la economía social?	24
¿Cuándo un emprendimiento, una organización, una red, etc., pertenece a la economía social y cuándo no?	25
¿Cómo se relaciona la economía social con el resto del sistema?	26
¿Cómo tratar las finanzas desde esta otra economía?	27
¿Cómo afectan las tendencias financieras predominantes a las organizaciones de la economía social?	28
1. Las características atípicas de las organizaciones de la economía social ...	27
2. Los indicadores utilizados en la evaluación de los proyectos	28
3. El concepto de “información asimétrica”	28
Síntesis de la Parte I	31
PARTE 2: ¿QUÉ ESTRATEGIAS Y ALTERNATIVAS EXISTEN?	33
Introducción a la PARTE 2	34
Las estrategias financieras de las organizaciones de la economía social	34
¿Cuáles son las principales estrategias financieras específicas de las organizaciones de la economía social?	34
1. La hibridación de los recursos	35
2. La utilización de subsidios cruzados	36
3. La aplicación del principio de subsidiaridad	37
4. Otras estrategias financieras más reconocidas	37
Las alternativas contra la exclusión financiera	38
1. Las finanzas cooperativas	38
CASO EMBLEMÁTICO: La Caja de Economía Solidaria (Desjardins)	41
2. Las microfinanzas (“grupos solidarios”, banca comunal, individuales)	42
CASO EMBLEMÁTICO: El Banco Solidario S.A. (BancoSol)	50

3. Las finanzas éticas	51
CASO EMBLEMÁTICO: La Banca Popular Etica	53
4. Las finanzas solidarias	54
CASO EMBLEMÁTICO: El Banco Palmas	57
A MODO DE CONCLUSIÓN: Criterios para la reflexión desde la perspectiva de la OTRA ECONOMÍA	58
Una advertencia: no hay recetas	58
Tres criterios para reflexionar sobre las propias prácticas	59
1. ¿Qué estrategia están llevando a cabo “en la realidad” y con quiénes?	59
2. ¿Qué tipo de trabajo promueven “en la realidad”?	60
3. ¿De qué sustentabilidad hablamos?	61
Síntesis de la Parte 2	63
BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA	64
RECURSOS PARA PROFUNDIZAR EN INTERNET	66
PARTE 3: PROPUESTAS DE TRABAJO EN TALLER	67
Introducción a la PARTE 3	69
¿Cómo se puede usar esta parte del material?	69
Bloques temáticos y propuestas de trabajo en taller	70
Bloque temático 1: ¿Qué relación tenemos con las finanzas?	71
PROPUESTA 1: ¿Cuánto conocemos el mundo financiero?	71
PROPUESTA 2: ¿Creemos que las finanzas son efectivamente una “herramienta”?	73
Bloque temático 2: ¿Especialización financiera o estrategia integral?	74
PROPUESTA 1: Un ejemplo de estrategia integral: el Banco Palmas	74
PROPUESTA 2: ¿Qué articulaciones locales tenemos y cuáles necesitamos?	76
Bloque temático 3: ¿Cuál es el diseño de nuestros productos y servicios y la estructura organizativa acordes con nuestros objetivos y valores?	77
PROPUESTA 1: Tareas y actores involucrados en la oferta de microcrédito ¿cómo se decide y en base a qué?	77
PROPUESTA 2: ¿Demandas individuales vs. La economía local o regional?	78
Bloque temático 4: ¿Cómo monitorear la operatoria financiera y sus efectos? ...	79
PROPUESTA 1: Entre el discurso y la práctica	79
PROPUESTA 2: ¿Cómo monitorear el trabajo de los agentes de campo? (asesores, promotores, oficiales de crédito o similares)?	80
PROPUESTA 3: Evaluación del impacto social de las microfinanzas	81
Bloque temático 5: ¿De qué sustentabilidad hablamos?	82
PROPUESTA 1: La "masificación del microcrédito"	82
PROPUESTA 2: La aplicación de los subsidios cruzados en un banco comunal	84
EVALUACIÓN DEL MATERIAL	85

Presentación

CARTILLAS DE ECONOMÍA SOCIAL N°1: FINANZAS PARA LA ECONOMÍA SOCIAL

Este primer número de la serie se compone de dos partes conceptuales que requieren fundamentalmente de lectura y comprensión y una tercera parte con propuestas de trabajo sobre los temas que tratan las primeras partes.

La **PARTE 1** se dedica a la economía, al dinero y las finanzas, situadas en la complejidad de la ingeniería financiera en el mundo de hoy. Luego, presenta nociones básicas sobre la economía social, desde donde nos posicionamos para abordar la temática financiera.

La **PARTE 2** explica las estrategias financieras de las organizaciones de economía social y las alternativas que existen contra la exclusión financiera, a través de experiencias que son emblemáticas.

La **PARTE 3** contiene once ejercicios ordenados en cinco bloques temáticos que pueden servir para orientar el debate, las discusiones y reflexiones sobre el tema.

¿A quién se dirige?

Toda la serie se dirige a referentes de cooperativas, mutuales, redes comunitarias, asociaciones, sindicatos, organizaciones de trabajo autogestionado y diferentes instancias estatales. El N° 1 está dirigido, en particular, a:

- Aquellas redes y organizaciones de la economía social (comunitarias o no-comunitarias), que estén por iniciar acciones de promoción de la economía popular con componentes financieros o que ya lo vengán realizando desde hace tiempo;
- Las organizaciones e instituciones que estén desarrollando programas de promoción de la microempresa o emprendedores con componentes financieros y que sientan que “no alcanza”, por lo que se ven obligados a innovar permanentemente y hacer más compleja su intervención para lograr cambios sustantivos en las condiciones de vida de quienes promueven.
- Aquellos que busquen encarar procesos de formación o sensibilización sobre las operaciones financieras que realizan, tanto al interior de sus estructuras organizativas, como a sus usuarios, a sus socios, a las asociaciones del territorio con las que pueden articularse estratégicamente, a los ciudadanos del territorio que hasta ahora no se hayan involucrado, u a otros interesados.
- Los promotores barriales que busquen combinar las prácticas del “trabajo social” con aspectos financieros y económicos;
- Los municipios que estén enfrentando “la cuestión social” con políticas socioeconómicas;
- Los sindicatos que busquen promover las actividades de los trabajadores autogestionados con instrumentos financieros;
- Las personas que estén interesadas en formar una asociación (ONG, cooperativa, mutual, etc.) para ofrecer servicios financieros con una lógica de promoción territorial; etc.

En general, se dirige a todos aquellos que estén interesados en las finanzas solidarias como una herramienta de transformación de la injusta realidad de nuestros días, en especial, a aquellos que sean o busquen ser promotores de otra economía, que contemple a la economía social.



¿Qué objetivos tiene?

- Este material se propone difundir, convocar a la reflexión y a la acción sobre las posibles formas de hacer finanzas.
- Mediante la reflexión desde la economía social sobre las prácticas relacionadas con las finanzas, estas cartillas se proponen lograr reforzar algunas de esas prácticas y cambiar otras, en un ámbito que promueva la participación de todos los involucrados en dichas prácticas.
- Por último, se propone intensificar el intercambio entre las experiencias de economía social y la UNGS en materia de finanzas solidarias, dado que creemos que la teoría y el conocimiento son indispensables para contribuir a la consolidación de una economía social que sirva para la mejora permanente de las condiciones de vida de todos.

PARTE 1

Dinero, finanzas y la otra economía



Introducción a la Parte 1

La Parte I enuncia cuestiones teóricas e históricas sobre las finanzas y el dinero en el sistema capitalista actual, miradas desde la perspectiva de OTRA ECONOMIA, lo que incluye el desarrollo sistemático de la economía social.

Tiene el objetivo de ofrecer un panorama para situar las prácticas de los promotores de la economía social en la complejidad de la ingeniería financiera del mundo de hoy a través de:

- los conceptos elementales en relación con la economía, el dinero y las finanzas.
- los fundamentos y las tendencias que son predominantes, tanto a nivel global como a nivel local.

Economía y dinero

¿Economía = ciencia oculta?
¿Economía = \$\$\$?

Cuando pensamos en economía, puede que nos vengan a la cabeza inmediatamente dos imágenes:

- **una cosa muy complicada, una ciencia oculta, que sólo entienden unos pocos** o
- **el dinero que requerimos para satisfacer necesidades.**



La economía es un poco de eso y también muchas cosas más. Con respecto al primer punto, **si todos hacemos economía todos los días, sin necesariamente tener teorías en mente, también todos podemos entenderla**, aunque sea las cuestiones centrales. Sin embargo, generalmente, **“los que saben” de economía se empeñan en hablar en difícil** para que no se entienda y para que puedan seguir siendo sólo ellos los que puedan hablar del tema.

Con respecto al segundo, está relacionado con **el trabajo**, a través del cual obtenemos dinero para satisfacer necesidades; “compras” y “necesidades” tienen que ver principalmente con el **consumo**, a través del cual se satisfacen las necesidades. Sabemos que no todas las necesidades se satisfacen a través de compras, también puede ser a través de la producción para el consumo (lo que se llama “autoconsumo”) como una huerta, por ejemplo, y también sabemos que se trabaja sin obtener dinero a cambio (como el trabajo en el hogar), que algunos trabajan mucho y consiguen poco dinero y otros trabajan poco o nada y siempre se llevan la mejor parte. Así, podemos seguir haciendo el análisis cada vez más complicado y vamos a seguir entendiendo, aunque estemos hablando de economía.

Para poder comprar algo, ese algo tiene que estar disponible, alguien lo tiene que haber **producido** antes, mediante la compra de materias primas y con trabajo que logra transformarlo en el bien final, listo para el consumo. Si se necesita aumentar la producción o cambiar la tecnología con la que se produce, habrá que ahorrar, acumular o pedir prestado para poder invertir en herramientas, maquinarias, edificios, tierra, etc.

A su vez, la producción es **distribuida** por el productor o por alguien que se dedique a distribuir del lugar de la producción al de la venta (si es que no es el mismo lugar). Ese distribuidor necesita medios de transporte propios, prestados o alquilados que le permitan transitar por rutas en condiciones. Por otra parte, hay que ver si el bien se produce localmente, en otra región, en otro país, o si alguna de las materias primas que requiere se consiguen localmente o no y, lo mismo, si en otras partes del país o del mundo necesitan cosas que nosotros tenemos y cómo hacérselas llegar. Entran en escena los Estados Provinciales, Nacionales y los organismos internacionales que regulan los movimientos de personas, de bienes, de servicios,



de dinero, a través de leyes, impuestos, presiones según los intereses de cada uno y de quienes los financian. Habrá que ver los intereses de quiénes pesan más si se cambia una regulación que afecta la producción local pero favorece los intereses de los más poderosos, por más que genere desocupación y hambre. De nuevo, podemos seguir complicando las cosas y siempre seguir entendiéndolas...

En una sociedad justa y bien integrada, todos participan con su trabajo produciendo bienes y servicios que otros necesitan y satisfacen la mayor parte de sus necesidades con los productos de otros trabajadores, a través de lo que se conoce como “división del trabajo”.

También podemos volver al acto de la compra. Cuando compramos algo, no sólo lo hacemos porque lo necesitamos y dispo-

nemos del dinero para hacerlo, muchas veces es porque en la tele muestran ese algo, todo el tiempo, como algo bueno y nos da ganas de tenerlo. Si una vecina tiene para la venta productos que ella misma produce y que satisfacen la misma necesidad que la publicidad de la tele, si lo de la vecina y el barrio tienen una identidad local compartida por todos, es probable que también nos den ganas de comprarle a la vecina. Ante igualdad de productos o servicios, decidir entre los de la tele y los de la vecina, no tiene que ver con “factores económicos”, sino más bien “factores culturales”. El consumo también se determina en base a factores culturales como la identidad del barrio, su historia, sus valores, etc. Estos también dependen de **factores sociales e históricos**; no es lo mismo que se valore una movilidad social ascendente en un clima en que todos podamos vivir mejor a que se valore el auto que tiene el político o el empresario multimillonario y que los vecinos hagan cualquier cosa por conseguirlo. Y, por último, también está **la política** de por medio. La legitimidad de ese político y cuánto se sienten representados los vecinos por lo que él haga o deje de hacer, afecta a la vida de todos. Que los fondos públicos vayan a parar a su auto o a una calle que todos necesitamos que se mejore y que todos decidimos que se mejore, no es lo mismo.

Si tratamos de definir la economía, podemos usar la propuesta por el profesor José Luis Coraggio (2004):

“La economía, en su expresión más profunda y abarcativa, es el sistema que se da una comunidad o una sociedad de comunidades e individuos, para definir, generar y administrar recursos a fin de determinar y satisfacer las necesidades legítimas de todos sus miembros”

y más adelante explica que no es igual en todas partes del mundo y en todo momento (no es “de alcance universal”):

“el sistema de necesidades de la vida humana en sociedad es entonces lo que constituye el sentido universal de la actividad económica. Y aunque pueden ser pensadas como pocas condiciones para la vida, ampliamente definidas (alimentación, refugio, contención afectiva, etc.), en su concreción como necesidades y satisfactores no están dadas ni son ahistóricas. Se constituyen como construcción colectiva –aunque no siempre sus portadores sean conscientes del proceso que las impuso como sentido común– y son gestionadas y definidas doméstica, comunitaria y socialmente. Un sistema político democrático –participativo y reflexivo– es el mejor encuadre para determinar la legitimidad de las necesidades reivindicadas por los distintos grupos particulares”.

Como vemos, todo está mezclado con todo pero eso en la vida cotidiana lo sabemos. Uno de los problemas es que las teorías dominantes (pensadas y difundidas para el beneficio de unos pocos las cuales nos las enseñan y las repetimos, muchas veces sin ponernos a reflexionar sobre ellas, es decir, acriticamente), inducen a que veamos las cosas separadas y como si no se relacionaran y, si las relacionamos, entonces lo que estamos haciendo ya no es más “técnico”, es “político”. Sin embargo, con los pies en la realidad, vemos que está todo relacionado y, por tanto, lo mismo tenemos que buscar hacer desde el análisis, para comprender y cambiar la realidad.

¿Y dónde quedó el dinero?... en medio del proceso económico, del cual no puede ser aislado si buscamos tener una mirada integral de la economía, una mirada cercana a la realidad.

Y, como decíamos antes, a pesar de que trabajamos, incluso muchas horas, el dinero no nos alcanza porque los precios de lo que tenemos para vender (capacidades de trabajo, productos, servicios) son muy bajos y los precios de lo que necesitamos comprar son altos. Cuando hay desempleo también sucede que tenemos capacidades de trabajo para poner en juego y no logramos hacerlo o, lo mismo a nivel local, muchas veces sentimos que “hay poca plata” o que “la plata viene” pero después no vemos los frutos en la comunidad.

Para poder entender esto, tenemos que hacer el esfuerzo por ver que el dinero es, principalmente, “un acuerdo social”. Por más que tenga apariencia de ser una cosa, un objeto, no lo es.

¿Qué es el dinero?¹

Los manuales de economía no explican “qué es” el dinero sino para que se lo utiliza. Entre las funciones del dinero señaladas en estos manuales, es útil analizar lo que sucede con dos de ellos debido a que responden a lógicas contrapuestas:



- Ser un **medio de circulación** aceptado por todos que facilita el intercambio de bienes y servicios.
- Ser **reserva de valor** con determinado respaldo que permite que no haya que gastarlo o invertirlo inmediatamente porque puede conservar su valor a lo largo del tiempo (excepto en períodos prolongados de alta inflación donde deja de cumplir esta función porque, justamente, el dinero pierde su valor). Para que el dinero mantenga gran parte de su poder de compra, el costo de guardarlo debe ser bajo.

Una de las cosas que hace el dinero en nuestras sociedades modernas es resumir mucha información a través del sistema de precios, y permitir que las transacciones se hagan de forma despersonalizada, sin que se requiera de información sobre cómo y quién produjo los bienes o servicios a ser intercambiados.

Ahora bien, podemos ver que estas dos funciones son contradictorias. Mientras una facilita los intercambios, la otra puede obstaculizarlos porque favorece la acumulación y, en un extremo, puede llevar a dejar de cumplir la primera función. Cuando el dinero se convierte en un fin en sí, se pierden los sentidos últimos de la economía.

La dinámica del dinero y del sistema capitalista hace que en algunas zonas el dinero se concentre y que en otras escasee y que, por tanto, deban desarrollarse formas innovadoras de intercambio en las que no siempre se recurre al dinero como, por ejemplo, prácticas de trueque (intercambio de bienes) que siguen siendo realizadas tanto en zonas rurales como urbanas. Pero esto no sucede sólo entre trabajadores y vecinos, grandes empresas capitalistas desarrollan transacciones comerciales sin dinero, sólo registrando las operaciones a través de sus contabilidades. Lo mismo sucede con las operaciones en los mercados bursátiles en los que si bien se trata todo de dinero, de derechos de propiedad y de especulación, los billetes y monedas prácticamente no forman parte de ese escenario...

El dinero a lo largo de la historia

Los metales preciosos y las monedas acuñadas han sido, durante muchos años, las formas de dinero más difundidas. Esto se **llamó dinero mercancía**, ya que tenía valor en sí mismo,

1. En Argentina existe un equipo que está investigando sobre los mecanismos monetarios y la economía social, en el marco del proyecto de investigación “Estudio comparativo de las monedas sociales en mercados solidarios en la Argentina contemporánea”, del Programa EPHYD, del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Luján (UNLU). Se puede buscar información en www.riless.org y www.unlu.edu.ar o contactarlos escribiendo a: ephyd@mail.unlu.edu.ar

Hoy en día, el 97% del dinero es “virtual” y sólo el 3% son billetes y monedas.

Dato del Movimiento Monetario Mosaico (MoMoMo) (2002). *¿Dónde está el dinero?*, Porto Alegre, disponible en: www.momomo.org/data/uploads/38.pdf

Este dato rompe con la idea habitual que se tiene del dinero. El modo de desarrollo capitalista empujó mucho para que el dinero se convirtiera cada vez más en “dinero virtual”.

más allá de su condición de dinero. Se trataba de bienes durables, fácilmente transportables, divisibles, con cualidades homogéneas y de oferta limitada para que no perdiera su valor ante la abundancia.

Con el dinero mercancía, al momento de intercambiar se hace necesario evaluar la calidad y el peso de este tipo de dinero lo cual, en su momento, se resolvió con el invento de la **acuñación de monedas** que garantizaban peso y calidad. Por varios siglos el oro y la plata fueron la forma de dinero más popular.

Durante la edad media, los orfebres italianos descubrieron un mecanismo de creación de dinero. Ellos recibían lingotes de oro de los comerciantes que los depositaban en sus cofres por razones de seguridad. Los orfebres emitían certificados que daban constancia del depósito a los comerciantes. Esos certificados muchas veces no eran cambiados por los lingotes. **Confiado** en la existencia de éstos, **los certificados eran utilizados como billetes, siendo dinero de tipo fiduciario.**

Surge luego la **garantía que los Estados nacionales** daban a los billetes la cual, durante mucho tiempo, se sostuvo con el **respaldo del papel moneda en oro**. Particularmente desde el acuerdo de Bretton Woods firmado en 1944 por cuarenta y cuatro países, el mundo ha vivido en un sistema de **monedas nacionales de curso forzoso**, con tipos de cambio que establecen equivalencias entre las monedas nacionales y donde los países tienen, en general, al menos una moneda oficial cuya emisión controlan. Últimamente están apareciendo casos como los de la Unión Europea cuyos miembros van delegando ese control a un organismo supranacional.

DINERO, LIQUIDEZ Y AGREGADOS MONETARIOS

El principal criterio para definir al dinero es la facilidad (en cuanto a la rapidez con la que pueda hacerse la operación y que implique la menor pérdida de valor posible) con la que un activo pueda utilizarse para transacciones, es decir, convertirse en "líquido".

Así, los billetes y monedas (el efectivo) y los depósitos a la vista son el activo de mayor liquidez con respecto al que se compara al resto de los activos. En los manuales de economía se representa con la M1 (la influencia anglosajona hace que en vez de la letra D, de dinero, se use la letra M, de "money").

Luego, se considera dinero los depósitos en cajas de ahorro, con un menor grado de liquidez. Este agregado monetario se representa con la M2.

En tercer lugar, con menor grado de liquidez, consideramos también a los plazos fijos y así sucesivamente...

$M_1 =$ billetes y monedas (circulante)
+ depósitos a la vista (cuenta corriente)

$M_2 =$ M_1
+ depósitos en cajas de ahorro

$M_3 =$ M_2
+ depósitos en plazo fijo

¿Hasta qué M se sigue considerando que es dinero? Eso depende de la cantidad de opciones que haya en un país a nivel de los activos financieros líquidos. Aunque, generalmente, se considera dinero hasta la M3, es decir: a los billetes, monedas, depósitos a la vista, en cajas de ahorro y plazos fijos.

¿Cómo se crea el dinero?

Los billetes y monedas son emitidos por los Estados nacionales. Este proceso se conoce como **emisión primaria del dinero**. Por otro lado, cada vez que un banco realiza préstamos en base al dinero que recibe en concepto de depósitos, estará creando dinero. Ese nuevo dinero, bajo la modalidad de préstamo que debe ser devuelto al banco, será utilizado por los prestatarios en compras para el consumo o para la producción. Estas transacciones se realizan con dinero que no existía antes y que fue creado a partir del préstamo. Este proceso se conoce como **emisión secundaria de dinero** y da lugar a la creación de **dinero bancario**, inventado originariamente por los orfebres italianos.

Sin embargo, solo una parte del dinero pasa actualmente por el sistema bancario. El mundo financiero ha creado una serie de instrumentos e instituciones que van mucho más allá de los mecanismos de intermediación.

Para entender mejor esto, tenemos que pasar a ver el mundo de las finanzas en el cual el dinero es sólo una parte....

La maraña de las finanzas: ¿qué estamos mirando?

¿Qué son las finanzas?

Las **finanzas** se refieren a la utilización del **dinero**, su precio, su costo y su rendimiento, las formas de generación y captación de los excedentes económicos, su protección, transferencia y control, su préstamo y, en general, todas las actividades que hagan al flujo de ingresos y egresos monetarios de las experiencias económicas, a lo largo del tiempo.

Por ejemplo, el acceso a un crédito hace que puedan aprovecharse oportunidades que sin él, sería difícil concretar. Sin embargo, no puede sobreestimarse su papel.

Las operaciones financieras **pueden facilitar el desarrollo de las experiencias económicas o dificultarlo ya que pueden acelerar todo lo bueno (o todo lo malo) que las experiencias tengan** y, sólo en raras ocasiones, pueden crear o destruir, por sí solas, una experiencia económica.

En el mundo actual las finanzas predominan en la escena económica mundial. Cada vez son más sofisticadas, más especulativas y más alejadas del mundo del trabajo y la producción.

Sin embargo, hay muchos instrumentos financieros que pueden servir tanto para la especulación como para promover el trabajo y la producción. Según quién lo use, con qué características y para qué, el resultado de quiénes son los beneficiados y quiénes los perjudicados es distinto. Aunque también hay instrumentos que benefician a todas las partes a la vez; la mayoría de éstos son instrumentos alternativos a la lógica dominante en el mundo financiero.

ACLARACIÓN: FINANZAS Y (MICRO)FINANZAS

Últimamente se usa mucho el término “microfinanzas”. Más adelante vamos a ver de qué se trata pero, por ahora, debemos saber que no da lo mismo hablar de “finanzas” que de “microfinanzas”. Estas últimas abarcan sólo servicios financieros que pueden ser usados por los que son “micro”, es decir, actividades de pequeña escala.

Nuestra mirada no está puesta en la cuestión del tamaño, sino en la OTRA ECONOMÍA. Nos paramos no sólo en una cuestión cuantitativa, sino también cualitativa tanto de, por ejemplo, emprendimientos mercantiles familiares como de cooperativas de trabajo con cientos de trabajadores.

¿Quiénes hacen el mundo de las finanzas y qué hay dentro de él?

Dentro de esta maraña se pueden identificar entidades, instrumentos y servicios financieros:

- Cuando se habla de **entidades financieras**, se hace referencia a entidades que se dedican a las finanzas de forma especializada y que están reconocidas por las leyes financieras. Sin embargo, también pueden existir entidades que, junto a otras actividades como las productivas, de promoción, etc., realicen actividades financieras y, en ese caso, llamarlas entidades financieras es una simplificación muy grande. Lo mismo sucede con las entidades que ofrecen microcrédito o, si ofrecen varios servicios microfinancieros, las llamadas instituciones de microfinanzas (IMF). Muchas veces no se trata de organizaciones simples sino que realizan diversas actividades a la vez.
- Los **servicios e instrumentos financieros** son cada una de las actividades que dichas entidades ofrecen a sus clientes o socios. ¿Es lo mismo “servicios financieros” que “instrumentos financieros”? Muchas veces se habla de “servicios financieros” y de “instrumentos financieros” como si fueran sinónimos. Es más apropiado hablar de los servicios como una actividad más abarcativa que incluye a los “instrumentos financieros”. Por ejemplo, “dar crédito” es un servicio que suele implicar el asesoramiento del solicitante mientras que “el crédito” en sí mismo es el instrumento y hace referencia a sus componentes y condiciones (monto, plazo, garantía, etc.).

CAJAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO		SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (SGR)
BANCOS COMERCIALES	DEPÓSITOS A PLAZO FIJO	COMPAÑÍAS FINANCIERAS
CRÉDITOS	COMPAÑÍAS DE SEGUROS	CUENTAS CORRIENTE
AGENTES DE BOLSA	SEGUROS	SOCIEDADES DE CAPITALIZACIÓN Y AHORRO
CAJAS DE AHORRO	MERCADO DE VALORES	COBROS Y PAGOS
ENTIDADES DE MICROCRÉDITO	SORTEOS DE AUTOS EN PLANES DE AHORRO PREVIO	ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE JUBILACIONES Y PENSIONES (AFJP)
MICROCRÉDITOS	BANCOS COOPERATIVOS	PRÉSTAMOS ENTRE MIEMBROS DE UNA RED
INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS (IMF)	SECCIONES DE CRÉDITO EN ENTIDADES NO ESPECIALIZADAS	FONDOS ROTATORIOS COMUNITARIOS
TÍTULOS COOPERATIVOS DE CAPITALIZACIÓN (TICOCA)	EMISORES DE TARJETAS DE CRÉDITO	FIDEICOMISOS
REINVERSIÓN COMUNITARIA	OBLIGACIONES NEGOCIABLES	BANCOS ÉTICOS
COOPERATIVAS	ASEGURADORAS DE RIESGOS DE TRABAJO	ACCIONES
LIBRETA DEL ALMACÉN	SERVICIOS FINANCIEROS TERRITORIALES	CAJEROS
MUTUALES	CUOTAS DE FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN	BANCOS HIPOTECARIOS
INSTRUMENTOS FINANCIEROS ALTERNATIVOS	PROVEEDORES COMERCIALES	TARJETA DE CRÉDITO
REMESAS	OPERACIONES OFF-SHORE	PRESTAMISTAS DEL BARRIO
CONGLOMERADOS FINANCIEROS	BURÓ DE CRÉDITO (COMO EL VERAZ)	TARJETA DE DÉBITO
OPCIONES	CUOTAS DE FONDOS DE JUBILACIONES Y PENSIONES	MICROBANCOS
ESCRIBANÍAS	LEASING	CHEQUES
OPERACIONES ON-LINE	GARANTÍAS	FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN
BANCOS DE DESARROLLO Y FOMENTO	BANCOS COMUNALES	HIPOTECAS
SECURITIZACIÓN		SWAPS
	FACTORING	GRUPOS SOLIDARIOS
		BOLSA DE COMERCIO

Desenmarañando un poco la maraña financiera: CLASIFICACIONES DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

El mundo financiero está dominado por la lógica lucrativa. Sin embargo, dentro de la maraña financiera vemos distintos agentes con distintos proyectos de sociedad: no es lo mismo un banco cooperativo que un banco comercial. Ambos coinciden en muchos de los instrumentos financieros y los servicios que ofrecen pero apuestan a cosas distintas y usan distintos métodos: los cooperativos se basan en la participación de sus socios y los comerciales en la decisión de los accionistas con más acciones. En los primeros, todos tienen derecho a un voto, en los segundos, quién más acciones tenga, más peso tiene su punto de vista en las decisiones que se toman. Teniendo en cuenta distintos aspectos, a continuación presentamos una serie de clasificaciones:

- En primer lugar, las entidades financieras pueden clasificarse en:
 - entidades **sin fines de lucro** y
 - entidades **con fines de lucro**.

En el sistema nacional, en el primer grupo se destacan los bancos cooperativos, como el Banco Credicoop, y los bancos públicos como el Banco de la Nación Argentina (BNA). En el segundo hay una variedad de bancos como el City Bank, Bank Boston, Banco Galicia, Banco Francés, etc.

- También pueden clasificarse **en base a la población que atienden**.
 - Se llaman entidades especializadas a las que se dedican a **una sola población objetivo** como, por ejemplo, los bancos comerciales que se especializan en microempresarios y microemprendedores, llamados “microbancos”. El Banco Solidario S.A. (conocido como BancoSol) de Bolivia, es pionero en este tipo de entidades.
 - Serán entidades no especializadas, si se dirigen a **varias poblaciones a la vez** que es lo más común.

- Otra posible clasificación es **según las actividades que realizan**.
 - Serán entidades **especializadas**, aquellas que **sólo realicen operaciones financieras** y, dentro de éstas según el tipo de actividad, pueden ser, por ejemplo, los bancos hipotecarios.
 - **No especializadas** o “**generalistas**” serán aquellas que combinen distintas actividades como, por ejemplo, las actividades financieras junto con tareas de acompañamiento, la investigación de mercado realizada en forma conjunta, etc.

- Todas estas cuestiones hacen a **la lógica con la que operan las entidades**. Dentro de las muchas clasificaciones existentes, generalmente **el status jurídico, que no habla de la lógica** sino de una descripción acotada de las instituciones y prácticas, **es el más utilizado**. A continuación veremos una clasificación de instituciones, basada en el grado de formalidad dentro del contexto argentino.
 - **FORMALES:** reconocidas y reguladas por la legislación financiera nacional.
 - Intermediarios financieros que crean dinero (otorgan créditos)
 - BANCARIAS: bancos con fines de lucro, bancos cooperativos y bancos públicos (pueden ofrecer todos los servicios financieros)
 - NO BANCARIAS: cajas de crédito cooperativas, compañías financieras, sociedades de capitalización y ahorro (con operaciones más limitadas que los bancos)
 - Intermediarios financieros que no crean dinero
 - Mercado de valores (bolsas)
 - Aseguradores
 - Fondos de jubilaciones y pensiones

 - **SEMI-FORMALES:** regulado por las leyes relevantes, especialmente las comerciales pero no la regulación financiera
 - Cooperativas de crédito (cerradas, operan con capital de los socios) y mutuales
 - Asociaciones civiles, fundaciones, etc. (que ofrecen, en general, sólo microcrédito)

 - **INFORMALES:** No se rigen por ninguna legislación, sólo por lo pautado entre los involucrados en las operaciones.
 - prestamistas y/o captadores informales de depósitos
 - comerciantes, proveedores y clientes que realizan transacciones financieras junto con las comerciales
 - trabajadores asociados informalmente que se autoayudan
 - asociaciones de ahorro y crédito rotatorios que recurren a sorteos para asignar los créditos individuales (ROSCAS/tontinas)
 - asociaciones de ahorro y crédito acumulativos (ASCAS)
 - secciones de crédito en entidades no especializadas como sindicatos o cámaras empresariales
 - miembros de una misma red o movimiento
 - familiares, vecinos, compañeros, colegas
 - la libreta del almacén

En Argentina en el 2000 se estimaba que sólo el 30% de la población económicamente activa era atendida por el sistema financiero formal y que la banca informal alcanzaba el 48% de los recursos financieros de todo el país.

Obtenido de: Arrigoni, M. (2000). *La banca informal*. Deloitte & Touche. Buenos Aires.

Esta variedad nos habla de un mundo muy complejo y heterogéneo. El corte de la formalidad es una posible aproximación a la estructura del mundo financiero pero no podemos olvidar que, en la realidad, muchas de estas categorías se entremezclan y los puentes entre lo “formal”, “semi-formal” e “informal” ayudan al funcionamiento de cada una de ellas.

Los bancos y la intermediación financiera

Los intermediarios financieros más conocidos son los bancos. Ellos nacieron para cumplir una función de intermediación. ¿Entre quienes?: Los que tienen excedentes y desean ahorrarlos bajo la forma de depósitos y los que necesitan dinero para cubrir sus necesidades de consumo e inversión, a los que el banco les otorga créditos.

De esta forma, **depósitos y créditos son los instrumentos financieros básicos y esenciales. No hay intermediación financiera, ni bancos, si la operatoria no se basa en estos dos instrumentos.** Si miramos la maraña financiera, puede verse que existe una enorme variedad de depósitos y créditos y que existen muchos más instrumentos financieros que estos dos que, sin embargo, siguen siendo los “instrumentos financieros básicos”.

¿CÓMO FUNCIONA UN BANCO?: ENTRE LOS PRÉSTAMOS Y LOS DEPÓSITOS...

Es claro que un banco, así como cualquier otro intermediario financiero, funciona a través de mecanismos muy variados y complejos. Aquí pretendemos ver qué es lo específico y esencial de un banco.

En base a dinero de terceros (los depósitos) los bancos otorgan créditos por un volumen mayor a quienes consideran que devolverán el dinero en tiempo y forma. Como podrá intuirse, ningún banco puede devolver en el mismo momento todo el dinero en él depositado, si los depositantes lo reclaman todo junto. ¿Porqué?

Gran parte de ese dinero ha sido empleado por el banco para las operaciones activas, es decir, para otorgar los créditos. El banco funciona analizando los plazos de los depósitos y, en relación a ellos, sabe cuánto dinero y por cuánto plazo otorgar préstamos a quienes los soliciten. Así reduce al mínimo el riesgo de no poder restituir a los depositantes su dinero cuando éstos lo soliciten (a lo que el banco debe sumarle el interés pasivo).

En determinados momentos ocurre que la cantidad de dinero demandado por los depositantes es mayor que la que el banco previó que le iban a reclamar. Esos momentos se conocen como “descalces de plazos”. El banco debe buscar los medios para hacerse de ese dinero para poder cubrir los requerimientos no previstos, en lo que el Banco Central suele tener un importante papel para evitar mayores problemas.

Prestamistas, prestatarios y depositantes, son los actores principales involucrados en la intermediación financiera:

- **Prestamista** es quien ofrece préstamos (puede ser un banco, una compañía financiera, una entidad de microcréditos, etc.)

- **Prestario** es el solicitante de un crédito, una vez que éste ha sido otorgado. También se lo suele llamar “tomador de préstamo o crédito”

- **Depositante** es quien tiene excedentes económicos y decide depositarlos dentro de un intermediario financiero. Esos fondos son el insumo básico que le permite operar al intermediario.

Así, en su funcionamiento diario los intermediarios financieros:

- **Captan depósitos, los cuales constituyen sus “pasivos financieros”.** Por esos depósitos, los bancos pagan a los depositantes una **tasa de interés pasiva**.

- **Los préstamos son sus “activos financieros”** y a los prestatarios les cobran una **tasa de interés activa** con gastos operativos.

- **La tasa activa normalmente es mayor que la pasiva** y la diferencia entre ambas, llamada “spread”, es el excedente que obtienen los intermediarios.

Los componentes de un préstamo

Un préstamo es una deuda otorgada por un prestamista a un prestatario que se compromete a devolver el total de la deuda en su vencimiento y a pagar los costos de la operación. Si correspondiera, también deberá pagar los intereses cobrados por el prestamista.

Los préstamos reúnen características particulares que adoptan valores distintos, lo que incide en los beneficios y costos de los prestatarios y prestamistas. Las principales son:

- El **monto** de un préstamo, que se encuentra relacionado con el tipo de proyecto a ser financiado y con la capacidad de endeudamiento del solicitante que se suele fijar a partir de:
 - los flujos de ingresos y egresos del emprendimiento mercantil
 - los flujos de ingresos y egresos de la unidad doméstica de la que forme parte
- La **frecuencia de devolución** de un préstamo (cuota de pago), la cual tiene relación con el ciclo del proyecto a ser financiado. No es lo mismo un proyecto de ciclos cortos como los de la actividad de reventa de ropa que los de ciclos más largos como los agropecuarios u otros que requieren de tiempo de maduración mientras se agrega valor a la materia prima.
- El **plazo** de un préstamo que como los puntos anteriores, depende del tipo de proyecto y, especialmente de su ciclo de maduración. Los prestamistas son muy sensibles a la frecuencia de devolución y los plazos porque de ellos dependen la velocidad de circulación de los fondos que tienen para prestar y, por tanto, sus ingresos. Mientras más cortos sean, más rápido rotarán y más ingresos les generarán siempre que, claro está, consigan que dichos préstamos sean devueltos (caso contrario pueden perder su capital).
- Las **garantías** son esenciales para los prestamistas y, muchas veces, obstáculos para los necesitados de préstamo. Como son muchas las incertidumbres de que “las cosas anden bien” en el mundo de hoy, el tiempo que transcurre entre que se otorga un préstamo y éste se devuelve, da inseguridad al prestamista que depende de la devolución de esos fondos. Al financiar un proyecto, el prestamista está corriendo un riesgo: que no le devuelvan el dinero. Así, el prestamista tenderá a financiar los proyectos que menos inseguridades le de, aquellos “más rentables” y con mejores garantías que lo respalden. En caso de no devolución del préstamo, el prestamista puede exigir las garantías que sirven para bajar los riesgos de no devolución.
- Los **intereses** que los prestamistas cobran a los prestatarios, se relacionan fundamentalmente con los costos que tienen los prestatarios, los excedentes que buscan obtener, la estructura del mercado donde opera (competencia, monopolio, etc.) y las regulaciones.

Es importante reconocer que no todo concepto cobrado por un prestamista es interés, por más que se exprese como un porcentaje del monto prestado. El interés es el **PRECIO del dinero**, el cual se diferencia del **COSTO del dinero** porque puede incluir las ganancias o los excedentes del prestamista, las cuales se diferencian mucho si se trata de un prestamista con fines de lucro, que opera para maximizar sus ganancias, que si se trata de uno sin fines de lucro, que opera con otros fines más allá de sus excedentes.

¿Qué hay detrás de la tasa de interés?

UNA MIRADA DESDE LOS PRESTAMISTAS

Venimos hablando de la tasa de interés desde el inicio. Sucede que cuando las finanzas comenzaron a desarrollarse en línea con los intereses de la burguesía comercial (en las primeras épocas del sistema capitalista), al dinero, al crédito, a los depósitos y demás instrumentos financieros, se los asoció “automáticamente” con el nivel de la tasa de interés.

TIPOS DE PRÉSTAMOS

Existen varios tipos de préstamos, algunos son:

- **Crédito en cuenta corriente:** Son créditos generalmente de corto plazo que no tienen un monto fijo. El banco pone a disposición determinada suma límite y el prestatario va utilizando según sus necesidades. Pasado el límite, es necesario reponer fondos para poder seguir utilizando el mecanismo como financiamiento (los términos se acuerdan con el banco que expide la cuenta corriente);
- **Anticipos de facturas, contratos, recibos:** Son créditos de corto plazo donde el pago está asegurado por el flujo proveniente de la factura, del contrato o del recibo en nombre del cual se cobró el anticipo;
- **Préstamos hipotecarios:** Destinados a la adquisición o mejora de inmuebles, normalmente de mayor plazo y con el inmueble de garantía;
- **Leasing financiero:** que consiste en otorgar a los prestatarios el derecho de uso y goce de bienes inmuebles, bienes muebles, herramientas de trabajo, etc., mediante el pago de cuotas periódicas a lo largo de determinado plazo, vencido el cual el prestatario tiene la opción de comprar el bien, por el valor residual del monto total pactado;
- **Fideicomiso financiero:** Es un instrumento que, a partir de la participación de cuatro involucrados con roles diferenciados (fiduciante, fiduciario, beneficiario y fideicomisario), posibilita la administración de recursos financieros para la realización de ciertas contraprestaciones determinadas (es decir, los recursos no pueden destinarse a ningún otro fin que el predeterminado).

Esta forma de hacer finanzas fue llevando poco a poco a que el interés fuera un concepto que **PAGAN** los trabajadores, las organizaciones y los países que menos tienen y que los que más tienen **COBRAN** (una excepción es Estado Unidos que es el mayor deudor del mundo). Un sistema de organización social como el capitalista, con el poder concentrado en empresas multinacionales cada vez más poderosas y Estados cada vez con menos poder para regular la tendencia a ganar lo máximo posible, permite que algunos pueden vivir sin trabajar, dejando que sus inversiones financieras “rindan sus frutos” con dinero que hace más dinero, mientras que otros no tienen un minuto de descanso, obligados a trabajar jornadas cada vez más largas y obteniendo frutos que apenas alcanzan para sobrevivir...

La tasa de interés no es “el costo del dinero” como muchos dicen. En realidad, la tasa de interés es “el precio del dinero”:
costo + ganancia del prestamista.

A continuación bucearemos un poco más profundamente sobre **cómo los intermediarios financieros fijan la tasa de interés** y podremos entender mejor esta afirmación. Para eso, vamos a usar un manual de microfinanzas del Banco Mundial (Ledger Wood, 1998) que, si bien está centrado en las microfinanzas, sobre este tema los mecanismos de las microfinanzas y las finanzas son muy similares.

Según el manual, **la tasa de interés que debe fijar una institución de microfinanzas (IMF) para cubrir sus costos y tener la ganancia que proyecta**, se forma a partir de **cinco elementos**:

- **Gastos administrativos:** relacionados con los costos a operatoria diaria: salarios, alquileres, servicios (teléfono, luz, gas, etc.), equipos de oficina y su depreciación, insumos de librería (papel, cuadernos, birromes, cartuchos de impresora, etc.), transporte, etc.
- **Costos de fondeo:** dependientes de las fuentes de las que la IMF obtiene los fondos para prestar: Por ejemplo, de los préstamos comerciales contraídos por la IMF por los que debe pagar la tasa de interés activa (si se trata de créditos ofrecidos por bancos públicos, generalmente cobran tasas menores o “tasa cero”). Otra alternativa de fondeo, si lo tiene permitido, son los depósitos en la IMF, por los que debe pagar una tasa pasiva a los depositantes (si la IMF obliga a sus prestatarios a ahorrar y mantener su dinero depositado en ella, se trata de “depósitos forzosos” que utiliza como una forma de financiarse a muy bajo costo). Por último, es necesario tener en cuenta que no hay costos de este tipo si la IMF se financia exclusivamente con subsidios o donaciones (más que los costos incurridos en las operaciones de solicitud de dichos beneficios, como los papeles que hay que presentar, la movilidad, el tiempo transcurrido, etc.)
- **Tasa de capitalización:** es la tasa de ganancia que la IMF proyecta alcanzar. **Este es el factor principal para determinar si hablamos DEL COSTO O DEL PRECIO DEL DINERO.** Si se trata de una entidad con fines de lucro ella tratará de maximizar este componente. Si no tiene fines de lucro, la lógica es distinta ya que la **generación de excedentes** no es lo único que importa.

- **Previsiones por pérdidas:** las IMF hacen un monitoreo a veces por minuto de los deudores con atraso, los cuales con el tiempo pasan a ser morosos y, de no cobrarse, incobrables. La previsión tiene en cuenta a estos últimos.
- **Ingresos provenientes de activos financieros de la IMF:** esos activos pueden ser, por ejemplo, apuestas especulativas que realicen las IMF.

Por otra parte, debemos tener en cuenta tres cuestiones más:

- **Los costos de inicio** (propios de la etapa de experimentación)
Si no se trata de una IMF madura, deberán tenerse en cuenta los costos fruto de errores por falta de experiencia o de conocimiento, los cuales disminuyen a medida que transcurre el tiempo y los procedimientos se estandarizan y rutinizan.
- **La inflación nacional**
Es necesario tenerla en cuenta dado que, de lo contrario, no se estaría conservando el poder adquisitivo de los fondos prestables. La inflación es un costo inevitable para el prestamista y sobre el cual no puede hacer nada (salvo que se trate de un GRAN JUGADOR dentro de la economía nacional, los que se conocen como FIJADORES DE PRECIOS).
- **Que los costos de prestar dinero son independientes del monto de los préstamos**
Visitar el emprendimiento de un solicitante de préstamo, monitorear su repago, etc. cuesta lo mismo si el monto es de \$300 que si es de \$3.000. Los ingresos no son los mismos. Como dependen de ese monto, son un porcentaje del monto prestado y, entonces, a mayor monto, los prestamistas obtienen mayores ingresos. Esta situación lleva a decir que decir, en términos relativos, es más costoso ofrecer préstamos pequeños que grandes.

¿Cuál es la dinámica dominante en la economía y en el mundo financiero?

Diferentes tipos de desarrollo

La dinámica que domina el mundo financiero, como varios otros mundos dentro de un sistema capitalista, es la de la maximización de las ganancias de los que tienen recursos y los usan invirtiendo en determinadas actividades y no invirtiendo o desinvirtiendo en otras.

Esta dinámica se mueve según la rentabilidad de cada actividad, casi sin importar las consecuencias a nivel humano, territorial o medioambiental. El “casi” es porque muchas veces las regulaciones e intervenciones de los Estados nacionales y otras entidades, motivadas generalmente por los movimientos sociales, políticos, etc., logran frenar el movimiento de capitales cuando éste se hace evidentemente dañino para la opinión pública cosa que, no ocurre muy a menudo.

Son conocidas las expresiones de empresarios, burócratas y los medios de comunicación: “no hay que espantar a los inversores”, “hay que atraer al capital internacional con señales correctas”, “los mercados van a reaccionar mal si se muestra debilidad”...

Son dinámicas que aparentemente los ciudadanos comunes no podemos hacer más que mirar qué pasa (generalmente junto con las noticias meteorológicas) y esperar que “nos tomen” y “no se vayan si la cosa se complica”.

Para entender mejor esta dinámica prestemos atención a la frase: **“La empresa pertenece a las personas que invierten en ella. No pertenece a sus empleados, ni a sus proveedores, ni la localidad donde está situada”.**

La dijo **Albert Dunlap** y la analiza en un libro el sociólogo **Zygmunt Bauman** (1999), mostrando cómo la racionalidad de los inversores capitalistas lleva a que las empresas se trasladen de localidad en localidad buscando mayor rentabilidad, a un paso que ni los empleados, ni los proveedores ni la localidad pueden seguir porque:

- **Los empleados:** son de la población local, quedan retenidos por deberes familiares, propiedad de la vivienda y afines.
- **Los proveedores:** entregan su mercadería con una ventaja basada en el bajo costo del transporte, la cual desaparece cuando la empresa se traslada.
- **La localidad:** se quedará donde está, difícilmente pueda seguir a la empresa en su nueva dirección. Así, el autor explica que los inversionistas son los únicos que no están sujetos al espacio y dejan a los demás **“...la tarea de lamer las heridas, reparar los daños y ocuparse de los desechos. La empresa tiene libertad para trasladarse; las consecuencias no pueden sino permanecer en el lugar. Quien tenga libertad para escapar de la localidad, la tienen para huir de las consecuencias”.**

Y así es como inventa el binomio **ricos globalizados / pobres localizados** para explicar una tendencia dominante del mundo actual.

Si bien la dinámica capitalista es más que dominante, no es la única existente. El Prof. Singer (2005) plantea que existen dos modos de desarrollo: el capitalista y el comunitario o solidario, los cuales hacen uso de los recursos locales de forma diferente:

- **El desarrollo de tipo capitalista:** hace que la explotación de lo local puede darse a través de inversiones externas del gran capital, que emplea una parte de la fuerza de trabajo local, además de generar un cierto volumen de ocupación indirecta, pero siempre deja una parte ponderable de la población trabajadora al margen, no de forma deliberada sino que, en virtud de que la empresa capitalista sólo tiende a emplear el número de personas que necesita para alcanzar la máxima ganancia, no tiene compromiso con los demás, los que están sin trabajo.

Con estas características, el uso de los recursos locales estará subordinado a los intereses del gran capital, cuya propiedad es controlada a partir de los centros financieros. Ese capital es global, no tiene por qué priorizar los intereses de cualquier comunidad específica. Él podrá transferir su iniciativa a otro lugar, si ve que la misma actividad es más lucrativa en otra parte.

- **El desarrollo de tipo comunitario o solidario:** La explotación de nuevas líneas de exportación es realizada por inversiones de iniciativas familiares o cooperativas, de los miembros de la comunidad. **En este caso, el proceso de desarrollo implica desde el principio involucrar al conjunto de la sociedad. Este tipo de desarrollo exige que los medios de producción sean poseídos por muchas iniciativas familiares o cooperativas, sin que algunas de ellas pueda adquirir poder de mercado substancialmente superior a las demás. El modo de producción que así se desarrolla combina la pequeña producción familiar e individual con la producción cooperativa de productores organizados en iniciativas solidarias.**

En este caso, el proceso será condicionado por el interés de la comunidad como un todo. Si la evolución del mercado global, en que la comunidad se inserta, fuera desfavorable para ella, haciendo su producción menos competitiva, las pérdidas de renta o ingreso consecuentes serán soportadas por todos y todos tomarán parte en la decisión de cómo enfrentar esta situación. La inserción de la comunidad en el mercado externo será soberana o autónoma, al depender exclusivamente de las decisiones adoptadas por sus miembros.

La producción capitalista no se propone como objetivo central satisfacer las necesidades de los trabajadores y la sociedad en general. Las empresas con fines de lucro se embarcan en una determinada actividad en función de su rentabilidad y, por más que dicha actividad sea necesaria o no lo sea para la vida humana, el motor que la motiva es el lucro y el valor de cambio de los bienes y servicios.



¿Y en el caso específico del mundo financiero?

En el mundo financiero, la lógica capitalista ha ido configurando dos tendencias dominantes, como explica el informe de la Banca Ética, realizado por Lunaria (2000):

- **La financierización de la economía:** es el proceso por el cual la “economía real”, marcada por inversiones productivas, pierde terreno en manos de las inversiones financieras.
- **La desintermediación bancaria:** tendencia registrada durante los últimos años a nivel

Más de la mitad de las ganancias generadas por el sistema económico mundial provienen de actividades financieras. Las finanzas, al convertirse un fin en sí mismo, se alejan de las actividades productivas y crean fenómenos anómalos como las burbujas financieras, basadas en mera especulación.

mundial, a través de la cual los bancos se dedican cada vez más a la gestión del dinero de sus clientes que la actividad básica de intermediación entre depositantes y prestatarios.

Los bancos cada vez ganan menos con su actividad tradicional: intermediar entre la captación de dinero para prestarlo. Dentro de sus ganancias, aumenta la participación de las comisiones por gestión de los fondos de inversión de los clientes, por sostenimiento de cuentas, etc., al tiempo que el spread está cada vez más alineado internacionalmente. Esto hace que los bancos se dedican menos, en términos relativos, a sus actividades tradicionales porque “son menos rentables”.

LOS RESULTADOS DE ESAS TENDENCIAS SON BIEN DIFERENCIADOS

A nivel local:

- Trabajadores racionados hasta de los instrumentos financieros más sencillos;
- permanentes drenajes de los recursos locales para el espacio global.

A nivel global:

- uso de todos los instrumentos financieros, tanto los más sencillos como los más sofisticados, en un marco que cada vez se hacen más indistinguibles unos de otros;
- concentración y acumulación de los recursos por parte de una elite minoritaria

Las finanzas predominantes se basan en el riesgo y la rentabilidad. Las operaciones que realizan las finanzas que tienen fines de lucro, se deciden considerando casi exclusivamente dos elementos:

- **su riesgo:** relacionado con la probabilidad de que los beneficios proyectados efectivamente se materialicen (en el caso de ser prestatario) o con la probabilidad de que el prestatario devuelva el dinero del crédito otorgado (en el caso de ser prestamista)
- **su rentabilidad económico-financiera:** vinculada con los ingresos que quedan luego de restar todos los costos de la operatoria. Estos ingresos y costos son muy relativos según la actividad, la tecnología que se tenga, el momento en el que se realice la operación, la información y conocimientos, las expectativas, etc.

Rentabilidad y riesgo están muy relacionados. No existe manual de finanzas que no haga practicar ejercicios para **maximizar la rentabilidad económico-financiera**, a un determinado nivel de riesgo dado; o **minimizar el riesgo**, a un determinado nivel de rentabilidad económico-financiera considerado aceptable.

Es claro el ejemplo de los depósitos bancarios que ofrecían altos intereses antes de la crisis del 2001 en Argentina. Si bien se tentaba a los ahorristas a depositar sus excedentes en los bancos con altas tasas de interés pasivas, esas altas tasas reflejaban el alto riesgo que corrían esos excedentes. Lo mismo sucedió con los extranjeros que compraron bonos argentinos aconsejados por los consultores financieros. Si bien es cierto que la rentabilidad era muy alta, el riesgo de default era latente y muchos tenedores de bonos como, por ejemplo, los trabajadores jubilados italianos, se quedaron con muchísimo menos de lo que invirtieron, a raíz de la quita que hizo Argentina.

Como decíamos antes con respecto al dinero, rentabilidad y riesgo suelen contener información, dar señales que hay que saber leer. Es preciso desarrollar capacidades para entender qué significan los valores de rentabilidad y riesgo, en cada decisión que se toma y las consecuencias que esos valores pueden traer a las experiencias socioeconómicas en las que participamos y/o promovemos.

En las finanzas vistas como un negocio, estas dos son las principales variables que se toman en cuenta al momento de tomar una decisión. Por el contrario, existen alternativas como las finanzas éticas que, junto a esas dos variables, tienen en cuenta cuestiones como los efectos en el medioambiente de la zona en que se realizan las operaciones financieras.

Las finanzas para construir OTRA ECONOMÍA

¿DESDE DÓNDE ESTAMOS MIRANDO LAS FINANZAS?

Actualmente existen tres lugares principales desde los cuales se miran las finanzas:

- **Las finanzas como un negocio lucrativo más.** Esto hace que las finanzas se vean como un fin en sí mismo, que sirve para crear más dinero;
- **Las finanzas como una herramienta para lograr el “alivio de la pobreza”.** Así, las finanzas se vuelven un medio para administrar la situación de emergencia;
- **Las finanzas como una herramienta para la consolidación de OTRA ECONOMÍA.** Finanzas no sólo como un medio para atender la emergencia sino que, al mismo tiempo que hacen eso, contribuyen a generar nuevas estructuras socioeconómicas que no reproduzcan la exclusión y la pobreza.

Desde este último lugar, las finanzas adquieren su sentido al vincularse con las experiencias de la OTRA ECONOMÍA. No son un fin en sí mismas (finanzas para crear más dinero) sino un instrumento más en la lucha de estas experiencias por sobrevivir y expandirse.

Las FINANZAS PARA OTRA ECONOMÍA son una herramienta para lograr de manera permanente mejores condiciones de vida y mejores condiciones de trabajo para todos.

Si nos fijamos bien, la definición usual de finanzas no hace referencia a “las condiciones de vida” ni a “las condiciones de trabajo”, por lo que se vuelve meramente descriptiva. Ella no presta atención a quiénes son los actores involucrados, las características de las operaciones, los objetivos que ellas persiguen. Todas estas cosas interesan si miramos las finanzas desde el proyecto de una economía distinta de la dominante, que se mueve por la maximización de la ganancia de unos pocos.

OTRA ECONOMÍA, a través de la economía social, la economía solidaria, la economía social y solidaria...

Esta **otra economía** se relaciona con diversas teorías y experiencias de desarrollo desde lo local y con la economía social que tiene sus orígenes fundamentalmente en el movimiento cooperativo y mutual y, más recientemente, en las asociaciones.

De hecho, muchas veces se entiende por **economía social** sólo a las organizaciones que se organizan con la forma de cooperativas, mutuales o asociaciones.

Sin embargo, desde los años '70, comenzaron a surgir experiencias de la llamada **economía solidaria** que nace como alternativa a la falta de empleo y la desigual distribución del ingreso. Ella no sólo se preocupa por el bienestar de los asociados, de los miembros de un determinado grupo cerrado sino, además, por la calidad de las relaciones humanas en el entorno en el que esas asociaciones funcionan. Al contrario de las formas tradicionales de economía social (cooperativas, mutuales y asociaciones), muchas veces estas experiencias tienen una institucionalidad muy frágil, no son reconocidas. Valen los ejemplos del trueque y la moneda social, los movimientos de trabajadores desocupados, etc.

Se dice que la **economía solidaria** “revitaliza” a la **economía social** dado que ésta, luego de tantos años de operar en el mercado, fue asimilando valores y prácticas que muchas veces le son ajenas. La **economía social** comenzó a mostrar rasgos de “desnatu-



realización”, es decir, de haberse alejado de su naturaleza originaria, basada en valores y prácticas que ponen a la persona como prioridad en lugar de poner al crecimiento económico o la acumulación.

Si ambas formas se articulan, surge una compleja e innovadora fórmula: “**la economía social y solidaria**”. Donde más está desarrollada esta mezcla tan rica y socialmente útil, es en la Provincia de Québec, Canadá. Allí, la **economía social y solidaria** goza de una institucionalidad importante dado que es reconocida por las leyes y practicada por muchos ciudadanos.

Hablaremos aquí entonces de esta **otra economía** porque **construye otra sociedad**, en lugar de destruirla como hace la forma de economía dominante. Veamos con más detalle de qué se tratan estas otras formas de hacer economía, distintas de la dominante.

¿Qué es la economía social?

Esta es una pregunta que no puede responderse de una sola forma porque, al igual que la economía (a secas), la economía social varía según el país, el momento, la teoría que se elija usar, etc.

Sí podemos decir que se trata de una economía cuyo principal recurso es **el trabajo** y que se basa en los siguientes **valores y prácticas**:

- **El respeto y la primacía de las personas y del trabajo sobre el capital** en la producción y el reparto de los excedentes. No opera con la lógica de maximización de la ganancia sino de una generación de excedentes subordinada a las necesidades de los miembros de sus organizaciones y de su comunidad;
- Se propone ampliar sus bases materiales para **mejorar las condiciones de vida** (vida digna, trabajo digno, protección del medioambiente, etc.) lo que, muchas veces, la lleva a dedicarse a la producción de bienes y/o servicios que satisfacen necesidades que ni el mercado ni el Estado suelen atender;
- Opera con **métodos democráticos y participativos**, usando la regla de “un hombre = un voto”. Todos los involucrados en las actividades son no sólo informados sino consultados sobre el rumbo a tomar en cuestiones centrales (en los casos más extremos, no sólo en las cuestiones centrales sino en *TODAS* las cuestiones). Constituyen, por tanto, una forma de democratizar el sistema en el que vivimos;
- Está compuesta por organizaciones, es decir, **se trata de una economía de naturaleza asociativa**, no de individuos aislados.

La **economía social** tiene **distintas formas de organización**:

- Distinto de la teoría microeconómica tradicional, que se centra en la empresa como unidad de producción e inversión, mientras a la **familia** le queda el papel de consumidor y ahorrista, esta economía reconoce que, generalmente **ante la falta de trabajo asalariado, la familia produce e invierte en su intento por garantizar la vida de sus miembros**.
- Se refiere a la **economía popular** que se compone no sólo de la familia sino de unidades domésticas formadas por familias articuladas con los que están más cerca y que viven en la misma situación. Al articularse, aumentan sus posibilidades de generación de ingresos y así la de poder garantizar las condiciones materiales para la vida.
- Esta economía puede organizarse a través de **emprendimientos populares** que producen de forma individual, familiar o como unidad doméstica y que se asocian con otros emprendimientos para realizar las actividades que hacen posible la producción o que siguen después de ésta. Por ejemplo: cuidado de los niños en guarderías comunitarias mientras trabajan, compra conjunta de insumos, venta conjunta de sus productos o servicios, uso compartido de equipos, instalaciones o herramientas, grupos solidarios para obtener microcréditos, etc.
- Otras veces, encaran todo el proceso en conjunto, desde la producción de los bienes y/o servicios tanto para la venta como para el autoconsumo.

- Las formas más complejas de organización son las **asociaciones, mutuales o cooperativas de trabajo, de consumo, de comercialización, de crédito, etc.**; las **redes de comercio justo y consumo responsable, los sindicatos de trabajadores asalariados y autogestionados, asociaciones de vecinos, etc.**

¿Cuándo un emprendimiento, una organización, una red, etc., pertenece a la economía social y cuándo no?

No existe una línea válida en todos los posibles contextos regionales que permita decir: esto SÍ es/aquello NO es **economía social**. Depende de procesos histórica y políticamente localizables.

En esos procesos se constituyen actores sociales como ciudadanos. Encaran luchas en las que van encontrando socios en organizaciones públicas, privadas y mixtas, haciendo posible nuevas relaciones sociales basadas en una solidaridad más orgánica.

Esos procesos están orientados por la necesidad de garantizar las bases materiales para la producción y una mejor vida y por el desarrollo de un pensamiento autónomo y reflexivo.

En general, toda experiencia asociativa que opere priorizando las personas antes que los excedentes que obtiene, con el objetivo de mejorar las condiciones de vida de sus miembros, de la comunidad toda y de los necesitados en todo el mundo y que opere a través de métodos democrático-participativos que estimulen la autonomía, puede ser considerada una experiencia de la economía social.

¿Economía social = economía popular?

¿Economía social = emprendimientos?

Es un error creer que todo esto termina basándose “sólo en” los emprendimientos de las unidades domésticas de la economía popular y que son “naturalmente” solidarios.

Si bien es cierto que hoy en día muchas de las unidades domésticas que sobreviven gracias a los emprendimientos mercantiles populares no tienen en todo momento y en todo lugar los rasgos significativos de la **economía social** (ser democráticas, solidarias, etc.), también es cierto que en ellas existe un germen completamente distinto al de tener una empresa porque es negocio.

Las unidades domésticas de la economía popular encaran emprendimientos socioeconómicos para garantizar sus condiciones de vida, esa es su lógica.

Cuando los manuales de economía hablan de “minimizar costos y maximizar ganancias”, uno de los principales costos de la empresa capitalista son los costos laborales. Sin embargo, para las unidades domésticas, eso no es un costo, es la remuneración de su principal recurso, el trabajo. Minimizarlo, sería minimizar sus posibilidades de ingreso, sería ilógico y contraproducente.

Actualmente es difícil que encontremos unidades socioeconómicas que operen democrática y solidariamente todo el tiempo y en todo lugar. Es más común ver una competencia descarnada en la que, muchas veces, termina perdiendo la mayoría. Sin embargo, junto a esta “regla” existen muchas experiencias que sí logran combinar de forma exitosa la competencia con la colaboración y funcionar priorizando la vida de las personas antes que la maximización de las ganancias.

TIPOLOGÍA DE EMPRENDEDORES

Además, existen diverso tipo de emprendedores. Por más que el capitalismo se empeñe en demostrar lo contrario, históricamente han existido distintos tipos de emprendedores y, por tanto, a la hora de pensar en instrumentos financieros para financiar a los emprendedores, no puede considerarse sólo una de las múltiples posibles formas existentes. Al ver que en Québec (Canadá) se multiplicaban los emprendedores de la economía social, con ideas y formas de organizar el trabajo que son distintas a las del empresario capitalista, el Prof. Lévesque (2002) propuso la siguiente tipología:

TIPO DE EMPRENDEDOR	RIESGO	PROYECTO	INNOVACIÓN
CAPITALISTA	Financiero	Individual, para el bienestar de sí mismo y su familia.	Definición schumpeteriana*
COLECTIVO	Financiero y social (reputación de los miembros)	Predomina el bienestar de los miembros que componen el colectivo.	Necesidades no satisfechas y formas de organización
SOCIAL	Financiero y social (reputación de la comunidad)	Predomina el compromiso social y la búsqueda del interés general, promoviendo el desarrollo local.	

Obtenido del trabajo de Lévesque: “Emprendedores colectivos y economía social: emprender de forma diferente” y publicado en Cahiers de l'ARUC-ES. Québec.

Esta multiplicidad de formas desafía a la economía social, entre otras cosas, a desarrollar instrumentos financieros que considere al emprendedor colectivo y al emprendedor social.

*Schumpeter es un economista austriaco que en 1912 escribió un trabajo que cambió la forma de ver la innovación y las teorías sobre el desarrollo. El libro presenta la idea del “empresario innovador” que no es sólo un inventor sino que tiene la capacidad de introducir lo que inventar en la industria. Schumpeter también muestra que ser innovador es distinto a ser jefe o gerente ya que éstos pueden administrar sin necesariamente innovar.



Vemos que la forma en la que operan las unidades domésticas de la economía popular, esto sí: **en todo momento y en todo lugar**, es priorizando la vida de sus miembros. Es ese hecho el que da pistas para pensar en otras formas de hacer economía. Esa es la lógica que inspira a las teorías de la economía social.

Y, como supondrán, si bien como dice el lema del Foro Social Mundial, **otro mundo es posible** y, en este caso, **otra economía es posible**.

Para que OTRA ECONOMÍA pueda desarrollarse a pesar de las condiciones tan desiguales frente a la economía dominante, se requiere construir poder y avanzar mucho más allá de mejorar los emprendimientos populares actualmente existentes. Esto supone “meterse” con la política, buscando democratizar la sociedad y el Estado para que todos podamos vivir mejor.

¿Cómo se relaciona la economía social con el resto del sistema?

La economía social así definida, en permanente construcción y reconfiguración según las relaciones sociales que establezca, articula y está en permanente tensión con dos ámbitos que son los que regulan al sistema capitalista:

“EL” MERCADO Y “EL ESTADO”

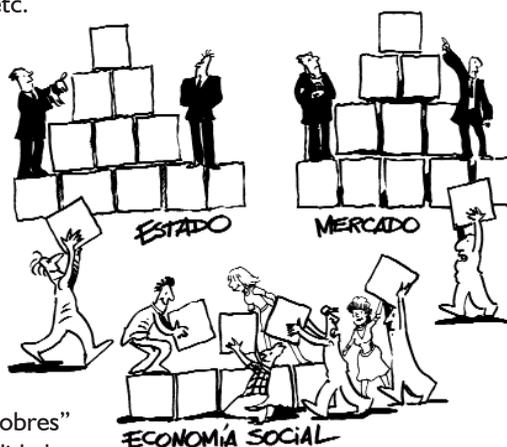
Decimos “el” mercado y “el estado” como una simplificación, no se nos escapa que hay muchos tipos de mercados (con lógica capitalista, con lógica solidaria, con lógica territorial, etc.) y muchos Estados (democráticos, antidemocráticos, etc.).

- **el MERCADO:** comprando y vendiendo con otros valores y una lógica que no se basa en la explotación del trabajo de otros; luchando por mejores condiciones de vida para los trabajadores; promoviendo formas de gestión asociada; resignificando las iniciativas de responsabilidad social empresarial; haciendo respetar los derechos de los consumidores; denunciando la degradación del sistema ecológico y exigiendo prácticas que no destruyan el medioambiente; tejiendo alianzas con los sectores económicos afectados por el capital monopólico, etc.

- **el ESTADO:** Exigiendo que cumpla su papel de redistribuidor y no sólo de regulador; Incidiendo en la política pública a través de, por ejemplo, mesas de concertación pública, presupuesto participativo, marchas reivindicativas; buscando institucionalizar las prácticas de la economía social en los marcos regulatorios; involucrándose en las luchas políticas y sociales de los trabajadores, etc.

Desde que se produjeron los grandes cambios en el sistema capitalista a partir de 1970, con el achicamiento del Estado, el predominio de la ideología neoliberal y la profundización de la globalización (con sus secuelas de exclusión, desempleo y empobrecimiento), la **economía social** se ha expandido en todo el mundo, con distintas características según las necesidades, recursos, historias y aspiraciones de cada región.

En Latinoamérica, son muchos los intentos por confundirla con “una economía de pobres” o “para los pobres”. Sin embargo, la realidad se encarga de mostrar que es una economía que cada vez involucra a sectores sociales más heterogéneos, que cada vez va teniendo un mayor desarrollo y con más terreno en el mercado, dedicándose a “lo económico” pero también con una visión de “lo social” y “lo político”, entendiendo que estas separaciones son ficticias.



¿Cómo tratar las finanzas desde esta OTRA ECONOMÍA?

Si tenemos interés en las finanzas porque vemos que pueden ser una herramienta para el desarrollo de otra economía, entonces cada vez que “nos metamos” con las finanzas tratemos de tener en cuenta los siguientes aspectos:

- **el tipo de actores involucrados** en las operaciones financieras: ¿son actores que buscan hacer negocios o satisfacer necesidades?; ¿las actividades que realizan son beneficiosas o dañinas para la comunidad y medioambiente?; ¿son actores que utilizan las finanzas como una herramienta para mejorar la calidad de vida de todos al tener en cuenta, por ejemplo, lo que se llama “rentabilidad social” de las actividades financiadas y no-financiadas?, etc.
- **las características de las operaciones financieras**: ¿qué se hace y con qué lógica? ¿quiénes toman las decisiones? ¿de qué forma? ¿en base a cuáles criterios de evaluación? ¿son transparentes las operaciones? ¿hay prioridades en las operaciones? ¿cuáles son?, etc.
- **el sentido de esas operaciones**: ¿para qué se hacen y con qué lógica se llevan a cabo las prácticas financieras?;
- **la búsqueda de alternativas**: ¿cómo se puede beneficiar no solo a los involucrados directos sino a toda su comunidad?

Queda claro a esta altura que para la **economía social** las finanzas se alejan de los centros financieros. Son finanzas que buscan recuperar las capacidades de trabajo, promover nuevas capacidades, reconocer y valorar las existentes. Al contrario, las finanzas dominantes, se alejan del mundo del trabajo, de la producción, del consumo y llegan a crear burbujas separadas de la “economía real” en la que se basa la **economía social**.

En este sentido, tengamos en cuenta lo que nos explica el Prof. Coraggio (2004 b):

“Trabajar por otra economía y hacerlo fortaleciendo comunidades socialmente heterogéneas capaces de generar las bases de su propia reproducción implica... desarrollar capacidades que a lo mejor no tenemos... aprender a trabajar desde lo local... conocer los mecanismos y procesos que regeneran pobreza y acumulan riqueza en pocas manos, y participar en la elaboración de propuestas para las políticas públicas en todos los niveles y sectores. Supone también tomar distancia y comprender los mecanismos que generan la parálisis del pensamiento propositivo, el pesimismo y el cinismo ante el genocidio social, y por qué y cómo hay que cambiarlos a través de las prácticas reflexivas, el aprendizaje colectivo y la acción política. Tenemos que esforzarnos por contribuir a dar respuesta a los problemas cotidianos a la vez que planteamos una utopía y caminos realistas para avanzar en otra dirección cuando el juego de fuerzas es desfavorable al campo popular”.

¿Cómo afectan las tendencias financieras predominantes a las organizaciones de la economía social?

Sabemos que la economía social tiene la capacidad de generar fondos y de acceder a fondos, de distintas formas. Ahora bien, en este punto queremos prestar especial atención al financiamiento de la economía social a través del endeudamiento, es decir, fondos que debe devolver, que no le son propios. Esto nos remite a la relación que la economía social mantiene con los bancos o con cualquier tipo de prestamistas que, en general, son reacios a tratar con la economía social salvo por las entidades cooperativas a las que ella misma dio origen a fines de 1800.

Vimos lo que las tendencias financieras predominantes generan a nivel local y a nivel global. En el caso de la economía social, los problemas de acceso a los servicios financieros se agravan porque, entre otras cosas, ella es “atípica” en término de los análisis de riesgo financiero que son predominantes y, sistemáticamente, es evaluada como “muy riesgosa” a la hora de ser analizada como “sujeto de crédito”.

Es preciso profundizar sobre tres temas para indagar acerca de cuáles son los fundamentos para este comportamiento por parte de los prestamistas. Veremos a continuación las características “atípicas” de estas organizaciones que explican gran parte de dicho comportamiento discriminatorio para con ellas; luego tendremos en cuenta una nota sobre los principales indicadores que consideran los prestamistas y, finalmente, exploraremos el concepto de “información asimétrica”.

1. LAS CARACTERÍSTICAS ATÍPICAS DE LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Un trabajo realizado por Lebossé (1998), nos explica las razones principales de este comportamiento por parte de los prestamistas privados con fines de lucro:

- Los principios operativos de estas otras formas de hacer economía, ofrecen a los banqueros **un panorama muy diferente a la figura del prestatario ideal**: el empresario individual con muchos talentos, dueño y administrador de su negocio, muy distinto a: los emprendimientos basados en relaciones de parentesco o las asociaciones de trabajadores que toman las decisiones a través de **mecanismos de democracia interna, no necesariamente propietarios** de los medios de producción y **con responsabilidad y experiencias colectivas**;
- **La estructura de ingresos** que tiene hace que los banqueros desconfíen de su **viabilidad de largo plazo**. Especialmente cuando parte de los ingresos provienen de la venta de bienes o servicios al Estado o de subsidios otorgados por el Estado. Cambios en la política del gobierno de turno, pueden llevar a cambios en los flujos de ingresos de la economía social, lo que promueve la desconfianza del sector bancario a la hora de otorgarle créditos.
- **La baja capitalización** y, frecuentemente, las **estrategias de ganancias modestas**, la hace parecer muy frágil ante el mínimo cambio económico. Además, debido a su naturaleza colectiva, los beneficios generalmente son distribuidos entre los miembros como salarios o reducción en los precios y mejoras en los servicios.
- **Las garantías que tienen son limitadas** debido a que mantienen muy pocos “activos negociables”.

Sin embargo, **aquellos familiarizados con este tipo de organizaciones saben que su solvencia depende de cuánto estén enraizadas en su comunidad**. En el caso de recibir dinero del gobierno, su estabilidad financiera depende, en última instancia, del reconocimiento que la sociedad tenga sobre dichas experiencias y la calidad del servicio que provean.

2. LOS INDICADORES UTILIZADOS EN LA EVALUACIÓN DE LOS PROYECTOS

Los principales **indicadores a la hora de evaluar el otorgamiento de un préstamo** que utilizan las entidades prestamistas que siguen los criterios de las finanzas predominantes son:

- **la relación costo/beneficio del proyecto a ser financiado y**
- **la información financiera y económica histórica de la organización postulante**

Además, sólo **consideran el proyecto o la organización “puertas adentro”**, es decir, a un nivel **micro**, dejando de lado las consideraciones tan centrales para la economía social como es su **inserción local** de orden **meso**.

El primer indicador aplicado a las organizaciones de la economía social, da generalmente un nivel bajo. No obstante, **no es un criterio que pueda ser extrapolado mecánicamente** a estas organizaciones porque ellas funcionan no sólo para sí mismas y sus asociados sino también para la comunidad toda. Responden a una escala meso, por sus vínculos con otras organizaciones locales, instituciones relevantes del territorio, etc. **Lo micro les queda chico**. Estas organizaciones **producen beneficios de largo plazo que no son apropiables de forma individual** sino que hacen a la calidad de vida de todos los habitantes del territorio. Cuestiones tan relevantes, son dejadas de lado a la hora de considerar si les corresponde recibir un crédito o no.

Si vemos esas **características atípicas** y, por otro lado, tenemos en cuenta cuáles son los **indicadores que los prestamistas consideran a la hora de evaluar el otorgamiento de un crédito**, obtenemos las principales **razones que llevan al racionamiento de crédito de estas organizaciones**.

3. EL CONCEPTO DE “INFORMACIÓN ASIMÉTRICA”

Por otra parte, para entender un poco más profundamente esta discriminación que sufren las organizaciones de la economía social por parte de los prestamistas, debemos tener en cuenta el concepto de “información asimétrica”.

La teoría económica llamada “heterodoxa”, dentro de la cual se destacan los aportes del premio Nobel de economía Joseph Stiglitz², a partir de la década de 1980 comenzó a focalizar su atención en los “**mercados de crédito**” por considerarlos particulares dado que el bien o servicio que es intercambiado en esos mercados no es sólo crédito sino, fundamentalmente, **información** y ésta tiene el atributo de ser asimétrica, al contrario de lo que generalmente sostenían las teorías económicas hasta ese momento.

Que sea asimétrica quiere decir que los distintos actores involucrados en las operaciones manejan niveles diferentes de información lo cual marca sus decisiones. En el caso de los mercados de crédito, sostienen estas teorías, los potenciales prestatarios disponen de más y mejor información que los prestamistas sobre sus posibilidades de reembolso de los créditos.

Aunque a simple vista no sea evidente, varios de los componentes de los instrumentos de crédito tienen que ver, en última instancia, con los intereses de los prestamistas de minimizar el riesgo de no devolución de los créditos que otorga. Partiendo del supuesto de que los prestamistas no pueden acceder a toda la información y que no conocen totalmente al potencial prestatario, la actividad que éste realiza, sus “verdaderos” objetivos, etc., desarrollaron instrumentos como **las garantías que permiten resguardarse de potenciales pérdidas por la no devolución de los créditos que otorga**.

Sin embargo, la información que es asimétrica entre **actores desconocidos que mantienen relaciones despersonalizadas**, no lo es (o es menos asimétrica) entre quienes operan en ambientes próximos, donde luego de un tiempo los actores “se conocen” y tienen más elementos para saber “en quién confiar” y “en quién no confiar”. Por este motivo, no es necesario sospechar de todos y, por tanto, no es necesario tomar los mismos recaudos que se toman entre desconocidos.

2. El trabajo “clásico” sobre este tema es: Stiglitz, J.; Weiss, A. (1981). *Racionamiento de crédito en mercados con información imperfecta*. *American Economic Review* 71 (3) (en inglés).

Esta característica de la información, que para el resto de las ciencias sociales fue una cuestión obvia casi desde sus inicios, para la teoría económica dominante era todo un descubrimiento.

Donde predominan las **relaciones de proximidad** y la **confianza**, muchos de los instrumentos utilizados para minimizar los riesgos de no devolución, pierdan su sentido originario.

de rentabilidad y riesgo de forma exclusiva, con el fin de prever el obrar de mala fe, el “tomar el dinero y correr”, etc., en ámbitos como la economía social, pierden gran parte de su razón de ser.

En Argentina son conocidos los ejemplos de créditos entre miembros de redes comunitarias y entre empresas recuperadas que conforman un mismo movimiento. Aquellas organizaciones que tienen excedentes disponibles o posibilidades de acceder a servicios financieros, son solidarias con las que no los tienen y le prestan sus excedentes o toman préstamos para quienes necesitan recursos extra para financiar sus actividades. En estos casos, prácticamente no existen requisitos más que la palabra del compromiso asumido y la confianza que respalda esas operaciones.

Trasladar mecánicamente los conceptos de las finanzas con fines de lucro, sustentados en gran parte por la teoría económica heterodoxa, puede llevar a complicar las cosas de forma innecesaria en el terreno más propio de la economía social. Todos los recaudos que se toman entre desconocidos y donde priman los criterios

Si quienes solicitan un crédito a una caja del barrio son vecinos que los miembros de la caja conocen desde hace muchos años (más allá del proyecto presentado o el destino que se dice se dará al crédito), sólo por el hecho de conocerlos, los miembros de la caja saben gran parte de los riesgos que corren y los que no. **Deja de ser indispensable usar instrumentos financieros (como las garantías) para que sustituyan la información que la caja ya tiene en gran parte.**

Por otra parte, también el exceso de confianza puede llevar a abusos que pongan en peligro el interés de todos si es que no existe un compromiso entre los involucrados de mantener operando en el tiempo a las entidades prestamistas. Si se presta y no se devuelve de forma sistemática, no se trata de “solidaridad”, sino todo lo contrario, ya que todos se verán perjudicados en el mediano y largo plazo porque se quedarán sin fondos para ser represtados y/o sin instituciones u organizaciones prestamistas.

tica, no se trata de “solidaridad”, sino todo lo contrario, ya que todos se verán perjudicados en el mediano y largo plazo porque se quedarán sin fondos para ser represtados y/o sin instituciones u organizaciones prestamistas.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que los ejemplos de redes comunitarias y empresas recuperadas mencionados en el recuadro, son **casos donde las operaciones efectivamente llegan a concretarse**. Si bien no hay información al respecto de en cuántos casos las operaciones se realizan de todos modos y en cuántos los instrumentos como las garantías son obstáculos que impiden la realización de las mismas, es conocido que este tipo de organizaciones se encuentran ferozmente racionadas de crédito y otros servicios financieros. Los criterios predominantes son lo suficientemente predominantes como para marginarlas y/o, al mismo tiempo, aún no se ha generado el suficiente poder como para mostrar que este **otro tipo de finanzas son posibles**.

En la parte que sigue exploraremos en profundidad de qué estamos hablando al hacer referencia a estas finanzas que son, en gran parte, distintas de las dominantes.

Síntesis de la PARTE 1

- La **economía** es el sistema que se da una comunidad para definir, generar y administrar recursos a fin de determinar y satisfacer las necesidades legítimas de todos sus miembros. Está basada en el trabajo y vincula el consumo, la producción y la distribución. Es importante reconocer que “lo económico” también es cultural, social, histórico, político...
- El **dinero** es sólo un instrumento para facilitar el funcionamiento de las economías complejas. A través del **sistema de precios**, resume mucha información y permite la realización de transacciones de forma despersonalizada, sin que se sepa cómo y quién produjo lo que se adquiere en el mercado pagando determinado precio. Analizando dos de las funciones del dinero, ser **medio de circulación** y ser **reserva de valor**, vemos que el dinero puede tanto facilitar como obstaculizar el intercambio y que favorece la acumulación. Cuando se convierte en un fin en sí se pierden los sentidos últimos de la economía.
- Las **finanzas** se refieren a la utilización del dinero, su precio, su costo y su rendimiento, las formas de generación y captación de los excedentes económicos, su protección, transferencia y control, su préstamo y, en general, todas las actividades que hagan al flujo de ingresos y egresos monetarios de las actividades económicas, a lo largo del tiempo.
- Existen diversos tipos de **entidades financieras** las cuales pueden ser clasificadas según su lógica, la población que atienden, las actividades que realizan, su status jurídico, en virtud de si realizan actividades de intermediación financiera o no, de si son bancos o no, etc. También existe una multiplicidad de **instrumentos financieros**: efectivo, tarjetas de crédito, depósitos, créditos, fideicomisos, acciones, envío y recepción de remesas, *swaps*, garantías, etc.
- Los **bancos** son un tipo de entidad financiera. Aunque hoy realicen muchas actividades alejadas de la “economía real”, nacieron para intermediar entre quienes tienen excedentes y desean ahorrarlos bajo la forma de **depósitos** y quienes necesitan dinero para cubrir sus necesidades de consumo e inversión, a los que el banco otorga **créditos**. Por los depósitos, los bancos pagan a los depositantes una **tasa de interés pasiva** y por los créditos cobran a los prestatarios (aquellos que obtuvieron los créditos) una **tasa de interés activa** que suele ser mayor que la pasiva. La diferencia entre ambas, llamada “**spread**”, es el excedente que obtienen los bancos por esta actividad una vez deducidos los costos de operación.
- La **tasa de interés** es el precio del préstamo en dinero por un período determinado y generalmente es **fijada por los prestamistas** mientras que los prestatarios suelen ser tomadores de opción (lo toman o lo dejan). Se conforma principalmente por los costos administrativos de los prestamistas, los costos de fondeo, las ganancias del prestamista, las provisiones por falta de pago y correcciones por la inflación. En algunos casos, no se incluye una “ganancia” del prestamista por el fin social de la actividad. En otros casos, no se incluyen provisiones por falta de pago o inflación, lo que puede provocar la “descapitalización” del fondo de préstamos. Además, es importante reconocer la “**estructura de mercado**” donde operan los prestamistas ya que si hay uno sólo o si son pocos prestamistas, es decir, si no hay competencia entre varios, entonces la tasa tenderá a ser mayor, viéndose perjudicados los interesados en tomar créditos y los prestatarios.
- La **dinámica que domina en el mundo financiero**, y en la mayoría del resto de los sectores, es la de la maximización de las ganancias de los que tienen dinero y lo usan invirtiendo en determinadas actividades y no invirtiendo o desinvirtiendo en otras. Esta es la lógica dominante en el **desarrollo de tipo capitalista**. En este marco, los criterios más importantes en los que se basan los actores del mundo financiero son la **minimización de los riesgos y la maximización de la rentabilidad económico-financiera** de las operaciones que realizan.

- Sin embargo, es preciso reconocer que también existen entidades financieras e instrumentos financieros que no son un fin en sí mismo sino que buscan promover el trabajo, el consumo, la distribución y la producción. Esas entidades e instrumentos están más acordes con el **desarrollo de tipo comunitario o solidario** y la **otra economía** que incluye la promoción de la **economía social**.
- No se puede responder fácilmente a la pregunta **¿qué es la economía social?** ya que, al igual que la economía (a secas), varía según el país, el momento, la teoría que se elija usar, etc. Sin embargo, podemos ver que, en general, sus **características más importantes** son:
 - El **respeto y la primacía de las personas y del trabajo por sobre el capital**, promoviendo el reparto de los excedentes entre los miembros junto con la reinversión productiva y comunitaria.
 - Una lógica distinta de la maximización del beneficio privado, basada en la satisfacción de **necesidades** antes que en la **acumulación per se**. Al proponerse mejorar las condiciones de vida, muchas veces se dedica a la producción de bienes y/o servicios que satisfacen **necesidades que ni el mercado ni el Estado suelen atender**.
 - **La toma de decisiones se realiza en base a métodos democráticos y participativos**, generalmente a través de la regla “un hombre = un voto”. Aunque puede haber algunas jerarquías, no se verifica el modelo verticalista patrón/trabajador dependiente.
 - **Que está compuesta por una serie de actores y organizaciones**, es decir, **es una economía de naturaleza asociativa**, no de individuos aislados. Entre ellos, se destaca:
 1. el papel de las **unidades domésticas** (como consumidores y productores, no sólo como consumidores), en particular de las familias, ligadas por relaciones de parentesco o afinidad.
 2. **organizaciones que operan fundamentalmente en el mercado** a través de la venta de bienes, servicios y/o fuerza de trabajo y que funcionan bajo la forma de emprendimientos colectivos, cooperativas, empresas recuperadas, redes de comercio justo y consumo responsable, etc.
 3. **organizaciones cuya principal función no pasa por el mercado** sino más bien por la promoción social, cultural, comunitaria (como los emprendedores sociales), la implementación de presupuestos participativos, la actividad sindical, etc.
- La visión de las **finanzas para la economía social** implica tratar a las finanzas como una herramienta para lograr, de manera permanente, mejores condiciones de vida y mejores condiciones de trabajo para todos.

PARTE 2

¿Qué estrategias y alternativas existen?

Introducción a la PARTE 2

La PARTE 2 plantea las **estrategias** a través de las cuales la economía social busca resolver su relación con las finanzas, trata las **alternativas** a las tendencias financieras predominantes y presenta **experiencias** que materializan esas alternativas en acciones de todos los días.

Las estrategias financieras de las organizaciones de la economía social

La economía social suele tener una relación conflictiva con las finanzas predominantes en el mundo actual que, en general, son contrarias a sus principios y prácticas al priorizar la rentabilidad antes que las condiciones de vida de las personas y comunidades. Nos planteamos el interrogante **¿Cómo hace la economía social para resolver su relación con las finanzas y que esa resolución no afecte su funcionamiento sino, al contrario, que le permita mantenerse y expandirse, es decir, que logre utilizar las finanzas como una herramienta para sus fines?**

Muchas veces, estas tensiones hacen que las organizaciones de la economía social decidan mantenerse alejadas de las cuestiones financieras. Como señala el Prof. Messina:

“Negarse a las finanzas como un fin en sí mismo, plantea un riesgo latente: también negarse a utilizarlas como una herramienta”. MESSINA, A. (2003). *Dinero sin lucro. Manual de gestión financiera para el tercer sector*. Roma, Carocci.

En esta serie buscamos vencer la tensión entre “la economía social” y “las finanzas” y mostrar que las finanzas pueden ser una herramienta al servicio de las personas. Tengamos en cuenta que decimos “*pueden ser*”, lo cual no significa que efectivamente lo sean ya que las tendencias financieras predominantes generalmente buscan lo contrario: que la economía social se vuelva un instrumento más de las finanzas, por ejemplo, como un nuevo nicho de mercado del cual extraer recursos.

¿Cuáles son las principales estrategias financieras específicas de las organizaciones de la economía social?

Las organizaciones, instituciones y movimientos que promueven otras formas de hacer economía han desarrollado una serie de **estrategias**³ para enfrentar la problemática relación con las finanzas y resolver sus problemas de financiamiento. Se trata de mecanismos que las organizaciones utilizan de hecho, aunque no necesariamente son identificadas como “estrategias financieras”.

Debe aclararse que dichas **estrategias** no hacen referencia sólo a las distintas **fuentes de financiamiento**⁴. En general, cuando se habla de “financiamiento”, se hace referencia al lugar de origen de los fondos, considerado cada uno de ellos de forma aislada, tanto al interior de cada organización como de todo contexto. Al contrario, aquí se hace referencia tanto a las distintas fuentes de financiamiento, como a **las prácticas de quienes las utilizan, teniendo en cuenta especialmente la combinación de fuentes** que da lugar a innovaciones que hacen a la sostenibilidad de las organizaciones.

EL CONCEPTO DE “ESTRATEGIAS FINANCIERAS”

Hace referencia a los mecanismos de resolución que utilizan las organizaciones, de forma consciente o no, para satisfacer sus necesidades de financiamiento. Los satisfactores de estas necesidades dependerán de las opciones que efectivamente tengan a su alcance, según las actividades que desarrollen y el entramado de relaciones en el que se desenvuelvan.

3. Se puede profundizar sobre el concepto de “estrategias” en el punto: el concepto de estrategias en las ciencias sociales latinoamericanas; del trabajo de Hintze, S. (2004). “Capital social y estrategias de supervivencia. Reflexiones sobre ‘el capital social de los pobres’ ” en Danani, C. (comp.) (2004) *Política social y economía social. Debates fundamentales*. OSDE-UNGS. Buenos Aires, Editorial Altamira.

4. Aconsejamos la lectura de los capítulos de Mendell, M., Levésque, B., Rouzier, R. (2005): “Nuevas formas de financiamiento de las empresas y organizaciones de la economía social en Québec” en Federico Sabaté, A.; Muñoz, R.; Ozomek, S. (comps.) (2005) *Finanzas y economía social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios*. OSDE-UNGS. Buenos Aires, Editorial Altamira. Y, en Argentina: Carbonetti, C. “Financiamiento de empresas de la economía social en Argentina. El caso de las empresas recuperadas y las cooperativas de trabajo” en Verbeke, G.; Carbonetti, C.; Ozomek, S.; Muñoz, R. *Las finanzas y la economía social: Experiencias argentinas*. UNGS. Buenos Aires, Editorial Altamira (en prensa).

A continuación presentamos **las tres estrategias que han demostrado ser fundamentales para el desarrollo de la economía social**: en primer lugar **la estrategia de hibridación de los recursos**, luego la de **los subsidios cruzados** y, por último, **las aplicaciones del principio de subsidiariedad**:

1. La hibridación de los recursos⁵

Generalmente se da la presencia de varias fuentes de financiamiento a la vez, con distintas lógicas, lo cual se denomina “hibridación de recursos”, al combinarse los ingresos provenientes del **Estado**, de la venta de bienes o servicios en el **Mercado** y las **donaciones**:

USOS DEL DINERO
<ul style="list-style-type: none"> • compras de insumos • infraestructura • alquileres • compra de herramientas y equipos • costos del crédito • cuenta de luz, agua, gas y tel.

FUENTES DEL DINERO
<ul style="list-style-type: none"> • subsidios • ingresos por venta de bienes y/o servicios • donación de la cooperación internacional • créditos • salarios • cuota de los socios

A) LOS SUBSIDIOS DEL ESTADO

Los subsidios suelen ser la modalidad más frecuentemente reconocida como forma de financiamiento de la economía social por parte del Estado. Sin embargo, no es la única forma de contribuir con su financiamiento. También existen los **créditos** otorgados por organismos públicos que el sistema financiero privado (cooperativo o no) no podría otorgar; que el Estado facilite las garantías, siendo el mismo garante o socio en las garantías junto con terceros. las **exenciones impositivas, aduaneras**, etc. Otra modalidad es el **pago por los bienes o servicios** que las organizaciones proveen Estado directamente y/o a la comunidad. En este caso, son habituales los problemas ocasionados a las organizaciones, dada la mayor burocracia, los mayores plazos y los incumplimientos en los que suele incurrir el Estado.

Un tema que no es menor sobre este punto es **cuáles son los organismos estatales que se constituyen en fuente de financiamiento para las organizaciones de la economía social**. Una disputa recurrente es que sean los organismos relacionados con economía o trabajo o instituciones interministeriales, en lugar de concentrarse en los organismos de desarrollo o bienestar social. Este tema suele ser distinto según el grado de desarrollo que la economía social tenga y **si es reconocida como un actor económico o solamente como un actor social**.

LA DIFUNDIRA PRÁCTICA DE “HIBRIDACIÓN DE LOS RECURSOS”

Desde hace un tiempo, el especialista en economía solidaria o “nueva” economía social **Jean-Louis Laville** (1994) observó la utilización de estas tres fuentes de financiamiento de forma combinada como un hecho generalizado de las nuevas formas de hacer economía, práctica que denominó **“hibridación de los recursos”**.

Para él, **esta hibridación es lo que permite garantizar la sostenibilidad de la economía solidaria**.

5. Recomendamos la lectura de Laville JL (comp.) (2004) *Economía social y solidaria. Una visión europea*. OSDE-UNGS. Buenos Aires, Ed. Altamira.

EL ESTADO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Este controvertido tema suele separar a las organizaciones de la economía solidaria (o “nueva” economía social) de la economía social más histórica e institucionalizada. Esto se hace evidente en el **movimiento cooperativo** el cual dentro de sus principios declara la **independencia del Estado**, entendiendo por ésta fundamentalmente la no aceptación de recursos gestionados por el Estado como fuente de financiamiento.

Al contrario, la “nueva” economía social se caracteriza por la **hibridación de los recursos** y, al hacerlo, busca demostrar que **si bien esa práctica la tensiona, no afecta su autonomía** y, a su vez, le permite condicionar al Estado para que no sólo ejerza su función de **regulador**, sino también su función de **distribuidor** de los ingresos y las riquezas de las naciones. Esto tiene que ver con las **condiciones del contexto**, dado el momento histórico en el que surgieron estas nuevas formas de hacer economía, las cuales buscan aprovechar todos los fondos posibles.

B) LOS INGRESOS POR VENTAS EN EL MERCADO

La parte mercantil del financiamiento puede provenir de la **venta de bienes** que produzcan las organizaciones, de **servicios** que ofrezcan y/o de la **venta de la fuerza de trabajo** en el mercado. Aquí se encuentran modalidades más típicas de las formas mercantiles donde, con principios y prácticas más solidarias, la economía social **compite** en el mercado buscando espacios de **cooperación**. En este punto, las **estructuras de los mercados** son condicionantes ya que **mercados oligopolizados o con monopolios** dañan tanto a los consumidores como a las organizaciones de la economía social que suelen perder espacio en manos de estructuras concentradas.

No puede dejar de mencionarse que en este ámbito también pueden encontrarse modalidades de financiamiento y de trabajo que **en lugar de promover la autonomía de las organizaciones (supuestamente “autogestionarias”) sientan condiciones para un desarrollo netamente dependiente**, sin margen para pautar condición alguna (de precios, características de los bienes o productos, plazos, etc.). El caso del trabajo **“a fasón”** puede ser un ejemplo en este sentido ya que los clientes entregan las materias primas, los insumos y requieren productos con características bien delimitadas y precisas, en tiempos de estricto cumplimiento (muchas veces en un día, arrancando con la entrega de materias primas e insumos de mañana y retirando los productos por la noche). Emprendimientos de la economía popular del rubro textil suelen operar con esta modalidad; también muchas empresas recuperadas la utilizaron para iniciar el proceso de recuperación.

C) LAS DONACIONES

La tercera modalidad que completa el escenario para la hibridación de los recursos son las donaciones. Ellas pueden ser **en efectivo y/o en trabajo no remunerado**, teniendo como contrapartida a actores muy heterogéneos que van desde **vecinos que colaboran** con las organizaciones, hasta **empresas privadas con fines de lucro** que realizan donaciones en el marco de lo que suele denominarse **“responsabilidad social empresaria”**.

Cada uno de los tres mecanismos utilizados por sí solos, ingresos provenientes del Estado o del mercado o de las donaciones, vuelven a las organizaciones muy vulnerables ante los cambios de gobierno, los resultados de la competencia y la volatilidad de las donaciones (en particular, de los trabajadores voluntarios que, por razones obvias, no se mantienen indefinidamente a lo largo del tiempo) respectivamente.

Lo que permite condiciones de estabilidad y autonomía es que se utilicen los tres al mismo tiempo, estableciendo nuevos equilibrios y nuevas relaciones sociales.

Un último aspecto a considerar sobre la práctica de hibridación es que, generalmente, **la gestión financiera se ve multiplicada**, por la cantidad de fuentes de financiamiento, en particular las que respetan a distintas lógicas (mercantil/no mercantil) y distintos proyectos o financiadores. Este hecho no sólo implica **más esfuerzos destinados a la gestión financiera** sino, a su vez, una especial **sensibilidad para no correr el riesgo de fragmentar el accionar de la organización**. Por ejemplo, en lugar de actuar con todos los que la organización considera que debe actuar, comience a hacerlo sólo con aquellos territorios, actividades o destinatarios para los que tienen “un proyecto”, es decir que han recibido financiamiento disponible, en desmedro del resto. Por otro lado, muchas veces, esos criterios a nivel de cuáles territorios sí y cuáles no, cuáles actividades sí y cuáles no, cuáles socios sí y cuáles no, etc., no obedecen a cuestiones estratégicas de las organizaciones financiadas sino a los criterios de los financiadores con lo cual, la vigilancia en este sentido por parte de la organización financiada, debe ser extrema.

2. La utilización de subsidios cruzados

Otro mecanismo fundamental utilizado por la economía social como forma de financiamiento es el subsidio cruzado entre: distintas regiones, distintas actividades, distintos destinatarios. Por ejemplo, organizaciones que operen en **regiones con distintos niveles y calidades de recursos**: buscan que aquellas con más y mejores recursos “subsiden” a las con menos y peor calidad de recursos. Se establece así una práctica que genera una especie de **justicia distributiva entre las regiones** y, a la vez, permite que el colectivo total se mantenga en funcionamiento a lo largo del tiempo.

3. La aplicación del principio de subsidiaridad

El principio de subsidiaridad hace referencia a una práctica que, indirectamente, atañe a las fuentes de financiamiento y se transforma en un mecanismo esencial para el funcionamiento de **distintos componentes que no se encuentran aislados sino que conforman un sistema**, con una orgánica determinada que les permite mantenerse operando a lo largo del tiempo.

Se está aplicando este principio, por ejemplo **cuando se evita realizar determinado tipo de gasto de forma individual y aislada, organizándose y distribuyéndose con otras organizaciones las actividades**, lo cual promueve la **especialización y reduce la cantidad de gastos y/o inversiones** necesarios de ser realizados de forma individual.

Muchos componentes de la economía social **se organizan en redes** que, a su vez, se estructuran orgánicamente a través de **distintos niveles, cada uno con funciones específicas**. Generalmente, las bases (primer piso) se articulan en mesas regionales (segundo piso) y éstas un nivel nacional (tercer piso). El especialista Matthias Arzbach (2002) explica que **el principio de subsidiaridad consiste en que el primer nivel, compuesto por “organizaciones de base” del ámbito local, ejecute la mayor cantidad posible de funciones y que delegue en los niveles superiores sólo aquellas tareas que no se puedan ejecutar localmente**, ya sea por falta de capacidad o porque existan “efectos de escala” concentrándolas en los niveles superiores. Así, se da un mejor uso de los fondos, se potencian los mecanismos que dan estabilidad a todo el conjunto y se evita que las bases locales tengan que realizar todo por su cuenta.

4. Otras estrategias financieras más reconocidas

Estas tres estrategias **no son las únicas** que utilizan las organizaciones de economía social **ni tampoco son de su uso exclusivo**, ya que son utilizadas también por entidades con fines de lucro, estatales u otras aunque, generalmente, aplicadas de distinta forma, en combinación con otras estrategias que la economía social no utiliza y, fundamentalmente, con un sentido distinto. La particularidad que tienen esas tres estrategias es que **han demostrado ser fundamentales** para el desarrollo de la economía social y, además, que generalmente **son utilizadas de forma combinada**. Algunos ejemplos de otras estrategias que ellas utilizan:

- **los créditos comerciales por parte de proveedores y los adelantos de compradores**
- **la postergación del cobro de salario completo o ingreso en según el ciclo de producción y venta de la producción realizada por las unidades domésticas de la economía popular urbana o los pequeños productores campesinos**
- **el financiamiento a través de cuotas de los socios y otras formas de aportes entre los miembros de las organizaciones, entre otras...**

Con este punteo alcanza para ver que las estrategias suelen ser **muy variadas** a lo que hay que agregar que, generalmente, son utilizadas de manera combinada y que la estrategia de **hibridación de recursos** planteada al inicio puede ser identificada como **la más abarcativa y representativa**.

Las alternativas contra la exclusión financiera

A continuación se distinguen y presentan las **alternativas** principales que han ido surgiendo, en diversos contextos y a lo largo de la historia, para hacer frente a las tendencias que tienen como resultado marginar a las mayorías del uso de los servicios financieros disponibles actualmente en el mundo.

Proponemos agruparlas en **cuatro modalidades**: las **finanzas cooperativas**, las **microfinanzas**, las **finanzas éticas** y las **finanzas solidarias** que, según el contexto y el tipo de organizaciones involucradas, abarcan también a las **finanzas alternativas**, las **finanzas sociales y solidarias**, **prácticas de intercambios locales y moneda social**, etc. Sin embargo, esta clasificación no es taxativa, es una posible propuesta que debe ser tomada en consideración en un contexto que plantea las alternativas entrecruzadas, combinadas, con interferencias. En la realidad, tanto a nivel de las teorías como las prácticas: **“está todo muy mezclado”**.

A medida que se desarrollan las distintas alternativas, se presenta **un caso representativo de cada alternativa**. Se trata de **experiencias** que utilizan instrumentos financieros de forma innovadora, los cuales pueden servir de inspiración para los usuarios de la serie. Los **“casos emblemáticos”** son una de las experiencias más reconocidas de cada una de las alternativas y se presenta teniendo en cuenta: su génesis, la población objetivo que tienen, los servicios que ofrecen, el papel que tienen los usuarios de los servicios financieros, los criterios de evaluación de los proyectos financiados, si funcionan de manera aislada o como parte de un colectivo que los contiene y, por último, la vinculación que mantienen con el Estado.

1. Las finanzas cooperativas

Comenzamos con las más antiguas, el cooperativismo de ahorro y crédito que, de todas las alternativas, es la que **surge desde la economía social**. No es una propuesta que viene “de afuera” sino que es la solución que la misma economía social encontró para dar respuesta a sus problemas financieros en Europa, a mediados del siglo XIX.

Según explica Griselda Verbeke⁶, las cooperativas de ahorro y crédito tienen su origen en el contexto de la revolución industrial a partir de las iniciativas de Friedrich Wilhelm **Raiffeisen** y Hermann **Schulze Delitzsch**. A mediados del siglo XIX, la situación de extrema pobreza de los campesinos alemanes, a causa del endeudamiento por las altas indemnizaciones que debían pagar a los terratenientes en compensación para acceder a la propiedad de la tierra, se veía agravada en coyunturas de malas cosechas y de hambruna. En las ciudades, el surgimiento de las empresas privadas con grandes capitales amenazaba la existencia económica de las estructuras tradicionales del artesanado y las pequeñas empresas que, al igual que los campesinos, no tenían acceso a los créditos bancarios y dependían exclusivamente de usureros.

La primera cooperativa de crédito rural fue creada por Raiffeisen en 1864 en Heddesdorf. Al mismo tiempo, Schulze-Delitzsch proponía crear en la ciudad asociaciones que reunieran las fuerzas económicas de la comunidad bajo los principios de la autoayuda, autoadministración y autorresponsabilidad. Con esta idea creó las primeras “asociaciones de materias primas” para carpinteros y zapateros y en 1850 la primera **“asociación de anticipo”**, precursora de los actuales **Bancos Populares**. Derivaciones de estos modelos fueron las **credit union** (uniones de crédito) promovidas por **Desjardins en Canadá** quien en 1900 fundó la primera “caja popular”. Ellas

fomentan el ahorro sistemático y permiten atender necesidades u obligaciones circunstanciales de sus asociados.

Según el último informe del Consejo Mundial de Uniones de Crédito (WOCCU), **actualmente el cooperativismo de ahorro y crédito se desarrolla en 91 países de todo el mundo, proporcionando sus servicios a más de 108 millones de usuarios.**

6. Profundizar en: Verbeke, G. “Las transformaciones de la estructura del sector cooperativo de ahorro y crédito en la Argentina: el caso de las cajas de crédito, 1996-2005” en: Carbonetti, C.; Verbeke, G.; Ozomek, S.; Muñoz, R. *Las finanzas y la economía social: Experiencias argentinas*. UNGS. Buenos Aires, Ed. Altamira (en prensa).

LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS (ACI)

En 1995 se actualizaron los principios originarios al momento histórico actual. La II Asamblea General de la ACI definió que los siguientes principios son distintivos de la identidad cooperativa:

- asociación voluntaria y abierta;
- control democrático de los miembros;
- participación económica de los miembros;
- autonomía e independencia;
- educación, entrenamiento e información;
- cooperación entre cooperativas y
- compromiso con la comunidad

¿QUÉ ES UNA COOPERATIVA?

La Alianza Cooperativa Internacional (ACI) define a las **cooperativas** como asociaciones autónomas y voluntarias de personas que tienen la finalidad de satisfacer necesidades económicas, sociales y culturales a través de una empresa de propiedad común y de gestión democrática⁷. Se rigen por principios a los cuales toda cooperativa debe suscribir.

¿CÓMO OPERA EL COOPERATIVISMO DE AHORRO Y CRÉDITO?

En las cooperativas especializadas en la oferta de servicios financieros, los **socios son propietarios** de la organización y son **mutuamente acreedores y deudores** entre sí. Ellos convierten los depósitos de algunos socios en crédito para otros socios y, según las necesidades de financiamiento de cada socio, las figuras de acreedores y deudores se van alternando a lo largo del tiempo.

Funcionan formalmente de manera democrática. Al contrario de las entidades financieras que son sociedades anónimas (en las que los propietarios con más acciones tienen más peso en la toma de decisiones), en las cooperativas, **cada socio tiene un voto**. De esta forma, hay más posibilidades para que se prioricen los **intereses de todos** los miembros, en lugar de sólo los de aquellos que más acciones tengan y/o más aportes realizan.

El cooperativismo de ahorro y crédito toma como referencia **los principios** de la ACI, aunque distintas entidades representativas los han adaptado a sus propias organizaciones.

EL COOPERATIVISMO DE AHORRO Y CRÉDITO SE ORGANIZA DE DIVERSAS FORMAS

Algunas de esas formas son “cerradas” ya que sólo funcionan con los aportes de sus socios, mientras que **otras sí captan fondos del público en la forma de depósitos** y, por tanto, realizan intermediación financiera. Suelen organizarse en forma de redes de distinto tipo y, a su vez, el status legal que alcanzan y quiénes las regulan, depende de cada país⁸.

En Argentina, por ejemplo, las finanzas cooperativas son denominadas “cooperativismo de crédito” y pueden asumir **cuatro modalidades**:

- **los bancos cooperativos** en Argentina son considerados bancos comerciales como cualquier otro y, por lo tanto, pueden realizar la misma operatoria que éstos. Forman parte del sistema financiero formal, están regulados por la Ley de Entidades Financieras N° 21.526 y son supervisados por la Superintendencia de Entidades Financieras y Bancarias, organismo dependiente del Banco Central de la República Argentina (BCRA). Además, por su particularidad asociativa, se encuentran sujetos a la Ley de Cooperativas N° 20.337 cuya aplicación y fiscalización está a cargo del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES).
- **las cajas cooperativas de crédito** son instituciones financieras no bancarias que forman parte del sistema y

7. Para profundizar, entrar a: www.aciamericas.coop

PRINCIPIOS DE LA UNIÓN INTERNACIONAL RAIFFEISEN

Por ejemplo, los principios de la Unión Internacional Raiffeisen (IRU), son:

- autoayuda;
- estructura y toma de decisiones democrática y participativa (un socio=un voto);
- auto-responsabilidad;
- adhesión voluntaria;
- compromiso organizativo primordial de prestación de servicios a los miembros y a la comunidad;
- membresía abierta;
- principio de identidad;
- principio de regionalidad;
- independencia de las cooperativas con respecto al Estado

Como se ve, comparten el espíritu y son muy similares a los principios de la ACI que rigen para todas las cooperativas en general. Para más detalles sobre la institución, ver: www.iru.de

8. Recomendamos leer el trabajo de Fischer, K. (2005), “Governance, regulación y desempeño de intermediarios financieros mutuales” en: Federico Sabaté, A.; Muñoz, R.; Ozomek, S. (comps.) (2005) *Finanzas y economía social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios*. OSDE-UNGS. Buenos Aires, Editorial Altamira.

UN POCO DE HISTORIA ARGENTINA...

En Argentina las finanzas cooperativas fueron impulsadas a fines del 1800 por las corrientes migratorias europeas que incorporaron a ellas tradiciones mutualistas y cooperativas. Desde aquel momento tuvieron una importante participación en el sistema financiero y fueron protagonistas del desarrollo del país.

En 1976, las entidades cooperativas eran más de la mitad del sistema y luego de la ley de entidades financieras implantada por la última dictadura militar en 1977, comenzaron a sufrir transformaciones (por ejemplo, las cajas cooperativas debieron integrarse compulsivamente y conformar bancos cooperativos para poder seguir funcionando). Actualmente, sólo existen 4 entidades dentro del sistema, de las que se destaca el Banco Cooperativo mientras que el resto tiene una participación marginal y muestra importantes rasgos de desmutualización.

son reguladas por las mismas autoridades de aplicación que los bancos cooperativos. Operan con un capital inferior al de los bancos y tienen algunos límites a su operatoria, los cuales se vieron ampliados hace poco tiempo. En 2004 la Ley 25.782 reformó el art. 4 de la Ley de entidades financieras (sancionada durante la dictadura militar) lo que restituyó a las cajas la facultad de ofrecer los servicios de cuenta corriente y bajar las barreras a la entrada al sistema financiero a actores de pequeña escala. Sin embargo, la reglamentación sigue sufriendo modificaciones dado que resulta muy restrictiva para quienes deseen constituirse bajo esta modalidad (los principales temas de debate son el nivel de capitales mínimos exigidos, la modalidad de integración, el uso del clearing, la exigencia de casa única, entre otros).

- **las cooperativas de crédito** no forman parte del sistema financiero formal y son reguladas por el INAES. Suele decirse que operan “fuera del sistema” bajo la modalidad “cerrada”, al otorgar créditos sólo a sus socios a partir de capital aportado por sus miembros.
- Por último, las **secciones de crédito** son un servicio que ofrecen a sus socios las cooperativas no especializadas; los créditos deben tener como destino únicamente usos relacionados con la actividad de la cooperativa. Por ejemplo, si se trata de una cooperativa de vivienda, los socios sólo podrán tomar prestado fondos que destinen a la adquisición de insumos para la construcción de la vivienda, para su mejora, etc. También son reguladas sólo por el INAES.

LAS TRANSFORMACIONES DEL COOPERATIVISMO DE AHORRO Y CRÉDITO CON EL CORRER DE LOS AÑOS

Según Verbeke, **el desarrollo de las finanzas cooperativas a escala internacional ha experimentado diversas transformaciones** en virtud de la imposición de condiciones institucionales, legales y políticas que tuvieron lugar en la mayor parte de los países, en especial desde la década de 1980, y de las tendencias predominantes a nivel financiero vistas anteriormente. En este movimiento complejo y cambiante dentro del escenario de la globalización, las organizaciones cooperativas se han visto condicionadas, del mismo modo que otras entidades lucrativas, a la adopción de estrategias de adaptación divergentes que se pueden representar como extremos de una misma continuidad:

- en un extremo, se adaptan a las reglas del mercado con un **abandono gradual de las reglas cooperativas** y un elevado riesgo de **desmutualización**
- en el otro extremo, la estrategia de respuesta a las nuevas exigencias de mercado comprende una **revitalización de las reglas cooperativas** como un elemento central de su diferenciación en la nueva dinámica de los mercados.

Es común percibir la tensión entre las que adoptaron la primera estrategia con respecto a las nuevas formas de economía social. Al contrario, las del segundo extremo son más abiertas y buscan aumentar el acceso a los servicios financieros no sólo preocupándose por sus miembros sino también por quienes no tienen acceso a ellos y forman parte de su entorno; trabajan para flexibilizar los criterios mediante los cuales volverse socios; se vinculan con los bancos comunales (que veremos en el siguiente punto) y promueven una relación operativa con ellos e, incluso, que se transformen en alguna de las modalidades de las finanzas cooperativas, entre otras estrategias.

CASO EMBLEMÁTICO

La Caja de Economía Solidaria (Desjardins)

www.cecosol.coop

El Movimiento Desjardins originado en el año 1900, es particularmente emblemático dado que logra mantener su posición de liderazgo en el sistema financiero de Québec, sin desmutualizarse. El movimiento se estructura actualmente en una red federada a partir de dos pisos, donde el primer piso se encuentra constituido aproximadamente por mil cajas cooperativas dentro de las cuales la Caja de Economía Solidaria es una de las más innovadoras.



LUGAR DE ORIGEN: Québec, Canadá

FORMA JURÍDICA: Empresa colectiva propiedad de sus miembros-usuarios (individuos y organizaciones), organizada bajo la forma de una cooperativa

AÑO DE INICIO DE OPERACIONES: 1971

DATOS DE ALCANCE (año 2004): 295 millones de dólares estadounidenses en activos y más de 10 mil miembros (746 son comunitarias o asociativas, 729 son organizaciones sindicales, 503 cooperativas, 203 son organizaciones culturales, 277 empresas del sector privado y más de 7 mil miembros particulares).

GÉNESIS	POBLACIÓN OBJETIVO	SERVICIOS QUE OFRECE	PAPEL DE LOS USUARIOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS	INSERCIÓN EN COLECTIVOS MÁS AMPLIOS	VINCULACIÓN CON EL ESTADO
Historia plural, anclada en la acción sindical de la Confederación de los Sindicatos Nacionales (CSN). En 1971 se crea la "Caja de Economía de los Trabajadores Reunidos de Québec" por iniciativa de la CSN, con el objetivo de contrarrestar la tendencia de sobreendeudamiento de los trabajadores asalariados. Comenzó así a ofrecer servicios bancarios a sus miembros; priorizar su educación económica y contribuir al desarrollo de organizaciones colectivas. A mediados de los '80 adquiere la denominación "Caja de Economía de las Trabajadoras y Trabajadores de Québec". En el 2000 se fusiona con la Caja de Montreal y en 2002 con la Caja de Economía de Lanaudière, aumentando en ambas ocasiones sus dimensiones, sin afectar sus características. En 2004 adoptó su nueva denominación.	Empresas de la economía social y solidaria. En 2004 su cartera de préstamos se destinaba en un 27% a particulares y el 73% restante a organizaciones colectivas, siendo consideradas estratégicas las: • comunitarias • sindicales • cooperativas • culturales	Todo tipo de servicios, con especial atención a los servicios no-financieros: • acompañamiento • consultoría, • difusión y • fomento de interrelaciones entre su red de asociados y clientes, para favorecer el desarrollo socioeconómico y comunitario. Muy innovador es el <i>Fondo de Apoyo de las Trabajadoras y Trabajadores de Québec inc.</i> : préstamos para afiliados del sindicato durante conflictos laborales (los intereses son asumidos por el Fondo mientras dura el conflicto).	Son miembros, propietarios y toman las decisiones de la organización, no sólo a nivel formal sino diariamente. La Asamblea General representa equitativamente los sectores comunitario, sindical, cooperativo y cultural.	Más cualitativos que cuantitativos. Análisis global e integrado en torno a cinco preguntas: 1. ¿Se inserta en una oferta de servicio? 2. ¿Es o puede volverse viable? 3. ¿Quién es el portador? 4. ¿Con qué apoyos puede contar? 5. ¿Qué tipo de acompañamiento necesita? Enfoque que plantea mayores exigencias de tiempo, información y experiencia en la economía social, con una mirada que atiende al proyecto, a sus miembros, a la inserción social y comunitaria y al entorno todo, con un fuerte involucramiento de los consejeros en cada situación (rechazan proyectos económicamente viables por no respetar la misión de la Caja).	La Caja se encuentra inserta en dos colectivos: • Forma parte de la estructura federativa del Movimiento Desjardins que es una red financiera cooperativa de Cajas Populares, organizada en dos niveles: las cajas locales y autónomas y una federación provincial (aplican el principio de subsidiaridad). • Se inscribe en la acción sindical de una de las dos mayores centrales sindicales quebequenses: la Confederación de Sindicatos Nacionales (CSN).	Mantener su misión inicial y ofrecer un servicio a medida de cada usuario, obliga que la Caja ofrezca servicios tanto "del mercado" como instrumentos de garantías y subsidios del Estado, con el que, por tanto, mantiene una estrecha vinculación, sin perder autonomía.

Esta información la obtuvimos principalmente del artículo de Legrand y Vecina (2003) "Un modelo de banco solidario quebequense", publicado en la revista Venezolana de Economía Social, disponible en: www.saber.ula.ve de donde pueden extraer más información sobre el caso y la página de la Caja.

9. Para ampliar: Muñoz, R. "Alcance de las microfinanzas para el desarrollo local. Microcrédito en el Conurbano Bonaerense: el Banco Social Moreno y Horizonte"; y Ozomek, S. "Intervenciones del Estado en el campo de las Microfinanzas. Los casos de FOMICRO y REDES"; ambas en: Carbonetti, C.; Verbeke, G.; Ozomek, S.; Muñoz, R. *Las finanzas y la economía social: Experiencias argentinas*. UNGS. Buenos Aires, Ed. Altamira (en prensa).

2. Las microfinanzas⁹ ("grupos solidarios", banca comunal, individuales)

Las microfinanzas son **servicios financieros dirigidos a individuos con un bajo nivel de ingresos** que realizan actividades socioeconómicas en pequeña escala.

Los **servicios financieros** son variados y los nombres que reciben suelen ser los mismos que los de las finanzas convencionales **anteponiendo el prefijo "micro": microcréditos**, facilidades para depositar llamadas **microahorros, microseguros, envío o recepción de remesas**, etc. Si bien el microcrédito es el más conocido, el resto de los servicios financieros también son muy utilizados.

Distinto de las finanzas cooperativas, donde todas las instituciones que las realizan adhieren a principios comunes, en el caso de las **microfinanzas existen distintos tipos de arreglos institucionales**, con objetivos que muchas

veces son contrapuestos: **desde grandes bancos del sistema financiero hasta organizaciones comunitarias**. La **característica que tienen en común es que se basan en relaciones de proximidad**: las operaciones en el territorio se realizan entre gente que se conoce o que vive en la misma comunidad con la que comparten una historia, una identidad, los códigos y las prácticas locales.

LAS RELACIONES DE PROXIMIDAD Y LOS "AGENTES DE CAMPO"

Si, por ejemplo, un banco comercial decide ofrecer servicios microfinancieros, no lo va a hacer desde su centro operativo sino que va a buscar relacionarse con instituciones barriales, aprovechando su infraestructura y, también, sus contactos, entre los que va a contratar a los "agentes de campo" (asesores de crédito, promotores de microcrédito o expresiones similares suelen ser vecinos de la zona con buena reputación y algún conocimiento o experiencia en el manejo de números y dinero) para que salgan a buscar la clientela y empezar a trabajar, constituyéndose en "la cara del banco" en el territorio.

Operan fundamentalmente en **Asia y Latinoamérica**, a partir de tres países pioneros: **Bolivia, Bangladesh e Indonesia**. Más tarde comenzaron en África y últimamente existen algunas experiencias en el Norte.

Existen muy pocas estimaciones sobre el volumen de la actividad a escala mundial y es sabido que su crecimiento es vertiginoso. Un estudio del Banco Mundial de **1995** arroja que existían **mil instituciones de microfinanzas (IMF)**. Otro estudio realizado en **1999** por el Instituto Internacional de Investigación de Política Alimentaria (IPFRI) identificó cerca de **1.500 IMF**, **muy concentradas geográficamente** (la mitad de las IMF: en Indonesia). Según éste, los servicios de **microcrédito alcanzaban a 23 millones de personas** y los ahorristas (voluntarios y forzosos) eran aproximadamente **44 millones**. Por su parte, **para la Campaña de la Cumbre del microcrédito en 2004** había **286 IMF y 55 millones de clientes**.

¿CÓMO OPERAN LAS MICROFINANZAS?

Las **microfinanzas comienzan a surgir** masivamente en la década de los '70, identificándose **como una propuesta alternativa y superadora de las políticas de "crédito subsidiado"** implementadas a partir de los '50 (plena agenda des-

arrollista) por los **Estados nacionales de los "países en desarrollo"**. Para el movimiento microfinanciero, esas políticas tenían y, siguen teniendo allí donde se siguen realizando, graves falencias entre las que se destaca que **muy pocos créditos son devueltos**.

¿MICROCRÉDITO = CRÉDITOS PEQUEÑOS?

La oferta de un crédito de bajo monto, no significa que se esté ofreciendo microcrédito.

Tener en cuenta entonces que hablar de "microcrédito" no remite sólo a "créditos pequeños" sino a la aplicación de una batería de procedimientos y modalidades financieras específicas (tecnologías crediticias).

Por ejemplo, los esquemas de devolución de créditos en cuotas semanales, típicas de los microcréditos, **pueden inducir a realizar sólo actividades de corto plazo**. Así, el microcrédito estaría afectando al tipo de actividad productiva que se realiza, lo cual es menos frecuente en "créditos pequeños" que no apliquen las tecnologías crediticias propias de las microfinanzas.

Es por esto que **las microfinanzas desarrollan una serie de innovaciones para poder lograr que efectivamente se devuelvan los créditos otorgados, aún cuando los deudores no tengan garantías reales**. Para ello, prestan atención a **sistemas de garantías alternativas** y aplican varias **innovaciones como**:

- sistemas de **garantías cruzadas entre miembros de un grupo** que se hacen mutuamente responsables por las obligaciones contraídas por el conjunto ("grupos solidarios").
- **progresividad de los préstamos** a lo largo del tiempo, iniciando con créditos de muy bajo monto que van en aumento a lo largo de ciclos repetidos.
- **planes de pago basados en períodos breves**.

- **ahorros forzosos** que se descuentan de los montos de créditos solicitados y funcionan como **sustitutos de garantías** (y por los cuales, generalmente, **los usuarios no obtienen rendimiento alguno**).

Todos estos mecanismos hacen que las microfinanzas puedan **mostrar tasas de devolución generalmente cercanas al 100%**, convirtiéndose en uno de los principales indicadores que utilizan para mostrar que es posible prestar a quienes no tienen garantía real y, de todas formas, obtener la devolución de los créditos.

En el corazón de la operatoria de las microfinanzas se encuentran las tecnologías crediticias que utilizan y que abarcan a estos mecanismos. Así, las microfinanzas funcionan **aplicando tres tipos de tecnologías crediticias** y, muchas veces, lo hacen de forma combinada. Dos de ellas son de carácter grupal: los llamados **“grupos solidarios”** y la **“banca comunal”**, mientras que la restante es de carácter individual denominada **“tecnología individual no-conventional”**. Veamos cada una de ellas.

1. GRUPO SOLIDARIO: es una tecnología que se basa en prestar a postulantes individuales que deben formar un grupo para recibir un préstamo y cada uno debe hacerse mutuamente responsable por el pago en tiempo y forma de los créditos de todos los miembros del “grupo solidario”.

Existen dos enfoques a través de los cuales se utiliza esta tecnología, surgidos de forma paralela en los '70:

- El enfoque **ACCION International**, desarrollado en Latinoamérica, se encuentra muy difundido ya que promueve la **adaptación de su metodología** al contexto local.
- El enfoque **Grameen**, fundado por el economista Muhammad Yunus, prevalece en Asia aunque ha sido replicado en diversos lugares del mundo. Al contrario de ACCION, el Grameen Trust da soporte sólo a quienes **replican** durante dos años exactamente el modelo tal y como se implementó en Bangladesh, debido a la creencia de que el modelo es exitoso por todos sus elementos y que si alguno de ellos es cambiado, podría fallar. Luego de ese período, las réplicas pueden introducir cambios si lo consideran oportuno.

2. “BANCA COMUNAL” fue una tecnología creada en los '80 y de la que también existen dos modalidades diferentes aunque la primera es la más conocida:

- El enfoque de la **Fundación para la Asistencia Comunitaria internacional (FINCA)**, diseñado en Bolivia por John Hatch y sus socios Rupert Scofield y Aquiles Lanao, en base al que comenzaron a expandirse los bancos comunales en América Latina y otras regiones del mundo.
- El enfoque del **Centro Internacional de Desarrollo e Investigación (CIDR)**, ideado a partir de la intervención de este grupo asociativo, con base en Francia y operación principalmente en África. Difieren de la tecnología de FINCA por el hecho de que atienden a la comunidad como un todo y no sólo a un grupo de 30-50 personas.



3. La TECNOLOGÍA INDIVIDUAL NO CONVENCIONAL se denomina de esa forma debido a que se basa en la adaptación a la situación económica y social del potencial prestatario, con lo que se diferencia de la bancaria basada en documentación de los prestatarios y en activos como garantías.

¿QUÉ ES UNA “TECNOLOGÍA CREDITICIA”?

Según la definición de Schmidt y Zeitinger (1994), la tecnología crediticia hace referencia a todas las actividades llevadas a cabo por parte de un prestamista en lo que hace a los mecanismos de selección de los prestatarios, tamaño de los préstamos, plazos, garantías, monitoreo, administración y recupero.

El cuadro a continuación presentan las tres tecnologías y sus modalidades más frecuentes, en base al Manual de microfinanzas del Banco Mundial elaborado por Ledgerwood (1998). El cuadro tiene en cuenta: la “clientela adecuada” (terminología del manual que marca una perspectiva predominantemente mercantil), la metodología que utilizan y los servicios financieros y no-financieros que contemplan:

TECNOLOGÍA	GRUPOS SOLIDARIOS	
ENFOQUE	ACCION INTERNATIONAL	GRAMEEN
“CLIENTELA ADECUADA”	Población urbana, tanto hombres como mujeres del sector informal, con ingresos pequeños a medianos y que vendan en el mercado.	Casi exclusivamente mujeres de bajos ingresos de áreas rurales o urbanas densamente pobladas, sin tierra y que necesitan financiar actividades para generar ingresos. Junto con las solicitudes de crédito, realizan evaluaciones para asegurar el alcance dentro de “las más pobres”.
METODOLOGÍA	Oferta de préstamos a individuos que forman grupos de 4 a 7 miembros que deben realizar una garantía cruzada entre los préstamos de c/u, garantizando el repago de forma colectiva. Acceden a préstamos subsiguientes dependiendo del repago en tiempo y forma de todos los miembros del grupo. Devoluciones semanales en la oficina del programa. Los oficiales de crédito atienden entre 200-400 prestatarios, con visitas ocasionales a los prestatarios, ellos son quienes realizan la evaluación de los créditos, en base a análisis económicos rudimentarios de c/solicitud. C/grupo solidario debe proclamar un líder de grupo, quien recibe el dinero de todos en la sucursal y debe distribuirlo entre los miembros del grupo.	Conformación de grupos de 5 mujeres no relacionadas entre sí, que son incorporadas al centro comunal (que reúne hasta 8 grupos). Por un plazo de 4 a 8 semanas, deben asistir obligatoriamente a reuniones semanales, donde se entregan los préstamos, se hacen las contribuciones y los cursos de autoestima y disciplinamiento. Los préstamos son otorgados a individuos por parte del oficial de crédito en la reunión semanal (suelen tener entre 200-300 clientes) a partir de los siguientes pasos: sólo 2 miembros reciben el 1° préstamo; luego de un período de buen cumplimiento de los pagos, 2 más lo reciben y el 5° miembro recibe luego de haber transcurrido otro período de pago. La garantía de los préstamos es el fondo grupal constituido a través de los aportes de c/miembro, c/u es responsable del repago de los otros miembros. Si alguno no efectúa el repago a tiempo, el grupo no tendrá la posibilidad de acceder a nuevos préstamos. La evaluación de los préstamos es realizada por los miembros de los grupos y los líderes del Centro. El staff de la sucursal verifica la información y realiza visitas periódicas a los clientes.
SERVICIOS OFRECIDOS	Pequeños préstamos de corto plazo, con montos iniciales de U\$S 100-200, sin límite máximo y que aumentan gradualmente. Las tasas de interés son altas y se cobran todos los servicios y gastos. Casi no ofrecen servicios de ahorro voluntario, solo ahorros forzosos que funcionan de garantía, deducidos del préstamo en el momento del otorgamiento. Ofrecen mínima asistencia técnica.	El servicio principal son créditos de 6 meses a un año con una tasa de interés nominal anual del 20%, pagos mensuales, montos de U\$S 100-300 y ahorros obligatorios. Contempla un mínimo de asistencia técnica.

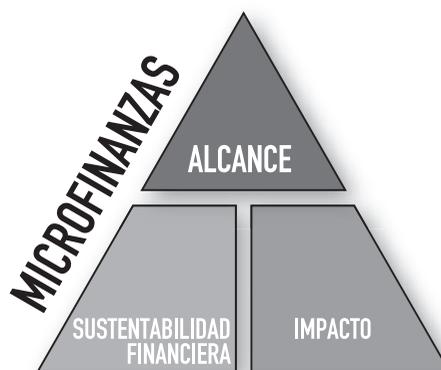
BANCOS COMUNALES (BC)		TECNOLOGÍA INDIVIDUAL
FINCA	CIDR	
Usualmente es población de áreas rurales o poblaciones dispersas aunque suficientemente cohesionadas, con ingresos muy bajos aunque con capacidad de ahorro. Si bien el modelo es adecuado para hombres y grupos mixtos, la gran mayoría son mujeres.	Población de áreas rurales, tanto mujeres como hombres con ingresos medios y bajos y capacidad de ahorro.	Pymes urbanas del sector informal y pequeños productores rurales que necesiten financiamiento para capital circulante o activos fijos.
<p>El BC se establecen con aprox. 30-50 miembros, es propiedad de sus miembros (aunque no se registre formalmente) y ellos lo gestionan, a través de un comité que recibe capacitación de una agencia promotora. El banco es financiado con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • préstamos de la agencia: CUENTA EXTERNA la agencia presta al banco un fondo semilla en ciclos fijos de 10-12 meses c/u, por un monto igual a la suma de las solicitudes individuales. Los miembros firman una garantía colectiva y, luego, se otorgan los préstamos individuales • la movilización de recursos de los miembros: CUENTA INTERNA, compuesta por estos ahorros, intereses, multas cobradas a los miembros, ganancias de otras actividades y pagos parciales a la cuenta externa. Cuando los miembros pagan su 1° préstamo en tiempo y forma, pueden obtener un 2° préstamo según los ahorros que hayan acumulado durante el 1° período. A partir de las sugerencias de la agencia, los miembros del BC fijan los plazos y regulaciones para las inversiones de la cuenta interna, mientras que la cuenta externa actúa como catalizador para estimular el desarrollo de la cuenta interna y de los ahorros personales. El método contempla reuniones semanales o mensuales en las que se recolectan los depósitos, se pagan los préstamos, se atienden los temas administrativos y se hacen capacitaciones. 	<p>La agencia promotora identifica comunidades con cohesión social fuerte y deseos de organizar un banco comunal. Los asociados determinan la organización y las reglas de su banco, eligen la forma de gestionarlo y forman un comité con dos o tres líderes. Movilizan ahorros y dan préstamos de corto plazo con base individual. La agencia promotora no provee líneas de crédito, el banco se basa en la movilización de ahorros de la comunidad. Luego de 1 a 2 años de operación, el banco comunal logra construir una red informal o asociación en la cual se discuten temas relevantes para la comunidad y se resuelven dificultades. La asociación actúa como un intermediario y negocia líneas de crédito con los bancos locales, lo que crea un vínculo con el sector financiero formal. Debido a que la gestión es altamente descentralizada, el servicio central se limita a controles internos y auditoría, capacitación y representación.</p>	<p>Basado en un contacto cercano y frecuente entre prestamistas y prestatarios. Utiliza la figura del oficial de crédito de la comunidad debido a que tienen ventajas de información para determinar la condición de "sujeto de crédito" de los solicitantes, los cuales evalúan el potencial del postulante y los flujos de fondos tanto del negocio como de los hogares. Los oficiales de crédito trabajan con una pequeña cantidad de clientes, 60-140, con los que desarrollan relaciones cercanas mientras realizan un seguimiento. La solicitud de crédito es acompañada por análisis financieros y proyecciones muy detalladas y la documentación es firmada. Las condiciones se negocian en c/caso. Los pagos se hacen regularmente en la sucursal del prestamista.</p>
Préstamos con interés del 1-3% mensual, con montos pequeños (U\$S 50), a ser devueltos semanalmente, en plazos cortos (de 4-6 meses). Los ahorros de los miembros permanecen en el BC y no se paga interés por ellos. Los miembros reciben una parte de las ganancias del BC que provienen de nuevos préstamos u otras actividades. Abarca asistencia y capacitación sistemática, brindada por la agencia.	<p>Ahorros, cuentas corrientes, depósitos a plazo, préstamos de corto plazo individuales. No hay vínculo directo entre los montos y la capacidad de ahorro. Intereses fijados por c/comunidad.</p> <p>Todos los miembros de los BC reciben capacitación externa y algunos también proveen asistencia técnica, paga por los BC.</p>	El servicio financiero más proveído a partir de esta tecnología son préstamos entre U\$S 100 y 3.000, de 6 meses a 5 años. En caso de que el prestatario disponga de garantías reales, se las utiliza aunque de forma más flexible que la tecnología convencional. No se utiliza el mecanismo de ahorros forzosos. La oferta de ahorros voluntarios es menos frecuente. Se provee capacitación sólo ocasionalmente, a través de los oficiales de crédito la cual suele ser pagada por los prestatarios.

ACTORES Y ENFOQUES DE LAS MICROFINANZAS

Acabamos de ver que existen diversas tecnologías para ofrecer microfinanzas. También existen **diferentes enfoques dentro de las microfinanzas**, aunque utilicen las mismas tecnologías crediticias.

Dentro de lo que suele llamarse “movimiento microfinanciero” existen **dos enfoques predominantes**¹⁰: uno es alternativamente denominado “minimalista”, “institucionalista” o, a veces, “de la autosuficiencia financiera” y, el otro, “welfarista”, “integral” o “del alivio de la pobreza”. Las diferencias principales son: qué aspecto priorizan del denominado “triángulo de las microfinanzas” (sustentabilidad financiera, alcance, impacto)¹¹.

Estos enfoques suelen debatir sobre el momento en el que, según el grado de desarrollo de las microfinanzas, efectivamente se da que avanzar sobre el aspecto de la sustentabilidad financiera de las instituciones de microfinanzas (IMF) afecta el alcance e impacto que ellas tienen (este tipo de análisis en economía se le suele decir “trade off” o relación de intercambio). Para el primer enfoque, la sustentabilidad financiera y el alcance son “dos caras de una misma moneda” mientras que, para el segundo, si se pone el énfasis en la sustentabilidad financiera se afecta el impacto porque se deja de atender a “los más pobres” ya que, hacerlo, implica altos costos que afectan a la sustentabilidad financiera.



El primer enfoque, representado por actores como el CGAP, USAID, ACCION Internacional, la Universidad del Estado de Ohio, entre otros, sostiene que la población objetivo de las microfinanzas son “los menos pobres de los pobres”, preconiza la especialización financiera con todo tipo de servicios financieros y enfatiza la sustentabilidad financiera de la oferta y el alcance está dado por la escala (dando por supuesto el impacto a partir del aumento de acceso a los servicios microfinancieros). Por su parte, **el segundo enfoque**, representado generalmente por la Cumbre de microcrédito y Yunus, prioriza el impacto en “los más pobres”, relegando la sustentabilidad financiera de la oferta y aludiendo más a menudo al alivio de la pobreza y la oferta de microcrédito junto con otros servicios no-financieros (en particular, cursos cortos de entrenamiento empresarial y cuestiones sanitarias básicas). En el cuadro, resumimos los temas de debate y qué sostiene cada enfoque:

ENFOQUE	MINIMALISTA	DEL ALIVIO DE LA POBREZA
Aspecto del triángulo que priorizan	Alcance, sustentabilidad financiera	Alcance en “los más pobres”, impacto.
Definición de sustentabilidad financiera	Los primeros tiempos: Ingresos menos costos operativos y financieros de las IMF=0. Luego: maximización de las ganancias.	Se concentran en los costos operativos y admiten el uso permanente de subsidios y donaciones en la ecuación “ingresos - costos de las IMF”.
Definición de alcance	Cantidad de pobres que tienen acceso a los servicios microfinancieros.	Cantidad de “los más pobres de los pobres” que tienen acceso a los servicios microfinancieros.
Definición de impacto	Impacto = alcance en “los pobres”.	No hay una única definición. Puede ser: • impacto = alcance en “los más pobres” • impacto = análisis de los efectos en la “calidad de vida” de los usuarios y sus familias (generalmente a través de: nivel de ingreso; nivel de consumo; “acumulación de activos de las familias”; educación y salud “básicas”). <i>Continúa en pág. siguiente.</i>

10. A veces también se identifica un tercer enfoque llamado del “empoderamiento de la mujer”.

11. Sobre el “triángulo de las microfinanzas” hay mucho escrito. Recomendamos ver el material de Zeller y Meyer en la página del IFPRI: www.ifpri.org

ENFOQUE	MINIMALISTA	DEL ALIVIO DE LA POBREZA
Principales servicios ofrecidos	Todos los servicios microfinancieros y ningún (o un mínimo) de servicios no-financieros. Idea de que el acceso a los servicios microfinancieros generará <i>automáticamente</i> mejoras en los usuarios.	Microcrédito y servicios no-financieros (especialmente: cursos de capacitación cortos). Idea de que el “microcrédito con educación” generará <i>automáticamente</i> mejoras en los usuarios.
Características deseables de las instituciones que ofrecen microfinanzas	<ul style="list-style-type: none"> • especializadas en lo financiero • con fines de lucro • que puedan permanecer funcionando a lo largo del tiempo a raíz de que son rentables. 	<ul style="list-style-type: none"> • ofrecer microcrédito y entrenamiento comercial de los usuarios • sin fines de lucro • que puedan permanecer funcionando a lo largo del tiempo, generando ingresos propios y recibiendo subsidios y donaciones.
Modelo de desarrollo	Crecimiento económico, con el mercado en papel protagónico (motor del crecimiento).	Alivio de la pobreza con intervención del Estado y actuaciones “al margen”, a nivel micro y generalmente sobre las consecuencias más que las causas de la pobreza.
Casos más reconocidos	BancoSol (Bolivia) Banco Rakyat (Indonesia)	Banco Grameen FINCA Freedom from Hunger
Principales eventos y actores referentes	<ul style="list-style-type: none"> • “Grupo consultivo para asistir a los pobres” (CGAP) del Banco Mundial • USAID • ACCION International • González Vega, M. Robinson, Rhyne, Otero... 	<ul style="list-style-type: none"> • Cumbre del Microcrédito • Yunus, Hatch, Dunford, Morduch, Woller...

Para la economía social, la polarización entre los dos enfoques predominantes puede resultar simplista porque, en definitiva, tienen características sustantivas comunes:

- para ninguno de los dos enfoques está en juego “el todo”. Las microfinanzas son un instrumento focalizado en “los pobres”, sin plantearse intervenciones en las estructuras socioeconómicas que reproducen la pobreza.
- aunque con distintas soluciones, ambos plantean la sustentabilidad en los mismos términos: una ecuación financiera de los ingresos menos los costos de las instituciones oferentes. Este concepto no toma en cuenta al sistema microfinanciero, en todo caso que sea esa misma ecuación pero tomando en cuenta a la oferta (IMF) junto con los usuarios.
- concentrados en los problemas de “acceso” a los servicios financieros, dejan de lado las “condiciones de acceso” y muchas veces no se problematiza que se están institucionalizando condiciones de acceso netamente desfavorables para quienes antes no tenían acceso alguno.
- si la única herramienta financiera de promoción que se utiliza son las microfinanzas, entonces no se tiene en cuenta o se subestima la salida colectiva a los problemas del mundo del trabajo y, como dice Dias Coelho (2004), se miniaturiza a la economía popular.

¿QUÉ SE SABE A NIVEL CIENTÍFICO SOBRE EL IMPACTO SOCIAL DE LAS MICROFINANZAS?

David Hulme (2000), experto en metodologías de evaluación del impacto de las microfinanzas, sostiene que a pesar de que las microfinanzas han despertado una gran expectativa como herramienta de alivio de la pobreza, el conocimiento sobre los logros de estas iniciativas es sólo parcial y conflictivo y encuentra tres posiciones distintas:

- **en un extremo:** hay estudios que sostienen que las microfinanzas tienen **impactos muy positivos**.
- **en el otro extremo:** existen estudios que señalan que los **impactos son negativos**.
- **en el medio:** hay trabajos que identifican **impactos positivos aunque** descubren que, al contrario de lo que generalmente se cree, **las microfinanzas no llegan a “los más pobres”**.

Científicamente se sabe muy poco sobre el impacto de las microfinanzas y, además, es contradictorio. Se cree que si los usuarios participaran más a menudo en las evaluaciones de impacto que se realizan, se podría avanzar sobre pasos más firmes.

Otra autora, Naila Kabeer (2001), identifica las mismas posiciones y avanza al afirmar que ellas se deben a **distintos supuestos en las relaciones de poder** que existen en la sociedad y al interior de las unidades domésticas. Como posible solución, **la autora propone que las evaluaciones de impacto sean participativas** y que sean **los mismos usuarios** quienes se (auto)evalúen y que, **junto con los analistas,**

de forma colectiva, se construyan nociones acerca de los resultados obtenidos (tanto a nivel objetivo/material como subjetivo).

Por otro lado, el foco de las evaluaciones de impacto está puesto en cuáles son los efectos generados **a nivel micro:** en los **usuarios** y, a veces, en los **usuarios y su familia. Son excepcionales los estudios a nivel barrial, local o regional.** Uno de los pocos estudios que toma en cuenta tanto los efectos a nivel micro como en lo comunitario, es un estudio realizado en el Banco Mundial por Khandker, Samad y Khan (1998).

Ellos **evaluaron el impacto de los programas de microcrédito**

de mayor escala en Bangladesh (el Banco Grameen, el Comité para el Progreso Rural –BRAC– y la Junta por el Desarrollo Rural de Bangladesh –BRDB). El trabajo concluyó que:

Casi el único estudio de impacto de las microfinanzas a nivel micro y comunitario al mismo tiempo, muestra que ellas son útiles para el primer nivel mientras que no necesariamente para el segundo. Además, plantea que las microfinanzas promueven que trabajadores asalariados se conviertan en autoempleados lo cual, a nivel local, genera posibles pérdidas de derechos y fuentes de recursos históricas y genuinas, además del aumento de la vulnerabilidad socioeconómica.

¿Y QUÉ ES LO QUE SE SABE DE LA SUPUESTA (AUTO)SUSTENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMF)?

Morduch (2000) plantea que existe una gran desconexión entre el discurso de “las mejores prácticas” (promovidas, por ejemplo, por el Banco Mundial a través del CGAP), y lo que la realidad muestra; desconexión que él denomina “el cisma de las microfinanzas”.

El autor realiza un trabajo que aporta muchos elementos que prueban dicha desconexión y, entre ellos, realiza un comentario sobre **una encuesta** del año 1999 realizada entre donantes de programas microfinancieros del tipo de los que llevan a cabo las ONG (es decir, la encuesta no incluye a bancos comerciales ni a cooperativas de ahorro y crédito con lo cual, el número está sesgado para abajo pero resulta útil de todas formas para dar una idea aproximada del universo de las microfinancieras que son ONG).

Dicha encuesta arrojó que **sólo el 1% de los programas microfinancieros existentes en ese momento eran (auto)sustentables y que no más del 5% llegaría a serlo alguna vez.**

El autor agrega que, aún cuando la experiencia muestra que el número correcto es aproximadamente entre un 10% y un 25%, sigue existiendo una importante desconexión entre lo que sucede realmente y lo que los discursos de las “mejores prácticas” buscan instalar.

Morduch, J. (2000). “El cisma de las microfinanzas”. *World Development* Vol. 28, N° 4.

- los programas tuvieron **efectos positivos a nivel micro y efectos que no eran significativos a nivel comunitario** ya que el ingreso aumentó a partir de la intervención de los programas en algunas de las comunidades pero en otras no
- las **disparidades en el nivel de ingreso y consumo entre comunidades se mantuvieron constantes** luego de la ejecución de los programas microfinancieros
- los programas microfinancieros impulsaron un importante proceso de **sustitución de formas de trabajo asalariado por formas de autoempleo** y, por tanto, no hubo aumento de los recursos locales

Los autores sostuvieron que para lograr un aumento generalizado de demanda de trabajo (en lugar de sustituciones entre distintas formas de trabajo), es necesario **aumentar la productividad y los salarios con bases sustentables lo cual requiere transformaciones estructurales en la economía rural y que los programas microfinancieros por se no pueden resolver.**

Tanto auge de las microfinanzas por un lado y tan poco conocimiento sobre sus efectos por otro, nos llevan a adherir a la expresión de Simanowitz (2003) sobre la **necesidad de institucionalizar las evaluaciones de impacto de las microfinanzas.**

¿MICROFINANZAS = MICROCRÉDITO = BANCA SOCIAL?

El término “banca social” es utilizado en Argentina generalmente para hacer referencia a instituciones, organizaciones, proyectos o programas que ofrecen microcrédito, independientemente de la tecnología crediticia a través de la cual dicha oferta se realiza (vale aclarar explícitamente: el término no hace referencia a la tecnología de la “banca comunal”) y sin que haya intermediación financiera alguna (función para la cual los bancos fueron creados).

Por otro lado, muchas veces “microcrédito” y “microfinanzas” son utilizados como sinónimos. Pero, con la definición de microfinanzas que presentamos, es claro que asimilar las microfinanzas al microcrédito es un reduccionismo muy grande.

Lo primero (banca social = microcrédito) es una cuestión nacional, particularmente de la Ciudad de Buenos Aires y de la Provincia de Buenos Aires (es probable que haya incidido un programa público provincial que lleva el nombre de “banca social” y que otorga subsidios a instituciones sin fines de lucro para que los destinen a la oferta de microcrédito). **Lo segundo (microcrédito = microfinanzas)**, por su parte, es internacional y muy frecuente dentro de los promotores del enfoque de “alivio de la pobreza”.

Vale la pena recordar sobre este tema que Robert Vogel (1984), uno de los intelectuales del otro enfoque predominante, el minimalista, bautizó la movilización de ahorros como “la mitad olvidada de las finanzas rurales” (lo cual también es extensible a las microfinanzas). Tanto las políticas públicas de “crédito subsidiado” como muchas instituciones sin fines de lucro, se concentran en el microcrédito y dejan de lado al resto de los servicios financieros.

Muchas instituciones **no es que quieran dedicarse al crédito y “se hayan olvidado” de la otra pata de la intermediación financiera, los depósitos. Sucede que no pueden** captar depósitos, principalmente por cuestiones normativas que lo impiden y por falta de capacidad técnica. **Sin embargo, es necesario que la captación de formas de ahorro popular se instale en las agendas de quienes ofrecen crédito y/o microcrédito como una herramienta para la promoción de la economía social.** Los esfuerzos en esta dirección resultan justificables al menos por los siguientes motivos:

- el posible aumento de bienestar de los usuarios que podrán disponer de esos servicios
- el desarrollo de un circuito más endógeno que permita mejores condiciones de funcionamiento de la oferta al estar menos sujeta a condicionamientos de donantes y del Estado como financiadores
- la posibilidad de una verdadera y genuina intermediación financiera a nivel local, que permita canalizar los excedentes de vecinos y empresas locales hacia créditos para quienes inviertan a nivel comunitario, en particular, a los actores de la economía social.

De esta forma, se amplía la mirada al pensar y actuar *en función de los intereses de todos desde lo local, separándose tanto de la estrecha mirada “del alivio de la pobreza” que actúa más bien en los márgenes, como del enfoque minimalista y netamente comercial.*

CASO EMBLEMÁTICO

El Banco Solidario S.A. (BancoSol) www.bancosol.com.bo



Dentro de las microfinanzas, el Banco Solidario S.A. representa un hito dado que materializa el proyecto que el BID denomina “Las microfinanzas: de la aldea a Wall Street”. Sin embargo, debe recordarse que esta experiencia no es la única considerada particularmente emblemática y que representa al enfoque más comercial dentro de las microfinanzas.

LUGAR DE ORIGEN: Bolivia

FORMA JURÍDICA: Es un banco privado especializado en microfinanzas que se organiza bajo la forma de sociedad anónima

AÑO DE INICIO DE OPERACIONES: 1992

DATOS DE ALCANCE (AÑO 2004): una cartera de 110 millones de dólares estadounidenses y 71.609 clientes.

GÉNESIS	POBLACIÓN OBJETIVO	SERVICIOS QUE OFRECE	PAPEL DE LOS USUARIOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS	INSERCIÓN EN COLECTIVOS MÁS AMPLIOS	VINCULACIÓN CON EL ESTADO
Originalmente fue una ONG crediticia denominada Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM), transformada en microbanco en 1992. Poco tiempo después comenzó a vender certificados de depósito en Wall Street. Desde sus inicios, contó con el apoyo de ACCION International, autora de una de las metodologías de “grupos solidarios” y pionera en promover vínculos entre las microfinanzas y el mercado financiero internacional. En su página web (www.accion.org) ésta organización afirma que con esa operación en Wall Street “por primera vez, las grandes instituciones financieras del mundo invirtieron en las microempresas, ya no por caridad sino porque era un buen negocio”.	Microempresarios del sector informal. La categoría que se suele usar dentro del movimiento microfinanciero es la de “los más ricos de los pobres”, haciendo referencia a que los clientes del BancoSol se encuentran alejados de la línea de pobreza.	Especializado en servicios financieros, principalmente créditos, ahorros, remesas y microseguros. Generalmente los intereses cobrados sobre los créditos superan el 50% anual.	Los usuarios son tratados como clientes, con todo lo que ello implica. NO participan en las decisiones ni gestiones del banco, salvo en lo que respecta para mejorar las ganancias del banco como, por ejemplo, a través de encuestas de “satisfacción del cliente”.	La evaluación se basa exclusivamente en el análisis de la capacidad de endeudamiento de los potenciales prestatarios, teniendo en cuenta los flujos de egresos e ingresos de la “microempresa” como de la unidad doméstica que la constituye. Esta evaluación también da por resultado cuál debe ser la duración y la frecuencia de reembolso del crédito. Los asesores de crédito que, en general, son los principales responsables de realizar la evaluación, viven en los mismos barrios que los evaluados y, donde es posible, el Banco contrata personal con experiencia en entidades financieras.	Forma parte de la red ACCION International y de otras redes de Instituciones de Microfinanzas.	Aunque sus directivos afirman la total independencia del Estado, el BancoSol dependió de éste para que se cambiara la regulación financiera y pudiera transformarse en microbanco al institucionalizarse las microfinanzas en Bolivia como parte del sistema financiero formal. A su vez, uno de sus fundadores y principales accionistas del banco es el ex Presidente Boliviano Gonzalo Sánchez de Lozada quien creó el Programa de Apoyo al Microcrédito y Financiamiento Rural (PAM) para apoyar financiera e institucionalmente a las ONG microfinancieras.

La mayor parte de esta información la obtuvimos de la página del banco y la vinculación con el Estado de: www.gdrc.org, www.fitchratings.com.bo y www.sbef.gov.bo.

3. Las finanzas éticas

¿QUÉ SON LAS FINANZAS ÉTICAS?

Según Messina y Cimini (2005), las finanzas éticas proponen un verdadero enfoque alternativo a la idea de finanzas ya que, sin repudiar sus mecanismos fundamentales (es decir, la captación de fondos, los créditos y la intermediación), reformulan sus valores de referencia: la persona y no el capital, la idea y no el patrimonio, la remuneración equitativa de la inversión contra la especulación.

Las finanzas éticas se proponen introducir como parámetro de referencia el impacto de la inversión en la economía denominada “real”, modificar los comportamientos “financieros” en un sentido más social y financiar actividades que produzcan un beneficio social y/o medioambiental en el territorio. Entre las actividades que promueven se destaca el financiamiento del comercio equitativo y solidario.

¿QUÉ TIENEN DE ESPECÍFICO?

Sin embargo, esta definición tan amplia prácticamente coincide con la definición de finanzas solidarias que veremos en el siguiente punto y que es la alternativa que generalmente se considera como la más abarcativa de todas. Esto habla también de la relativa novedad de estas propuestas, que se encuentran en conformación y muchas veces, si bien tienen distintos nombres, realizan prácticas similares y se entrecruzan entre sí.

Indagando más profundamente, encontramos **un concepto que es específico de las finanzas éticas: la noción de inversión socialmente responsable** la cual se hace operativa a través de una serie de **criterios negativos y positivos que orientan la toma de decisiones** de todos los involucrados:

- Los **criterios positivos** deben ser cumplidos por los instrumentos financieros y los actores que los utilizan a fin de ser considerados (son incluyentes) y
- Los **criterios negativos** señalan qué actores y qué prácticas son discriminados y condenados por las finanzas éticas (son excluyentes).

A continuación ilustramos algunos ejemplos de criterios positivos y negativos:

CRITERIOS POSITIVOS	CRITERIOS NEGATIVOS
contribuir al desarrollo sostenible de los pueblos, con respeto de la salud y de la seguridad laboral	atentar contra los derechos humanos
proteger el medioambiente y usar sistemas adecuados al reciclaje de residuos	dañar el medioambiente
promover proyectos para países que necesiten recursos	operar en países que no respeten los derechos civiles
evitar la excesiva sustitución de mano de obra por “medios mecánicos” en los procesos productivos	emplear trabajo infantil
incentivar la formación profesional, educación, promoción de actividades de recreación y de uso del tiempo libre.	ser o participar en industrias productoras de armas, alcohol, tabaco, productos pornográficos, peletería, energía nuclear, pesticidas, productos contaminantes, etc.

Este cuadro fue armado en base a información de los capítulos de Ballesteros, C. “La banca ética” y de Messina, A.; Cimini, C. “La respuesta de las finanzas éticas en el mundo”; en: Federico Sabaté, A.; Muñoz, R.; Ozomek, S. (comps.) (2005) *Finanzas y economía social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios*. OSDE-UNGS. Buenos Aires, Editorial Altamira. Para profundizar sobre esta alternativa, se recomienda la lectura de ambos capítulos del libro.

Las finanzas éticas operan principalmente en países del Norte y gran parte de sus actores promotores se encuentran agrupados en la red **INAISE (Asociación Internacional de Inversores en Economía Social)**, creada en 1989.

No se conocen estadísticas al respecto del alcance de las finanzas éticas a nivel mundial. Los trabajos sobre el tema suelen tener la forma de “listados” que describen distintas modalidades, instrumentos, tecnologías y los casos que funcionan según **los criterios positivos y negativos de las finanzas éticas**.



“El interés más alto es el interés de todos”.

Por otro lado, esta alternativa no se circunscribe sólo a “la denuncia” a través de estos criterios sino que, además, promueve **la participación activa de los ahorristas**. La frase “**el interés más alto, es el de todos**” (de la Banca Etica) es ilustrativa en el sentido de que lo que más importa es **el todos y no una lógica de unos sobre otros** como es la maximización de los beneficios del operador financiero. Una modalidad muy innovadora de este caso es que, por ejemplo, los ahorristas pueden decidir obtener un rendimiento menor al del mercado, siempre que eso signifique mejores condiciones para potenciales prestatarios que no pueden acceder al crédito por los altos costos implicados en la operatoria. Así, el

banco tiene costos de financiamiento que son menores o nulos (en base a las preferencias manifestadas por los ahorristas) y, por tanto, puede cobrar un interés activo menor a determinado perfil de potencial prestatario que solicite crédito.

SIN EMBARGO, VEMOS DOS PELIGROS LATENTES:

En esta alternativa encontramos que existen dos peligros latentes que hacen que permanentemente se deba estar alerta con las propuestas de finanzas éticas:

En primer lugar, muchas veces existen diferencias sutiles entre las operatorias de bancos tradicionales que hacen “marketing verde”, por ejemplo, y las “verdaderas” finanzas éticas. Es preciso indagar a fondo para detectar cuáles son los verdaderos intereses y quiénes son los que se benefician con este tipo de productos que son “aparentemente” similares.

En segundo lugar, a pesar de ser una alternativa que resulta muy auspiciosa, también entraña el riesgo de institucionalizar las finanzas éticas con un patrón dicotómico: **las modalidades más ambiciosas e innovadoras en los países del Norte y las microfinanzas en los países del Sur**, resignando en nuestros países gran parte del énfasis en las cuestiones relativas a la protección del medioambiente, los criterios positivos y negativos, etc. De hecho, en el informe de finanzas éticas de Messina y Cimini (2005) ellos explican que las finanzas éticas en el Norte se han agrupado fundamentalmente a través de la red INAISE y que en el Sur lo han hecho a través de la red Grameen, con lo cual se circunscriben sólo a las microfinanzas en una de sus modalidades: la de “alivio de la pobreza”.

CASO EMBLEMÁTICO

La Banca Popular Ética

www.bancaetica.com

Dentro de las finanzas éticas, la Banca Ética es el primer banco especializado en esta alternativa. El mismo, promueve una participación activa de los distintos actores que participan en las operaciones financieras. Por ejemplo, los fondos de los ahorristas se destinan a financiar los proyectos en función de las preferencias que ellos hayan manifestado aunque, claro está, según las demandas de crédito que el banco vaya recepcionando.

LUGAR DE ORIGEN: Norte de Italia

FORMA JURÍDICA: Banco cooperativo con la forma de “banco popular”

AÑO DE INICIO DE OPERACIONES: 1998

DATOS DE ALCANCE (AÑO 2004): 286 millones de dólares estadounidenses en créditos otorgados y 25 mil socios.

GÉNESIS	POBLACIÓN OBJETIVO	SERVICIOS QUE OFRECE	PAPEL DE LOS USUARIOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS	INSERCIÓN EN COLECTIVOS MÁS AMPLIOS	VINCULACIÓN CON EL ESTADO
Nace dentro del movimiento de Economía Social italiano, a partir de la fusión de varias MAG (mutua autogestione). Entre las organizaciones que fundaron el banco se destacan las MAG, asociaciones, cooperativas, consorcios y el sector público local.	Actividades económicas que actúan para la satisfacción de las necesidades sociales. Banca Ética financia organizaciones sin fines de lucro y de la economía solidaria, cooperación social, cooperación internacional, la protección del medioambiente y la sociedad civil. Se concentran en actividades “socialmente responsables”, en el comercio justo y solidario y en las microfinanzas en el Sur.	Todo tipo de servicios financieros y algunas instancias de acompañamiento. Se basan principalmente en la idea de “ahorro solidario” y la inversión socialmente responsable. Uno de los servicios más innovadores es la posibilidad de suscripción de certificados de depósito dedicados a determinados sectores y/o actividades y la autodeterminación de la tasa de interés pasiva: sobre una base máxima determinada por todos los socios, los ahorristas pueden decidir que el banco les pague menos, siempre que eso se traduzca en menores tasas de interés para los prestatarios.	Participan activamente tanto en las estrategias de largo plazo como en el momento de consumir un servicio (ver el papel activo de los ahorristas en la columna anterior). Buscan una constante innovación para mejorar la circulación del flujo informacional.	Se tiene en cuenta la capacidad de devolución del crédito de los prestatarios y el impacto social y ambiental del proyecto a través del método VARI (valores, requisitos, indicadores), diseñado por técnicos de la Banca.	Los informes de la Banca Ética hacen permanente referencia al “sistema”, compuesto por una red financiera, una fundación cultural, organizaciones de consumo responsable e instituciones de comercio justo y solidario.	Si bien al realizar entrevistas con miembros de la Banca, existen fuertes disensos sobre este punto, el caso es que el Estado local es accionista del banco y, según la Fundación Choros, sin el apoyo de diversos organismos estatales habría sido mucho más difícil la creación y la puesta en marcha del banco (en especial, para alcanzar el mínimo de capital social requerido para operar como banco).

Información obtenida de la página de la banca (especialmente de los Balances Sociales) y del caso de estudio “Finanzas éticas y el apoyo de las autoridades locales: el caso piloto de la Banca Ética” realizado por la Fundación Choros y disponible para más detalles en: www.localdeveurope.org.

4. Las finanzas solidarias

FINANZAS ALTERNATIVAS, COMUNITARIAS, SOCIALES, DE PROXIMIDAD, MONEDA SOCIAL: LAS “FINANZAS SOLIDARIAS”

Todas estas son una serie de expresiones que, muchas veces, hacen referencia a iniciativas que con el mismo nombre realizan actividades y tienen enfoques muy distintos o, al contrario, con nombres distintos, se parecen mucho. Esto es propio del momento de experimentación y aprendizaje en el que nos encontramos. Aquí, hemos optado por ubicar **esta diversidad dentro del ámbito de las finanzas solidarias**:

- Algunas de las modalidades resultan muy innovadoras aunque se sabe relativamente poco sobre ellas. Por ejemplo, las **“finanzas alternativas”** que cuestionan la tasa de interés y plantean un “dinero sin interés”. Entre ellas, se destaca la experiencia de los Bancos JAK y la banca Islámica.
- Otras modalidades retoman prácticas ancestrales y las adaptan a las necesidades actuales. Por ejemplo, los llamados **“bancos de recursos”** o **“bancos de horas”** que promueven intercambios de recursos en general y, particularmente, capacidades de trabajo, a través de registros sistemáticos de las disponibilidades y necesidades locales que facilitan el intercambio de recursos para una estrategia de desarrollo más amplia.
- A su vez, existen **sistemas de monedas sociales creadas localmente y otras experiencias (más o menos cercanas) como las de las monedas complementarias, etc.** que suelen combinarse con mecanismos de mercados solidarios como el recién planteado. Dentro de las modalidades propias de las finanzas solidarias, la moneda social se encuentra más desarrollada tanto teóricamente como a nivel de las experiencias existentes, por lo que podría llegar a constituirse en un campo en sí mismo¹². Este tema pone al límite a las teorías económicas y, como sostiene Plasencia (2006), requiere de abordajes complejos que no sólo sean económicos sino que incorporen, al menos, los aportes de la sociología, la antropología y la psicología¹³.

Como propuesta de una posible **clasificación del campo de las alternativas que financian la economía social**, en este material hemos detectados **cuatro modalidades** siendo esta última, las finanzas solidarias, la alternativa **más amplia y abarcativa que conocemos**. Son propias tanto del Norte como del Sur y, al igual que en la alternativa de las finanzas éticas, no se conocen estadísticas al respecto de su alcance.

12. Ver, por ejemplo: • Los trabajos de Armando de Melo Lisboa, Heloisa Primavera y Paulo Peixoto de Albuquerque que están en Cattani, A. (comp.) (2004). *La otra economía*. OSDE-UNGS. Buenos Aires, Editorial Altamira. • El libro Hintze, S. (ed.) *Trueque y Economía Solidaria*. PNUD-UNGS. Buenos Aires, Prometeo Libros; disponible en: <http://168.96.200.17/ar/libros/argentina/ico/trueque.pdf> • El material: “¿Dónde está el dinero?”, del Movimiento Monetario Mosaico en: www.momomo.org/data/uploads/38.pdf

13. Para profundizar, pueden buscarse los resultados y búsquedas del proyecto de investigación mencionado en la nota 1.

¿HAY UNA DEFINICIÓN DE “FINANZAS SOLIDARIAS”?

Dos autores franceses, Vallat y Guérin (1999), sostienen que “microcrédito, ahorro solidario, microfinanzas, finanzas de proximidad, son todos términos que remiten al **campo más general de las finanzas solidarias** que engloban las operaciones de ahorro, de crédito, pero también de capital riesgo, de acompañamiento y de control con destino a personas marginadas por el desempleo, con una perspectiva de creación de empresas (empresarialidad). Los valores éticos y humanitarios caracterizan el campo de las finanzas solidarias, aunque no dejan de considerar la rentabilidad económica (sólo para permitir su funcionamiento a lo largo del tiempo)”.

Podemos ver en esta caracterización, **elementos propios de las microfinanzas y las finanzas éticas**. Incluso, a veces, se suele tomar a las **microfinanzas como si fueran equivalentes a las finanzas solidarias**. Esto ocurre principalmente en los casos que adoptan el enfoque de “alivio de la pobreza”.

Dias Coelho sostiene en el libro **LA OTRA ECONOMIA** (2004) que **el concepto de finanzas solidarias amplía la noción de microfinanzas y saca a la economía popular del pequeño gueto donde se la suele ubicar cuando se trabaja con microcrédito**. Según él, que las finanzas solidarias consideren la dimensión territorial y comunitaria es el factor fundamental para diferenciarlas de **las microfinanzas que obligan a la miniaturización**.

zación de la economía popular o que buscan (en muchos casos) hacer de estas actividades un mero negocio más. En sus propios términos: “la construcción de los productos financieros alternativos pasa así a una dimensión de integración comunitaria y territorial que la diferencia de una perspectiva del sector económico de microfinanzas”.

CRÉDITO, FINANZAS SOLIDARIAS Y ESTRATEGIA INTEGRAL DE DESARROLLO

Desde el punto de vista de la política del gobierno federal de Brasil, **Singer (2005)** considera que **una política nacional de crédito popular** debería proponerse **redistribuir ingresos, combatir la pobreza y ampliar el mercado interno** de masas para dar sustento al desarrollo de la economía brasileña lo cual, claramente, no se logra solamente aumentando el volumen de crédito disponible. Así, **propone la combinación de la financiación de iniciativas populares (individuales y colectivas) con orientación y asistencia, en un contexto de desarrollo comunitario**, concepto ya desarrollado en este material.

El Prof. Singer explica que, en materia financiera, la opción de un desarrollo comunitario o solidario **“requiere una nueva arquitectura institucional, que hoy existe sólo en sus primeros inicios: una red comunitaria de finanzas solidarias, con fuerte presencia en las comunidades más pobres, capacitada para captar el ahorro de los socios y ofrecerles crédito para planes de desarrollo, formulados y aprobados por las comunidades que deben ejecutarlos; y bancos públicos de los gobiernos federal, provinciales y municipales especializados en crédito popular, para suplir fondos de financiación de inversiones de mayor monto”**.

LAS “FINANZAS SOLIDARIAS” Y LAS “MICROFINANZAS” NO SON EQUIVALENTES

Las finanzas solidarias abarcan algunas iniciativas microfinancieras, aquellas donde las microfinanzas son una herramienta que junto con otras herramientas (financieras y no-financieras) forman parte de una estrategia integral de desarrollo.

Al contrario, se distancian de las microfinanzas más minimalistas que buscan en esta actividad hacer un negocio como cualquier otro y, también, se alejan de las que se concentran en el enfoque del alivio de la pobreza y no buscan superar la focalización y actuación a nivel de las causas de la pobreza y no sólo de las consecuencias.



LAS ACTIVIDADES QUE HACEN A UNA ESTRATEGIA INTEGRAL. EL CASO DEL BANCO PALMAS

Antes de presentar el caso del Banco Palmas, consideramos que una buena forma de captar las características de las finanzas solidarias es viendo la serie de actividades (productos) que comenzó a realizar la experiencia durante sus primeros cuatro años de funcionamiento. Podrá observarse una estrategia de intervención integral y que aborda cuestiones financieras, económicas, sociales, políticas y culturales¹⁴.

14. Traducido del portugués de: de Melo, J.J. (2003) "Banco Palmas. Uma prática de socioeconomia solidária", Programa de Gestão Urbana. UN/HABITAT, disponible en riless.org, de donde también surge el cuadro de la página siguiente.

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	FECHA
Sistema integrado de créditos	Es un sistema financiero solidario, adaptado a la realidad de la comunidad, que actúa de forma integrada en los cuatro puntos de la cadena productiva: capital solidario, producción sustentable, consumo ético y comercio justo.	Enero 1998
Tarjeta de crédito Palmacard	Es una tarjeta de crédito creada para estimular el comercio local que funciona sólo en el Barrio Palmeira.	Enero 1998
Mapeo de la producción y del consumo local	Es el primer paso para la creación de la red de economía solidaria del Banco Palmas. Se trata de un relevamiento que se realiza anualmente, sobre lo que la población local está consumiendo (tipo y locales donde se realizan las compras) y produciendo (incluyendo los insumos).	Marzo 1998
Palmart, Palmafashion y Palmalimpe	Son pequeñas unidades productivas, tanto formales como informales, financiadas por el Banco, dirigidas a atender demandas locales, articuladas en un sistema de red. Son acompañadas diariamente por el equipo del banco, utilizan la marca Palmas y la estructura de funcionamiento del banco.	Abril 2001
Palmatech	Es la escuela que funciona en la sede de la Asociación. Ofrece cursos de capacitación profesional, gestión de empresas solidarias, creación de redes e instrumentos de economía solidaria, con énfasis en la cultura de cooperación. Elaboran materiales pedagógicos, publicaciones y reportes del banco. Se rigen por un principio que consideran central: que la sociedad controle a la economía y el mercado como espacio de cooperación, colaboración y satisfacción de las necesidades humanas.	Abril 2000
Bolsa de empleo	Busca encaminar a los trabajadores desempleados hacia las empresas demandantes de trabajo las cuales se localizan a través de un sistema conectado al Sistema Nacional de Empleos.	Agosto 1999
Club de trueque solidario con moneda social	Es una articulación entre productores, prestadores de servicios y consumidores del Barrio Palmeira, los que se reúnen semanalmente para intercambiar bienes y servicios utilizando una moneda social.	Octubre 2000
Incubadora femenina	Es un proyecto de seguridad alimentaria dirigido a las mujeres en situación de riesgo personal y social que viven en el Barrio Palmeira. La estrategia consiste en reintegrarlas al circuito productivo de forma de garantizarles ciudadanía e ingresos que aseguren el acceso a la alimentación.	Octubre 2000
Laboratorio de agricultura urbana	Es un espacio que funciona en la sede de la Asociación, que trabaja según la perspectiva orgánica y agroecológica, y donde son transmitidos a las familias para aplicarlos en sus quintas.	Octubre 2001
Proyecto de Fomento	Consiste en "clonar" la moneda oficial en igual cantidad de moneda social, duplicando los recursos de la comunidad y buscando aumentar permanentemente la cantidad de comerciantes que acepten la moneda social.	Noviembre 2002
Compras colectivas	Es una estrategia que organiza a familias de varios barrios de la Región Metropolitana de Fortaleza para que, en conjunto, realicen las compras de los productos de la canasta básica.	Junio 2002

CASO EMBLEMÁTICO

El Banco Palmas

www.bancopalmas.org.br

Dado que las finanzas solidarias son una alternativa aún en conformación, resulta difícil hablar de “casos emblemáticos” porque existen muchas experiencias, muy variadas y novedosas. De todas formas, el Banco Palmas es de las más reconocidas, tanto en países del Norte como en el Sur. El único inconveniente sería que no realiza intermediación entre el ahorro y los créditos para la inversión local sino que sólo ofrece créditos y, por tanto, está el riesgo permanente de que los recursos no necesariamente son locales, es decir, no tiene una base endógena de reproducción. Sin embargo, por lo que sabemos tomando de una presentación del Prof. Singer (2006), fue justamente buscando una solución a este problema que comenzaron a emitir la moneda social “Palmares”.



LUGAR DE ORIGEN: Barrio Palmeira en la ciudad de Fortaleza, Brasil

FORMA JURÍDICA: Es una línea de trabajo de la Associação dos Moradores do Conjunto Palmeira

AÑO DE INICIO DE OPERACIONES: 1998

DATOS DE ALCANCE (AÑO 2003): la asociación tiene 1.500 socios, el banco otorgó 1.500 créditos y 40 comercios locales aceptan la moneda social que emite el banco.

GÉNESIS	POBLACIÓN OBJETIVO	SERVICIOS QUE OFRECE	PAPEL DE LOS USUARIOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS	INSERCIÓN EN COLECTIVOS MÁS AMPLIOS	VINCULACIÓN CON EL ESTADO
Es una experiencia elaborada, desarrollada e implementada por la asociación de vecinos del barrio, la cual surge en 1981 y que en 1998 creó el banco como una herramienta para solucionar los problemas de hambre y pobreza del barrio (en ese año: 80% de la población estaba desempleada).	La prioridad es de los habitantes del barrio y, luego, los habitantes de otros barrios de bajos ingresos de Fortaleza y también otras ciudades de la región. Favorecen los proyectos colectivos que generen empleo e ingresos, con el fin último de construir referencias de ciudadanía.	Ofrece los servicios financieros y no- financieros que acabamos de ver en el cuadro anterior. Entre los financieros, se concentra en el desarrollo de una moneda social y en la oferta de diversos tipos de créditos, no ofrece servicios de depósitos. Cobran intereses en base a sistema progresivos para la garantizar la distribución del ingreso: "quien más tiene, más intereses paga" y subsidia los créditos de quien menos tiene. Estos ingresos no cubren los costos totales por lo que el banco también se financia con trabajo voluntario y recursos financieros adicionales provenientes de subsidios y donaciones varias.	Los usuarios tienen un papel muy activo al participar de la dirección del banco y del diseño y control de calidad de los productos y servicios.	Utilizan criterios económicos, financieros y sociales, con una constante evaluación sobre el impacto a nivel barrial, a partir del acompañamiento de los propios habitantes del barrio a cada uno de los emprendimientos financiados.	El Banco Palmas tiene una muy alta inserción local ya que actúa de forma integrada en los cuatro puntos de la cadena productiva: capital solidario, producción sustentable, consumo ético y comercio justo. A su vez está muy relacionado con el movimiento de economía solidaria brasilero.	La experiencia cuenta con apoyo del Estado Nacional (principalmente el Ministerio de Trabajo) a través de financiamiento, transferencia de tecnología y capacitaciones en gestión financiera, economía solidaria y ciudadanía para los empleados del banco, los emprendedores locales (financiados y no-financiados) y habitantes en general. Con el Estado local la relación mejora con el tiempo y han logrado que financie los salarios de dos analistas de crédito.

A MODO DE CONCLUSIÓN:

Criterios para la reflexión desde la perspectiva de la OTRA ECONOMÍA

A continuación se presentan **una serie de criterios** que pueden ser de utilidad para todos aquellos que realizan actividades de oferta de servicios financieros y que estén interesados en reflexionar sobre las propias prácticas. Cabe destacar que, por el tenor del material, hay un importante **sesgo hacia las “nuevas organizaciones” de la economía social** aunque, de cierta forma, también puede ser aplicable a algunas instancias de las organizaciones más tradicionales.

Una advertencia: no hay recetas...

En este material no hemos buscado dar respuesta al interrogante sobre cuál o cuáles de las alternativas presentadas son “las mejores”. Los **recetarios** están muy difundidos hoy en día, particularmente a través de las fórmulas de “**las mejores prácticas**” aparentemente válidas para todos los casos, en todo lugar y en todo momento, y más recientemente, también a través de “**manuales alternativos**”.

En este material hemos intentado aportar en otro sentido: tratando de facilitar el acceso al amplio panorama que existe dentro de las alternativas financieras que son particularmente innovadoras, a fin de que se pueda contar con más elementos a la hora de evaluar dichas alternativas y reflexionar sobre las propias prácticas.

En esta línea, es necesario tener en cuenta en **dónde nos ubicamos a la hora de plantear estos criterios**. Tanto esta propuesta como otras, no son neutrales ni independientes del lugar donde se posicionan (consciente o inconscientemente) quienes las plantean. Ellas tienen una intencionalidad no siempre manifestada en su totalidad.

Los criterios que planteamos a continuación están posicionados en un lugar que hemos hecho explícito desde el inicio: **las finanzas para OTRA ECONOMÍA**, expresión que hace referencia a aquellas finanzas que (más allá de cómo se denominen: *cooperativas, microfinanzas, éticas, solidarias, alternativas, comunitarias, sociales*, etc.) **piensan en el pleno desarrollo de las capacidades de todos y buscan actuar en favor de las mayorías en lugar de propiciar la competencia individualista intentando la derrota del otro**.

Por ejemplo, hay **cajas de ahorro y crédito cooperativas** que:

- operan según los criterios positivos y negativos (propios de las **finanzas éticas**)
- ofrecen servicios de acompañamiento a emprendimientos de trabajadores desocupados y, a veces, ofrecen microcrédito (como el **movimiento microfinanciero**)
- generan mecanismos de reinversión comunitaria y se vinculan con su entorno productivo y comercial dando respaldo a monedas sociales (estrategias típicas de **las finanzas solidarias**).

Por otra parte, dado el desarrollo que tienen las experiencias y las teorías en el campo de “las finanzas y la economía social” hasta el momento, **el nombre** de la alternativa **no es lo más importante** sino el sentido (o los sentidos) predominante **que van tomando “en la realidad”**. Salvo las finanzas cooperativas, en general, se trata de propuestas relativamente novedosas donde muchas veces se hace difícil distinguir qué es lo que hacen de distinto unas de otras, siendo casi una constatación que se entrecruzan entre sí.

Por tanto, **no es posible “normalizar” las alternativas cuando se está aún en una etapa experimental y de aprendizaje**. Creemos que la **apertura, la flexibilidad y la combinación de estas alternativas (teniendo en cuenta el**

horizonte deseable, las capacidades institucionales, las prácticas locales y la mirada de conjunto), constituyen las actitudes y aptitudes que pueden hacer la diferencia a nivel de los procesos y los resultados buscados.

Tres criterios para reflexionar sobre las propias prácticas

Para las organizaciones que **ya están llevando a cabo actividades que tengan que ver con la oferta de servicios financieros**, proponemos a continuación tres criterios que pueden ayudar a reflexionar sobre dicho accionar:

1. ¿QUÉ ESTRATEGIA ESTÁN LLEVANDO A CABO “EN LA REALIDAD” Y CON QUIÉNES?

Este criterio apunta a analizar **cuáles son las actividades que realiza la organización o institución**. Aquí, el debate **“estrategia especializada en lo financiero - versus- estrategia integral”** es central ya que muchos defienden el principio de especialización financiera porque confían en que “el mercado” coordinará (en algún momento), garantizando una adecuada asignación de los recursos y la sustentabilidad tanto de la oferta como de los usuarios de los servicios.

Sin embargo, **si las organizaciones de la economía social, además del acceso a los servicios financieros, necesitan una serie de condiciones favorables** para su funcionamiento y consolidación y, por otro lado, si cada vez se comprueba más que no podemos sentarnos a esperar que “el mercado” realice la coordinación automática y virtuosa, **entonces las herramientas financieras, por sí solas, son insuficientes**.

La consecuencia de esto es que cada organización o institución que promueva **OTRA ECONOMIA**, necesita encarar una **estrategia integral** o, también, **la posibilidad de especializarse en lo que hace a la oferta financiera pero a la vez coordinarse de forma consciente y explícita con otros actores** especializados en el resto de las cuestiones que hacen “al todo”: producción, consumo, comercialización, redes de intercambio, etc.

LO QUE EL ACCESO AL CRÉDITO “PUEDE” Y “NO-PUEDE” HACER

Si, por ejemplo, una cooperativa tiene una oportunidad de expansión difícil de repetirse y los recursos propios no le alcanzan para la compra de los insumos necesarios, entonces **el crédito tiene un importante papel: hacer posible la operación**.

Sin embargo, el papel del crédito no puede ser sobreestimado. **El crédito no hace que:**

- el producto o servicio de la cooperativa sea de calidad y a un “precio justo”
- la cooperativa mantenga proveedores a lo largo del tiempo porque “trabaja bien”
- el camino hasta llegar a la cooperativa esté en condiciones y, por tanto, al proveedor le resulte relativamente sencillo llegar a la cooperativa
- el marco jurídico valore el trabajo autogestionado y facilite los intercambios que ésta realiza, etc.

Muchas veces, **un crédito**, más que ser útil para las organizaciones de la economía social, puede usar a éstas como mediadoras para beneficiar a terceros (los proveedores, los clientes) o se puede transformar en un **“salvavidas de plomo”**, siendo necesaria la búsqueda de distintas alternativas a nivel de financiamiento.

¿Qué significa construir una estrategia integral? Algunas acciones en este sentido pueden ser:

- **Fortalecer los vínculos** entre las organizaciones. En lo específicamente financiero, es estratégico el diálogo y la articulación entre las **nuevas organizaciones económicas y el cooperativismo de crédito histórico** que tiene mucha experiencia y conocimientos en el tema.
- **Identificar las características de a quiénes va dirigido el trabajo** que realizan, en un contexto que tenga en cuenta **a todos los actores relevantes para la estrategia que implementan desde lo local** (tanto a los involucrados directos como a quienes se afecta y beneficia de manera indirecta con las intervenciones realizadas): cooperativas, emprendimientos, mutuales, productoras comunitarias, iniciativas culturales, “emprendedores” individuales, grandes cadenas minoristas y mayoristas, etc. La dificultad de definir esto radica en la consigna errónea de “focalizar” las intervenciones y de recortar la “población objetivo”. Al adoptar una mirada que tenga en cuenta a los principales actores articulados por las relaciones económicas de producción e intercambio, se pueden crear efectivamente condiciones para alcanzar los objetivos declarados.
- **Construir indicadores para evaluar la “eficacia” de lo que se hace**. Es importante incorporar como actividad permanente el registro de los resultados, sean cualitativos

o cuantificables, analizando si se cumplen las metas planteadas originalmente, tomando nota de los cambios de las metas si es que estos se han producido y a qué se deben dichos cambios, etc. Será cuestión de diseñar indicadores o de pedir ayuda a otras organizaciones o instituciones que ya hayan comenzado a recorrer el camino de esa búsqueda, con el fin de ir monitoreando las distancias entre **objetivos y resultados alcanzados “en la realidad”**.

- **No encarar demasiadas actividades nuevas simultáneamente.** No hace a la integralidad de la estrategia el que una misma organización haga muchas cosas, sino, particularmente, **cómo y en acuerdo con quiénes las hace**. Es preciso reconocer el papel que tiene cada componente de la estrategia y cuál es la manera en la que se condicionan mutuamente la operatoria financiera y la no-financiera (de acompañamiento técnico, facilitación de acceso a tecnología, formación, etc.).
- **No hacer recortes parciales de “la economía”.** Muchas organizaciones suelen considerar **como propias algunas cuestiones económicas** (como la producción), **pero sin embargo consideran ajenas otras cuestiones** (como a quién vender): “alguien va a comprarnos”, “hay que salir a canalizar la producción afuera”, como si en el territorio no se consumiera o lo que se consume no fuera relevante. Entre las cuestiones no vistas como propias, también aparece la obtención de los recursos financieros que suelen ser vistos como si dependieran exclusivamente de “otros”, generalmente “de afuera”.

2. ¿QUÉ TIPO DE TRABAJO PROMUEVEN “EN LA REALIDAD”?

Es necesario evaluar cuál es el tipo de desarrollo que están propiciando o que resulta por la acción del sistema de relaciones en que intervienen. En particular, interesa preguntarse si, más allá de sus voluntades individuales o colectivas, no están promoviendo **formas económicas débiles y vulnerables** donde, por ejemplo, los productores-trabajadores no pueden pautar el precio de *ninguno* de sus productos ni insumos, o no tienen una adecuada protección ante “accidentes de trabajo” o de catástrofes familiares. Se trata de verificar si es que el resultado de conjunto efectivamente logra poner en marcha o consolidar un proceso dinámico de mejoría en las condiciones de vida de las personas o no lo hace.

Vale la aclaración, por tanto, de que no puede confundirse la estrategia del “**alivio de la pobreza**” con el proyecto de **la OTRA ECONOMÍA** a través de la promoción de formas de organización realmente existentes¹⁵.

En ese sentido, a la hora de evaluar qué trabajo se está promoviendo, deberían tenerse en cuenta, cuestiones como:

- ¿Qué **formas de trabajo** promueven? (trabajo individual precarizado, trabajo asociativo precarizado, trabajo asociativo con derechos que son crecientemente reconocidos, etc.) ¿Qué hacer cuando el emprendimiento es efectivamente precario e informal y, por ejemplo, solicita un crédito?

- ¿Se reconocen las **múltiples formas de trabajo independiente**?

Si, por ejemplo, sólo se tiene en cuenta al emprendedor individual o familiar que realiza actividades muy simples y con ciclos productivos/comerciales muy cortos (como suelen hacer las microfinanzas), se está dejando afuera a los trabajadores autogestionados con producciones de tipo más industrial y complejo, que tienen tantas o más potencialidades para generar puestos de trabajo que los trabajadores individuales.

¿MENOS TRABAJOS? ¿PEORES TRABAJOS? ¿MÁS Y MEJORES TRABAJOS?

Recordemos el estudio de **impacto de las microfinanzas a nivel local** que había arrojado que **en lugar de crear puestos de trabajo**, las microfinanzas **habían promovido sustituciones entre distintas formas de trabajo**: de empleo (es decir, trabajo asalariado) por “auto-empleo”.

15. Para más detalles sobre esta diferenciación, explorar los desarrollos teóricos de José Luis Coraggio en www.riless.org y www.coraggioeconomia.org. En particular, ver el libro de 2004: *De la emergencia a la estrategia. Más allá del “alivio de la pobreza”*. Buenos Aires, Editorial Espacio.

- ¿Los usuarios pueden aspirar a ejercer sus **derechos laborales** como, por ejemplo la seguridad social? ¿Forma parte de la estrategia de la organización o institución la realización de actividades que promuevan hacer efectivos esos derechos que, además, son condiciones de sustentabilidad de los emprendimientos financiados?
- ¿Buscan asimilar **la lógica de estas nuevas formas económicas a la de los empresarios** (sean grandes, pymes o microempresarios) o si existe una **lógica de mejorar la vida de los trabajadores, sus familias y sus comunidades tratan de respetarla?**
- ¿Cómo **se relacionan y se articulan** las distintas formas de trabajo? Y **¿quiénes sacan provecho** de esas relaciones y articulaciones? Por ejemplo, los casos de talleres de confección que trabajan pura y exclusivamente “a fasón” para las grandes marcas de ropa y que lo siguen haciendo a lo largo de períodos prolongados porque “no hay otra opción” ¿son deseables esas formas de trabajo? ¿para quiénes? ¿desde qué perspectiva? ¿cómo pensar las intervenciones de las organizaciones e instituciones de la economía social en ámbitos así?
- ¿Cómo **se consideran los trabajadores asalariados en la estrategia** que llevan a cabo? Descuidar a estos trabajadores puede afectar a todo el conjunto ya que, por ejemplo, pueden ser los compradores de productos de los trabajadores autogestionados tanto con sus salarios directos como indirectos lo cual constituye una importante fuente de recursos para demandar bienes y servicios producidos por los emprendimientos autogestionados de la economía social y satisfacer las necesidades tanto de los asalariados como de los autogestionados.
- ¿Qué grados de **autonomía** efectivamente *tienen o logran tener* los trabajadores? ¿Cómo puede sostenerse y ampliarse esa autonomía y para qué?

3. ¿DE QUÉ SUSTENTABILIDAD HABLAMOS?

Generalmente se presenta la cuestión de la **sustentabilidad reducida al nivel de tasa de interés** que cobran las organizaciones o instituciones que ofrecen servicios financieros y ligada al análisis de la diferencia entre los ingresos y costos que tienen. Así planteada, una organización será (auto)sustentable si cubre todos sus costos a través del cobro de la venta de sus servicios y, al contrario, no lo será si no lo hace.

Sin embargo, en estos términos, la sustentabilidad se convierte en una **“discusión impuesta”** por los organismos internacionales a partir de “las mejores prácticas” (supuestamente “auto-sustentables”, de las cuales el BancoSol S.A., presentado anteriormente, es una de ellas), presionan no sólo porque las organizaciones que ofrecen los servicios financieros cubran sus costos, sino que lo hagan sólo como un primer paso y que, luego, avancen y logren maximizar sus ganancias, como si esa fuera la única lógica posible para ser sustentables.

Además, desde el momento en que incorporamos la **hibridación de los recursos** como una de las estrategias más típicas de financiamiento de la economía social, se supera la discusión de que son ingresos “legítimos” sólo aquellos que se obtienen de las ventas en el mercado. En este sentido, es importante discutir:

- Cómo pasar del **“subsidijs sí-subsidijs no”** al **“subsidijs para quiénes”, “para qué”, “en qué condiciones”**, etc.
- ¿Qué se entiende por sustentabilidad?
- ¿Definida en qué términos y plazos?

LA SUSTENTABILIDAD: MÁS ALLÁ DE LAS ECUACIONES FINANCIERAS

Marie-Claire Malo (2004) hace grandes aportes que nos permiten llegar a la afirmación de que para que una organización de la economía social sea sustentable, debe estar en permanente equilibrio el proyecto de sociedad y el proyecto de empresa que ella tenga, de lo contrario:

- **Si domina el proyecto de sociedad:** las decisiones de la organización se basarán en sus valores, los cuales pueden estar en contradicción con los del mercado y, por tanto, **la VIABILIDAD de la organización librada a la competencia puede correr serios riesgos.**
- **Si domina el proyecto de empresa:** se está en línea con las reglas del sector y es **la IDENTIDAD de la organización la que puede estar en peligro.**

- ¿Quién o quiénes son los que deben ser sustentables? ¿Sustentabilidad de la oferta o de todos? (de la oferta, de los usuarios, de ambos en conjunto, de la comunidad como un todo, del desarrollo vigente, etc.).

En definitiva...

Estos tres criterios muestran que **hace falta una vigilancia continua** para sostener coherentemente los objetivos de promover OTRA ECONOMIA, y que hace falta **mucha estrategia**. Esto implica "meterse con" cuestiones no sólo "**económicas**", sino también: **políticas, sociales, culturales**, y pensar en distintos plazos, los propios de cada proceso de la compleja transformación a la que se quiere apoyar...

Sugerimos usar las propuestas de trabajo en taller que siguen a continuación **y consultar la página** www.riless.org donde se irán incorporando distintos materiales que podrán ser de utilidad para las organizaciones e instituciones que busquen reflexionar sobre sus prácticas desde esta perspectiva.

Síntesis de la PARTE 2

- **Las principales estrategias de financiamiento que utilizan las organizaciones de la economía social son:**
 1. la hibridación de los recursos a partir de la combinación de ingresos provenientes del Estado, del Mercado y de las donaciones, a los que suelen sumarse los aportes de los socios (principalmente durante la puesta en marcha y las crisis) y las cuotas periódicas que ellos abonan
 2. los subsidios cruzados entre usuarios, actividades o regiones geográficas y
 3. la aplicación del principio de subsidiariedad el cual muestra las ventajas, también a nivel de financiamiento, de ser parte de un colectivo mayor.

- **Las alternativas** que existen para enfrentar el fenómeno de la exclusión financiera se clasificaron en cuatro y **cada una fue ilustrada con un caso emblemático:**
 1. las finanzas cooperativas (caso: Caja de Economía Solidaria, del Movimiento Desjardins)
 2. las microfinanzas (caso: BancoSol S.A., propio del enfoque minimalista)
 3. las finanzas éticas (caso: Banca Popular Etica) y
 4. las finanzas solidarias que fue considerada como la alternativa más amplia, abarcativa y en la que más claramente se ve que reconoce y promueve el pluralismo dentro de las finanzas para otra economía (caso: Banco Palmas).

- A modo de conclusión, se sugirieron **tres criterios** que pueden ser de utilidad fundamentalmente para las organizaciones e instituciones que ya realizan actividades de oferta de servicios financieros. Los mismos, son válidos más allá de la/s alternativa/s que las organizaciones o instituciones utilicen, siempre que busquen reflexionar sobre sus prácticas desde la perspectiva de las **finanzas para otra economía**. Los criterios son:
 1. ¿Qué estrategia están llevando a cabo “en la realidad” y con quiénes?
 2. ¿Qué tipo de trabajo promueven “en la realidad”?
 3. ¿De qué sustentabilidad hablamos?

- Los criterios muestran, en definitiva, que **hace falta una vigilancia continua** para sostener coherentemente los objetivos de promover OTRA ECONOMIA, y que hace falta **mucha estrategia**, lo que implica “meterse con” cuestiones no sólo “económicas”, sino tam

- ARRIGONI, M. (2000). *La banca informal*. Buenos Aires, Deloitte & Touche.
- ARZBACH, M. (2002). "Cajas centrales y otras empresas de servicios financieros para cooperativas de ahorro y crédito: los retos de la subsidiariedad y de trabajar en red" Confederación Alemana de Cooperativas DGRV, Oficina Coordinadora para América Latina y el Caribe, disponible en: www.dgrv.org
- BALLESTEROS, C. (2005). "La banca ética" en: Federico Sabaté, A.; Muñoz, R.; Ozomek, S. (comps.) (2005) *Finanzas y economía social. Modalidades en el manejo de los recursos solidarios*. OSDE-UNGS. Buenos Aires, Editorial Altamira.
- BANCA POPOLARE ETICA (2000) "Las finanzas éticas en Italia. Cómo y por qué promoverlas" (Informe de Lunaria), disponible en: www.lunaria.org (en italiano).
- BAUMAN, Z. (1999). *La globalización. Consecuencias humanas*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- CORAGGIO, J.L. (1999). *Política social y economía del trabajo. Alternativas a la política neoliberal para la ciudad*. Madrid, Miño y Dávila.
- (2004). "Una alternativa socioeconómica necesaria: la economía social" en Danani, C. (comp.) (2004) *Política social y economía social. Debates fundamentales*. OSDE-UNGS. Buenos Aires, Editorial Altamira.
- (2004 b). *De la emergencia a la estrategia. Mas allá del "alivio de la pobreza"*. Buenos Aires, Ed. Espacio.
- DE MELO, J.J. (2003) "Banco Palmas. Una práctica de socioeconomía solidaria", Programa de Gestão Urbana. UN/HABITAT, disponible en riless.org (en portugués).
- DIAS COELHO, F. (2004). "Finanzas Solidarias" en Cattani, A. (comp.) (2004). *La otra economía*. OSDE-UNGS. Buenos Aires, Editorial Altamira. Disponible en www.urbared.ungs.edu.ar.
- DORNBUSCH, S.; FISCHER, R. (1994). *Macroeconomía*. Madrid, McGraw Hill.
- FUNDACIÓN CHOROS (2000). Caso de estudio "Finanzas éticas y el apoyo de las autoridades locales: el caso piloto de la Banca Etica", disponible en: www.localdeveurope.org (en inglés).
- HULME, D. (2000). "Metodologías de impacto para las microfinanzas: teoría, experiencia y mejores prácticas", *World Development*, Vol. 28, N° 1 (en inglés).
- KABEER, N. (2001). Conflictos sobre el crédito: re-evaluando el potencial de Empoderamiento de los créditos en mujeres del Bangladesh rural. *World Development*, Vol. 29, N° 1 (en inglés).
- KHANDKER, S.; SAMAD, H.; KHAN, Z. (1998). "Efectos en el ingreso y el empleo: evidencia de Bangladesh a nivel comunitario" Banco Mundial. *Journal of Development Studies* N°35 (en inglés).
- LAVILLE, J.L. (1994). *La economía solidaria*. Paris, Desclée de Brouwer (en francés e italiano).
- LEBOSSÉ, J. (1998). *Microfinanciamiento y desarrollo local*. Canada, OCDE/IFDEC (en inglés y francés).
- LEDGERWOOD, J. (1998). "Manual de las microfinanzas: una perspectiva institucional y financiera" Banco Mundial, disponible en: wdsbeta.worldbank.org.
- LEGRAND, C.; VECINA, M. (2003). "Un modelo de banco solidario quebequense", CAYAPA, *Revista Venezolana de Economía Social*, disponible en: www.saber.ula.ve
- LÉVESQUE, B. (2002). "Emprendedores colectivos y economía social: emprender de forma diferente", Cahiers de l'ARUC-ÉS, disponible en: www.aruc-es.ca (en francés).
- MALO, M.C. (2004). "La gestión estratégica de las cooperativas y de la asociación de la economía social". *Serie Documentos*, Documento N° 47. Centro de Estudios de Sociología del Trabajo (CESOT), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- MESSINA, A. (2003). *Dinero sin lucro. Manual de gestión financiera para el tercer sector*. Roma, Carocci (en italiano).
- MESSINA, A.; CIMINI, C. (2005). "La respuesta de las finanzas éticas en el mundo" en: Federico Sabaté, A.; Muñoz, R.; Ozomek, S. (comps.) (2005) *Finanzas y economía social*. OSDE-UNGS. Buenos Aires, Editorial Altamira.
- MOCHON, F.; BEKER, V. (1993). *Economía. Principios y aplicaciones*. Madrid, Mc Graw Hill.
- MORDUCH, J. (2000). "El cisma de las microfinanzas". *World Development* Vol. 28, N° 4 (en inglés).
- MOVIMIENTO MONETARIO MOSAICO (MoMoMo) (2002). "¿Dónde está el dinero?", Porto Alegre, disponible en: www.momomo.org
- MUÑOZ, R. "Alcance de las microfinanzas para el desarrollo local. Microcrédito en el Conurbano Bonaerense: el Banco Social Moreno y Horizonte" en Carbonetti, C.; Verbeke, G.; Ozomek, S.; Muñoz, R. *Las finanzas y la economía social: Experiencias argentinas*. UNGS. Buenos Aires, Editorial Altamira (en prensa).
- PLASENCIA, A. (2006). "Monedas sociales en la Argentina poscrisis: en la búsqueda de marcos teóricos". Universidad Nacional de Lujan, disponible en: www.riless.org.

- SACHS, J.D.; LARRAIN, F. (1994). *Macroeconomía en la economía global*. México, Prentice Hall.
- SCHMIDT, R.H.; ZEITINGER, C.P. (1994). "Temas centrales en las finanzas de los pequeños y micro negocios" IPC Working Paper N° 1, disponible en: www.microfinancegateway.org (en inglés).
- SIMANOWITZ, A. (2003). "Performance social, pobreza y aprendizaje organizacional: institucionalizando el impacto en las microfinanzas". IDS Bulletin, Vol. 34 N° 4 (en inglés).
- SINGER, P. (2005). "Contribución para una política nacional de crédito popular" en: Federico Sabaté, A.; Muñoz, R.; Ozomek, S. (comps.) (2005) *Finanzas y economía social*. OSDE-UNGS. Buenos Aires, Editorial Altamira.
- (2006). "El financiamiento de la economía solidaria: la experiencia del Brasil" en Vuotto, M. (ed.) (2006). *El financiamiento de la economía social: actores e instrumentos*. Los Polvorines, Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS).
- VALLAT, D.; GUÉRIN, I. (1999). "Las finanzas solidarias". Les notes de l'Institut Karl Polanyi. Impatiences démocratiques éditeur. CRIDA, disponible en francés en: www.karlpolanyi.org (en francés).
- VERBEKE, G. "Las transformaciones de la estructura del sector cooperativo de ahorro y crédito en la Argentina: el caso de las cajas de crédito, 1996-2005" en Carbonetti, C.; Verbeke, G.; Ozomek, S.; Muñoz, R. *Las finanzas y la economía social: Experiencias argentinas*. UNGS. Buenos Aires, Editorial Altamira (en prensa).
- VOGEL, R. (1984). *Movilización de ahorros: la mitad olvidada de las finanzas rurales* en Adams, D; Graham, D.; Von Pischke, J. D. (eds.) *Socavando el desarrollo rural con crédito barato*. Boulder CO: Westview Press (en inglés).
- ZELLER, M.; MEYER, R. (2002). "El triángulo de las microfinanzas: sustentabilidad financiera, alcance e impacto". Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (IFPRI). *Food policy statement* N° 40, disponible en: www.ifpri.org (en inglés).

Este material se encuentra en la **Red de investigadores latinoamericanos de la economía social y solidaria** (RILESS): www.riless.org. Recomendamos esta página tanto para el tema de este material como para el resto de los temas en relación con la economía social y solidaria.

Sugerimos a continuación otras páginas web, sobre distintos temas del material:

FINANZAS COOPERATIVAS

- Asociación Internacional de Bancos Cooperativos (ICBA): www.coop.org/icba/index.html, en la Alianza Cooperativa Internacional (ACI): www.coop.org/es
- Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU) : www.woccu.org/espanol
- Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (COLAC): www.colac.com
- Confederación Alemana de Cooperativas: www.dgrv.org
- Desjardins-Desarrollo Internacional: www.did.qc.ca/es

MICROFINANZAS

- Campaña de la Cumbre del Microcrédito: www.microcreditsummit.org/spanish
- Biblioteca virtual sobre microcrédito: www.gdrc.org/icm/spanish/spanish.html
- Consorcio Latinoamericano para Capacitación en Microfinanciamiento (COLCAMI): www.colcami.org
- Grupo Consultivo para asistir a los pobres (CGAP): www.cgap.org (la página está en inglés aunque contiene elementos en español como las Notas “Enfoques”), de allí puede irse a: La plataforma de información microfinanciera global: www.mixmarket.org; El Instituto de gestión microfinanciera (MMI): www.themfmi.org o el Portal de recursos para la industria microfinanciera www.microfinancegateway.org
- ACCION International www.accion.org/default_s.asp
- Universidad del Estado de Ohio. Programa de Finanzas Rurales: <http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance>
- Iniciativas de investigación relativas a la performance social y el impacto de las microfinanzas:
 - Imp-Act Consortium es un grupo global de organizaciones que trabajan para promover y dar soporte a la gestión de la performance social de las instituciones de microfinanzas: www.imp-act.org.
 - Comité de Intercambio, Reflexión e Información de los Sistemas de ahorro-crédito: www.cerise-microfinance.org.

FINANZAS ÉTICAS

- Red de redes de economía alternativa y solidaria: www.economiasolidaria.org
- Asociación Internacional de Inversores en Economía Social: www.inaise.org.
- Federación europea de bancos éticos y alternativos: www.febea.org.
- Financiamiento ético y solidario: www.fets.org/data/html/introduccion.html

FINANZAS SOLIDARIAS

- Polo de Socio-Economía Solidaria: finsol.socioeco.org/es/index.php y allí: Finanzas solidarias en <http://finsol.socioeco.org/es> y moneda social: <http://money.socioeco.org/es>
- www.finansol.org/International/espagnol.asp# El portal de las finanzas solidarias (Francia)
- Strohalm-Activando economías locales: www.strohalm.nl/es
- Sitio del financiamiento alternativo: www.alternative-finance.org.uk

OTROS RECURSOS CON INFORMACIÓN SOBRE FINANZAS Y ECONOMÍA SOCIAL

- La Economía Solidaria CAMPUS VIRTUAL: www.economiasolidaria.net
- Programa de finanzas sociales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT): www.ilo.org/public/english/employment/finance/index.htm
- CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa: www.uv.es/reciriec
- Centro de Estudios de Sociología del Trabajo (CESOT): www.econ.uba.ar/cesot
- Revista Venezolana de Economía Social: www.saber.ula.ve/cayapa
- Biblioteca del Instituto Políticas Alternativas para o Cone Sul: www.pacs.org.br/biblioteca.htm
- Centro de Aprendizaje en Finanzas Rurales: www.ruralfinance.org
- Rede Solidaria: www.redesolidaria.com.br
- Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria (RIPESS): www.ripess.net/es/default.htm (en construcción)
- Biblioteca de la Red de trueque solidario-Región Mar y Sierras: www.trueque-marysierras.org.ar/biblioteca2.htm
- Fundación FIARE-hacia una banca diferente: www.fiare.org.

PARTE 3

Propuestas de trabajo en taller



Introducción a la Parte 3

¿Cómo se puede usar esta parte del material?

EN ESTA PARTE LAS ORGANIZACIONES PODRÁN ENCONTRAR HERRAMIENTAS PARA EL TRABAJO GRUPAL, EL DEBATE Y LA FORMACIÓN.

Mientras que la PARTE 1 y la PARTE 2 pueden ser leídas de forma individual, grupal o de forma combinada, para la PARTE 3 aconsejamos que se realicen reuniones o talleres para encarar la implementación del material de forma más provechosa y retomando la lectura de las primeras partes según el nivel de apropiación de los conceptos y experiencias allí presentados.

La PARTE 3 consiste en una propuesta de trabajo compuesta por bloques temáticos que ordenan una serie de cuestiones sobre las cuales debería reflexionarse permanentemente. Creemos que son una forma posible de poner en práctica las reflexiones en torno a los tres criterios presentados al final de la PARTE 2.

Consiste en una propuesta flexible, que permite un uso parcial y la dedicación que cada organización crea más oportuna. Además, no es necesario respetar el orden en el que se presentan los bloques ni el contenido de las consignas al interior de cada bloque. La idea es que cada organización pueda utilizar el material de la forma que considere más propicia según su propia situación y perspectivas a futuro.

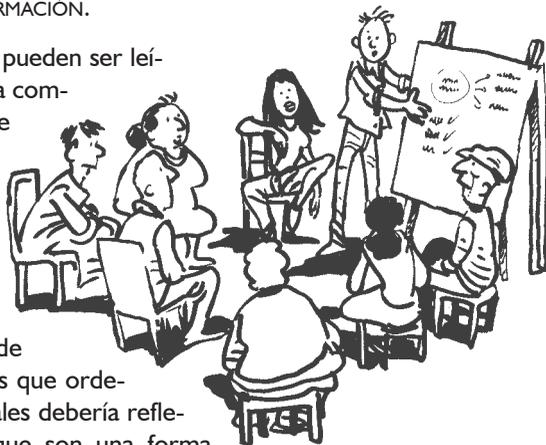
La mayoría de las consignas pueden ser complementadas con técnicas de taller, de nuevo, según las necesidades y capacidades de quienes estén implementando el material.

A su vez, a medida que este material vaya siendo implementado de forma más masiva, iremos desarrollando nuevas consignas las cuales serán organizadas en FICHAS DE TRABAJO DE LAS CARTILLAS DE ECONOMÍA SOCIAL N°1 y que estarán disponibles en: www.riless.org.

ADVERTENCIA: Estas consignas no están preparadas para ser utilizadas directamente por los usuarios de microcrédito.

Es importante tener en cuenta que las consignas para la discusión grupal aquí propuestas pueden ser adaptables a distintos niveles de desarrollo y formación sobre las finanzas para la economía social.

Sin embargo, dicha adaptación requiere de un esfuerzo por parte de las organizaciones e instituciones que utilicen el material, a fin de hacerlo más fácilmente apropiable, según las circunstancias particulares de cada grupo de usuarios de microcrédito y, en general, de los miembros de las organizaciones o instituciones con quienes se trabaje.



¿PORQUÉ LA PARTE 3 SE DIRIGE PRINCIPALMENTE A QUIENES OFRECEN MICROCRÉDITO?

Estas propuestas de trabajo están dirigidas fundamentalmente a organizaciones e instituciones que ofrecen servicios de microcrédito (con la tecnología que sea: grupos solidarios, banca comunal o individual) y más allá del nombre con que denominen a esas prácticas: microcrédito, banca social, fondo rotario, etc.

Aunque este material puede ser aplicado a todo tipo de prácticas financieras, este sesgo a favor de quienes realizan operaciones de microcrédito no es casual.

Se debe a que el microcrédito (en particular) y las microfinanzas (en general), están cada vez más presentes en el territorio y, aunque de forma menos visible, también en el mundo financiero con la dinámica que es predominante.

Mundialmente se está apostando a que las microfinanzas son una herramienta de "alivio de la pobreza" aunque, como vimos en la PARTE 2, eso no esté debidamente comprobado.

La práctica y el discurso de las microfinanzas pueden llevar a que sean implementadas por las organizaciones e instituciones de la economía social sin una debida adecuación, incurriendo muchas veces en prácticas que, "en la realidad" tienden a reproducir las estructuras económicas que generan la pobreza y la exclusión, contradiciendo el discurso que propugna que otra economía es posible.

Los posibles riesgos y consecuencias de esto, nos llevan a focalizar esta parte en ese tipo de operaciones. Sin embargo, esto no quita que también sean útiles para las organizaciones que pongan en práctica otras de las alternativas presentadas como, por ejemplo, las finanzas cooperativas.

En el caso de aquellas organizaciones e instituciones que deseen implementar estas propuestas con personas que estén viendo estos temas “por primera vez”, será estrictamente necesario:

- realizar una lectura guiada de las dos primeras partes del material
- utilizar técnicas de taller para la PARTE 3, con una buena planificación de las actividades
- los procesos de discusión y formación deberán ser coordinados por personas con cierto nivel de formación y experiencia en el tema.

Bloques temáticos y propuestas de trabajo en taller

COMO DIJIMOS, ESTA PARTE ESTÁ ORGANIZADA POR BLOQUES TEMÁTICOS Y CADA BLOQUE CUENTA CON PROPUESTAS DE EJERCICIOS Y TÉCNICAS SUGERIDAS SON LOS SIGUIENTES.

Bloque temático	Ejercicio propuesto
Bloque temático 1: ¿Qué relación tenemos con las finanzas?	PROPUESTA 1: ¿Cuánto conocemos el mundo financiero?
	PROPUESTA 2: ¿Creemos que las finanzas son efectivamente una “herramienta”?
Bloque temático 2: ¿Especialización financiera o estrategia integral?	PROPUESTA 1: Un ejemplo de estrategia integral: el Banco Palmas
	PROPUESTA 2: ¿Qué articulaciones locales tenemos y cuáles necesitamos?
Bloque temático 3: ¿Cuál es el diseño de nuestros productos y servicios y la estructura organizativa acordes con nuestros objetivos y valores?	PROPUESTA 1: Tareas y actores involucrados en la oferta de microcrédito ¿cómo se decide y en base a qué?
	PROPUESTA 2: ¿Demandas individuales vs. la economía local o regional?
Bloque temático 4: ¿Cómo monitorear la operatoria financiera y sus efectos?	PROPUESTA 1: Entre el discurso y la práctica
	PROPUESTA 2: ¿Cómo monitorear el trabajo de los agentes de campo? (asesores, promotores, oficiales de crédito o similares)?
	PROPUESTA 3: Evaluación del impacto social de las microfinanzas
Bloque temático 5: ¿De qué sustentabilidad hablamos?	PROPUESTA 1: La “masificación del microcrédito”
	PROPUESTA 2: La aplicación de los subsidios cruzados en un banco comunal



PROPUESTA II

¿Creemos que las finanzas son efectivamente una “herramienta”?

Volvamos a leer el primer recuadro de la pag. 32.

Muchas veces, estas tensiones hacen que las organizaciones de la economía social decidan mantenerse alejadas de las cuestiones financieras. Como señala el Prof. Messina:

“Negarse a las finanzas como un fin en sí mismo, plantea un riesgo latente: también negarse a utilizarlas como una herramienta”. MESSINA, A. (2003). *Dinero sin lucro. Manual de gestión financiera para el tercer sector*. Roma, Carocci.

Prestemos atención a la frase de Messina y reflexionemos sobre cuáles son los límites y las potencialidades cuando las organizaciones e instituciones de la economía social efectivamente nos apropiamos de las cuestiones financieras y las convertimos en herramientas para lograr nuestros objetivos.

Luego, completar el cuadro llegando a un consenso sobre cuáles son los 5 límites principales y cuáles las 5 principales potencialidades:

<i>Principales límites</i>	<i>Principales potencialidades</i>
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5

BLOQUE TEMÁTICO II

¿Especialización financiera o estrategia integral?



PROPUESTA I

Un ejemplo de estrategia integral: el Banco Palmas

PARA ENTENDER EL CONCEPTO DE INTEGRALIDAD PUEDE SER ÚTIL ANALIZAR UNA EXPERIENCIA CONCRETA; EN ESTE MÓDULO ELEGIMOS LA DE “BANCO PALMAS”, DESARROLLADA EN LA LOCALIDAD DE FORTALEZA (CEARÁ).

En el cuaderno de trabajo “*Banco Palmas. Una práctica de socioeconomía solidaria*”, Programa de Gestão Urbana. UN/HABITAT (2003), João Joaquim de Melo explica los productos del Banco Palmas en los primeros cuatro años de funcionamiento:

Producto	Descripción	Fecha
SISTEMA INTEGRADO DE CRÉDITOS	Es un sistema financiero solidario, adaptado a la realidad de la comunidad, que actúa de forma integrada en los cuatro puntos de la cadena productiva: capital solidario, producción sustentable, consumo ético y comercio justo.	Enero 98
PALMACARD	Es una tarjeta de crédito creada para estimular el comercio local que funciona sólo en el Barrio Palmeira.	Enero 98
MAPEO DE LA PRODUCCIÓN Y EL CONSUMO LOCAL	Es un relevamiento que se realiza anualmente, sobre el consumo (tipo y locales donde se realizan las compras) y la producción (incluyendo los insumos) que realiza la población.	Marzo 98
BOLSA DE EMPLEO	Busca encaminar a los trabajadores desempleados hacia las empresas demandantes de trabajo las cuales se localizan a través de un sistema conectado al Sistema Nacional de Empleos.	Agosto 99
PALMATECH	Es la escuela que funciona en la sede de la Asociación. Ofrece cursos de capacitación profesional, gestión de empresas solidarias, creación de redes e instrumentos de economía solidaria y ciudadanía. Elaboran materiales pedagógicos, publicaciones y reportes del banco. Se rigen por un principio que consideran central: que la sociedad controle a la economía y el mercado y genere espacios de cooperación, colaboración y satisfacción de las necesidades humanas.	Abril 2000
CLUB DE TRUEQUE SOLIDARIO CON MONEDA SOCIAL	El club del trueque es una articulación entre productores, prestadores de servicios y consumidores del Barrio Palmeira, que se reúnen semanalmente para trocar sus bienes y servicios utilizando una moneda social.	Octubre 2000
INCUBADORA FEMENINA	Es un proyecto de seguridad alimentaria dirigido a las mujeres en situación de riesgo personal y social que viven en el Barrio Palmeira. La estrategia consiste en reintegrarlas al circuito productivo de forma de garantizarles ciudadanía e ingresos que aseguren el acceso a la alimentación.	Octubre 2000
PALMART, PALMAFASHION Y PALMALIMPE	Son emprendimientos productivos del sistema Palmas, tanto formales como informales, financiadas por el Banco, dirigidas para atender a las demandas locales, articuladas en un sistema de red. Son acompañados diariamente por el equipo del banco, utilizan el mismo logotipo y funcionan en la misma estructura.	Abril 2001
LABORATORIO DE AGRICULTURA URBANA	Es un espacio de la Asociación que funciona con los principios orgánicos y agroecológicos donde se transmiten esas prácticas para ser adoptadas por las familias.	Octubre 2001
COMPRAS COLECTIVAS	Es una estrategia que organiza a familias de varios barrios de la Región Metropolitana de Fortaleza para que, en conjunto, realicen las compras de los productos de la canasta básica.	Junio 2002
PROYECTO DE FOMENTO	Consiste en generar una base monetaria de igual valor en la moneda oficial y la moneda social, duplicando los recursos de la comunidad y buscando aumentar permanentemente la cantidad de comerciantes que la acepten.	Noviembre 2002



BLOQUE TEMÁTICO III

¿Cuál es el diseño de nuestros productos y la estructura organizativa acorde con nuestros objetivos y valores?

PROPUESTA I

Tareas y actores involucrados en la oferta de microcrédito ¿Cómo se decide y en base a qué?

EN ESTA PROPUESTA INTENTAREMOS REFLEXIONAR A PARTIR DEL ANÁLISIS DE ALGUNOS ASPECTOS OPERATIVOS DE LA GESTIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS.

A continuación se plantean varias preguntas para debatir y actividades:

- Tratando de tomar distancia de lo que hacemos todos los días y reconociendo las características de todos los emprendedores locales, pensar si: **¿Son adecuados para las actividades que realizan los emprendedores locales los montos que se ofrecen, lo que se cobra por el servicio, las garantías que se requieren, los plazos y las frecuencias de devolución?**
- Si sólo ofrecen **microcréditos para “fines productivos”**, analizar la siguiente situación: Ante el caso de productores que se dedican a fabricar bienes con ciclos productivos de mediano o largo plazo: ¿Cuándo es el momento más propicio para comenzar a devolver el crédito? Mientras tanto, ¿Saben cómo se financia el consumo de la unidad doméstica del productor que está siendo financiado? Si lo saben, expliquen cómo lo realizan.

- Si utilizan la tecnología de **“grupos solidarios”**, leer lo siguiente:

Sabemos que esta tecnología se basa en la transferencia de riesgos del prestamista al prestatario. Es decir, parte del trabajo que en las finanzas convencionales corre por cuenta del prestamista, aquí debe ser asumido por los prestatarios, los cuales deben invertir tiempo y experiencia en monitorear al resto del grupo, a fin de que todos paguen las cuotas en tiempo y forma.

La amenaza de no poder renovar los créditos en caso de incumplimiento de alguno de los miembros del “grupo solidario”, es el principal incentivo para que esta vigilancia “funcione”.

Surgen así planteos como **¿Solidaridad en qué sentido? ¿De quiénes para con quienes?**

De hecho, muchas organizaciones comunitarias suelen afirmar que uno de los mayores desafíos que tienen es utilizar las microfinanzas sin caer en estar promoviendo la transformación del **“vecino que colabora”** en **“vecino policía”**.

¿Es esta una sensación compartida? ¿Por qué?

- Utilizando las **planillas de evaluación de las solicitudes de crédito** (si aún no están realizando las actividades, solicitar planillas a alguna organización o institución conocida o tomar las que están disponibles en www.riless.org):
 - Descubrir cuáles son los criterios que pesan más a la hora de decidir si se otorga el microcrédito o no. Discutir sobre eso.
 - ¿Es suficiente para la promoción de la economía social, que las evaluaciones de las solicitudes de crédito se basen en los flujos de fondo de los emprendimientos y las unidades domésticas?
 - ¿Cómo juega la mirada territorial en cada solicitud? Analizar cuestiones relacionadas con, por ejemplo, si se controla que no se estén promoviendo dos panaderías ubicadas a dos cuadras entre sí. En el caso de no estar considerando esa información, pensar cuáles serían los efectos posibles puertas adentro de cada panadería.



BLOQUE TEMÁTICO IV

¿Cómo monitorear la operatoria financiera y sus efectos?

PROPUESTA I

Entre el discurso y la práctica...



Al vivir en una etapa donde los marcos teóricos se construyen mientras trabajamos y, por otra parte, haber sido formados y tener permanente influencia de enfoques economicistas y políticas neoliberales, se dan situaciones tan contrastantes como:



DISCURSO	PRÁCTICA
Somos un banco solidario.	A mi me exigen cumplir con un montón de requisitos, si Uds. no tienen todos los papeles al día, no podemos avanzar con la solicitud.
Este servicio es para todos los emprendedores locales.	El emprendimiento tiene que ser individual o familiar y lo que más te conviene es la reventa porque es lo que más deja.
Estamos promoviendo formas de vida y de trabajo dignos.	Los prestatarios se enorgullecen de trabajar hasta incluso 24 horas por día con el kiosco en casa abierto las 24 hs., atendido por miembros de la familia o de la unidad doméstica
El microcrédito aumenta la solidaridad entre los vecinos.	Al que no devuelve, lo sacamos del grupo, porque el banco sólo renueva los créditos a los buenos pagadores como nosotros.
Nosotros hacemos mucho esfuerzo por acompañar a los emprendimientos en todo lo que necesitan.	Tengo que vigilar que pague la cuota del crédito. De que le vaya bien con el emprendimiento tendría que ocuparse otro ...todo no puedo.
Nuestro objetivo es aumentar los recursos del territorio.	En el curso me recomendaron: minimizar los costos y maximizar las ganancias. Los costos laborales deben ser reducidos como cualquier otro costo pero es mi hermano y vive de esto ...¿cómo hago?
Tenemos una mirada integral del territorio, estamos siempre atentos a, por ejemplo, tratar de ir sustituyendo el abastecimiento vía mayoristas con fines de lucro, por el almacenero del barrio que está comprando mejor y teniendo mejores precios y calidad gracias a que forma parte del programa.	Semanalmente se actualizan las variables de repago, el resto de la información de la planilla la vamos a cargar cuando consigamos plata para pagar ese trabajo o cuando tengamos más tiempo.

Preguntas para el debate:

- ¿Reconocen alguna de estas situaciones como propias? ¿Cuáles?
- ¿Se les ocurren otras?
- ¿Cómo puede acortarse la distancia entre el discurso inclusivo y la práctica excluyente?
- ¿Puede servir usar indicadores que permitan monitorear este tipo de cosas? ¿Cuáles?



PROPUESTA 3

Evaluación del impacto social de las microfinanzas

En una descripción sobre el contexto y los objetivos de las microfinanzas, **Anton Simanowitz** (2003) comenta que:

“a pesar de la importancia que se le da a la reducción de la pobreza y a los objetivos sociales en la agenda de las microfinanzas... se ha avanzado muy poco en qué es lo que se entiende por la performance social que pueda ser razonablemente esperada por parte del accionar de las microfinanzas en contextos diferentes y en el desarrollo de sistemas de información para medirla”.

- En el caso de que se hable de “**objetivos sociales**”, “**impacto social**” o “**performance social**” en nuestra organización o entorno, ¿Qué se entiende por ellos? ¿Cómo se miden?
- El académico inglés transmite la idea de que ante el dato innegable de que las microfinanzas están institucionalizadas en el mundo, también debe lograrse que se institucionalicen las evaluaciones de impacto social y de su performance social, así como definiciones operativas sobre esos conceptos. **¿Cómo podríamos encarar ese tipo de evaluaciones?**
- Vimos que un estudio del Banco Mundial muestra que las microfinanzas lograron sustituir trabajo asalariado por “autoempleo”. Dado que el principal recurso de la economía social es el trabajo, sustituir una forma de trabajo por otra, no genera crecimiento y, ante las incertidumbres del autoempleo y la pérdida del salario indirecto y “las seguridades” del trabajo asalariado, de hecho podría decirse que la economía social en su conjunto termina perdiendo. En nuestro contexto ¿Sucedo algo similar? ¿Cómo evitar este tipo de consecuencias dañinas?

¿De qué sustentabilidad hablamos?



PROPUESTA I

La “masificación del microcrédito”

Desde un espíritu crítico propositivo (y priorizando a quienes se involucran en la oferta de microcrédito para efectivamente lograr mejoras en las condiciones de vida de los usuarios) tratamos de advertir las **señales contradictorias que da el movimiento microfinanciero** como una forma para estimular búsquedas y avances hacia soluciones innovadoras que beneficien a todas las partes involucradas de la manera más equitativa posible.

A continuación remitimos diversos fragmentos que ayudan a desentrañar algunas de esas señales que son apenas una muestra de la complejidad del fenómeno.

Leamos el texto a continuación:

Posiciones de los gobiernos de Argentina y Brasil

En el Suplemento CASH del diario argentino Página/12 del 31/12/2005, un alto funcionario del Ministerio de Desarrollo Social de Argentina, explicó un plan para ampliar el alcance de los microcréditos y sostuvo que la prioridad es masificarlos: *“Nosotros creemos que en Argentina masificar el microcrédito es reducir la pobreza de manera sustantiva porque la mayoría de los excluidos son nuevos pobres que están vinculados al mercado informal a través de distintos oficios, pero tienen retraso tecnológico, falta de capacitación y la necesidad de obtener capital de trabajo e insumos para ganar escala”*.

Por su parte, en la Secretaría Nacional de Economía Solidaria (SENAES), dependiente del Ministerio de Trabajo y Empleo de Brasil, se difunde que *“una política nacional de crédito popular debería proponerse redistribuir ingresos, combatir la pobreza y ampliar el mercado interno de masas para dar sustento al desarrollo de la economía brasileña”*. Como vimos en las PARTES I Y 2, al tratar este tema, Singer plantea la estrategia del “desarrollo comunitario o solidario” para lograr esos objetivos, que *“no pueden ser alcanzados sólo aumentando el volumen de crédito disponible”*.

La situación en Bolivia

Por otro lado, es sabido que Bolivia es uno de los tres pioneros en materia de microfinanzas y que a inicios de la década de los '90 fue de los primeros países en reconocerlas oficialmente. Una década después, no sólo se ha alcanzado su masificación sino también la

competencia entre los oferentes. Dicha competencia generó una caída en la rentabilidad de la “industria microfinanciera”, una alta rotación de clientes, las IMF comenzaron a otorgar préstamos cada vez más grandes y se produjo un sobreendeudamiento y falta de pago “de los clientes”, según observa la analista de la USAID, Monique Cohen (2002) en: *“Haciendo microfinanzas más enfocadas en el cliente”* Journal of International Development, Vol. 14, N° 3, disponible en: www.usaidmicro.org (en inglés).

Este proceso ha despertado el interés de muchos ya que, según los pronósticos de las teorías económicas predominantes, las situaciones de competencia benefician a los consumidores/usuarios por la caída en los precios. Sin embargo, en este caso las opiniones están divididas. Por ejemplo, un análisis realizado por McIntosh y Wydick (2005) plantea que, dado que existen IMF con objetivos heterogéneos y que todas aplican subsidios cruzados entre sus prestatarios, entonces hay una alta probabilidad de que la competencia pueda aumentar los problemas fruto de la información asimétrica y que sean los más necesitados de créditos los que obtengan créditos múltiples, llevando a una situación de sobreendeudamiento que empeora su situación (recordemos además que evitar el sobreendeudamiento de los trabajadores asalariados fue uno de los objetivos por los que se creó el primer caso emblemático que analizamos). *“Competencia y microfinanzas”*. Journal of Development Economics, Vol. 78, Issue 2, disponible en: www-irps.ucsd.edu (en inglés).

Ante esta crítica situación, las respuestas institucionales que ha dado el sistema boliviano hasta el momento son la proliferación de burós de crédito (como el VERAZ) y la

instauración de un sistema de defensa del consumidor financiero. A su vez, para defenderse de lo que consideran “el hostigamiento de los bancos que lucran con los pobres”, algunos prestatarios se organizaron en la Asociación de Pequeñas Unidades Productivas (APUP), en el ámbito de la Central Obrera Regional de El Alto. Una de las medidas de APUP ha sido firmar un convenio con las IMF en el año 2004 que, entre otras cosas, contempla que las relaciones entre ambas partes se produzcan en un marco de respeto mutuo, que comenzarán a realizarse denuncias sobre los excesos por parte de los sistemas de cobranza de las entidades a los gremios de las Entidades Financieras con copia a la Superintendencia de Bancos para su respectiva sanción y establece la prohibición de pegado de afiches,

pintado de paredes y amedrentamiento a los deudores y sus familiares”.

Más detalles en:

www.galeon.com/apup/productos1070202.html

Otra iniciativa de estos pequeños productores son las huelgas de hambre. A continuación se remiten fragmentos de la opinión de uno de los huelguistas: “¿Hasta cuando pensamos seguir en la esclavitud bancaria? Es la pregunta del millón de personas que día a día combaten la miseria saliendo a vender a las calles cualquier cosa con tal de llevar un pan a su casa... nos hacen pagar intereses de la apropiación de nuestra vida y libertad y hacernos esclavos de nuestras deudas y trabajar para el banco día y noche, toda una vida”.

Para más detalles entrar a:

www.bolivia.indymedia.org/en/2004/09/11632.shtml

Luego de la lectura, detectar cuáles son dichas señales, qué actores se hayan involucrados en cada una de ellas e imaginar porqué se han involucrado de esa forma.

<i>Señal contradictoria</i>	<i>Actores involucrados</i>	<i>Motivos para involucrarse</i>



PROPUESTA 2

La aplicación de los subsidios cruzados en un banco comunal

Los subsidios cruzados son un mecanismo generalmente utilizado por los bancos comunales para garantizar su “sustentabilidad financiera”. Leamos con atención el recuadro:

Los bancos comunales utilizan la estrategia de “subsidios cruzados” que, básicamente, consiste en que el precio que se cobra por los servicios de crédito sea igual tanto para las usuarias más antiguas (a quienes el banco ya conoce y prácticamente no le genera costos adicionales de monitoreo) como para las que recién comienzan (cuyos costos de monitoreo para controlar el repago es relativamente alto).

Que el banco no baje el precio de los créditos a las primeras, se debe fundamentalmente a que ellas garantizan un flujo de ingreso para el banco que ayuda a que éste siga funcionando a lo largo del tiempo.

Si bien esta estrategia es funcional y considerada *adecuada desde el punto de vista de los ingresos del banco comunal*, **al adoptar una mirada de conjunto y considerar al otro como un par, entonces la estrategia no necesariamente resulta adecuada.**

Cabe destacarse que esta estrategia muchas veces no es comunicada por parte de las entidades oferentes y los usuarios no suelen participar en su definición. Desde el punto de vista de la economía social, **estrategias de este tipo ameritan ser explicitadas y definidas en conjunto por todos los involucrados, buscando promover procesos reflexivos que ayuden a tomar conciencia sobre el mecanismo y, a su vez, a generar innovación sobre las opciones posibles para la generación de ingresos de las entidades oferentes.**

Obviamente, habrá quienes argumenten que es suficiente beneficio para los usuarios el hecho de que puedan contar con un banco comunal que siga existiendo a lo largo del tiempo ya que es la única forma posible de seguir accediendo a los servicios financieros que éste ofrece y, en caso de dejar de funcionar por no generar suficientes ingresos, los usuarios pasarían a ser víctimas de los usureros. Esta línea argumental suele proponer la comparación entre:

- lo que le cuesta a un usuario un microcrédito de un banco comunal que usa el subsidio cruzado entre prestatarios antiguos y nuevos
- lo que le cuesta si el oferente es un usurero (en el Conurbano Bonaerense se estima un 200% anual)

Así, puede llegarse a la conclusión de que es más beneficioso para el usuario seguir manteniendo lo que muchos han bautizado como “una transferencia de ingreso entre pobres”.

Sin embargo, a los actores de la economía social **no sólo les interesa que se garantice el acceso** a los servicios financieros. **También interesan las condiciones de acceso y la participación que los usuarios tengan en las definiciones estratégicas de las instituciones oferentes.** Si, por ejemplo, los usuarios sólo acceden a un servicio de crédito de corto plazo, con una tasa de interés que supera el 50% anual mientras que las empresas de primera línea pueden acceder a todo tipo de servicios y las tasas que pagan por los créditos son, según el crédito, menores al 10% anual y hasta el 25% (ver: www.bcra.gov.ar o www.aba-argentina.com), **entonces se está institucionalizando una desigualdad en las condiciones de acceso.**

Ante circunstancias como éstas, en innumerables ocasiones ha ocurrido que **los actores de la economía social no se resignan** porque “peor son los usureros”. Al contrario, **se organizan y luchan por lograr condiciones de acceso equitativas** y lo hacen no sólo asumiendo como propias las funciones que el mercado, las ONG especializadas o el Estado no realizan, sino también tomando al Estado como interlocutor y exigiéndole que garantice condiciones de acceso que sean equitativas y, con ello, que cumpla con su función de redistribuidor y no sólo de regulador. Si logran que el Estado cumpla con su función de redistribuidor, entonces habrá mejores condiciones para lograr que los subsidios no sean sólo “entre pobres”.

Actualmente en Argentina el sindicato de los autogestionados, llamado Asociación Nacional de Trabajadores Autogestionados (ANTA) de la Central de los Trabajadores Argentinos (CTA), se encuentra en un proceso que reúne algunas de estas características y, a su vez, plantean que si se acepta que el microcrédito es la forma de financiamiento de la economía social, se está dejando afuera de la economía social a todas las cooperativas, mutuales, emprendimientos y demás organizaciones de trabajo autogestionado de gran escala (ver: www.cta.org.ar)

Describamos qué se entiende por los siguientes conceptos:

acceso a los servicios financieros, condiciones de acceso a los servicios financieros, economía social, organización.





A TODOS AQUELLOS QUE UTILICEN ESTE MATERIAL, LES SOLICITAMOS QUE NOS HAGAN LLEGAR COMENTARIOS SOBRE CÓMO SE UTILIZÓ Y CÓMO SE PROCESÓ LA LECTURA DE LAS PARTES 1 Y 2 Y LAS PROPUESTAS DE TRABAJO EN TALLER DE LA PARTE 3.

Electrónicamente a: rmunoz@ungs.edu.ar

Por correo a: Evaluación de las Cartillas de Economía Social N°1
Universidad Nacional de General Sarmiento
J. M. Gutiérrez 1150 - Módulo VI
(B1613GSX) Los Polvorines, Provincia de Buenos Aires - ARGENTINA

LA EVALUACIÓN APUNTA A PODER EVALUAR CÓMO RESULTAN LOS TEMAS, EL TRATAMIENTO QUE SE LE HA DADO Y, EN GENERAL, CUÁLES FUERON LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS ENCONTRADAS EN LA UTILIZACIÓN DEL MATERIAL.

A continuación sugerimos algunas preguntas para orientar esta evaluación:

1. ¿Cómo utilizaron este material? (completo, por partes, etc.) Hacer referencia a si fue implementado a través de talleres o de qué forma.

2. ¿El material es claro para su lectura y comprensión? SI NO

¿Porqué?

3. ¿Consideran que el material permite comprender las ideas básicas sobre las finanzas y la economía social? SI NO

¿Porqué?

4. ¿Los temas resultaron adecuados? SI NO

¿Porqué?

5. ¿Qué sacarían o agregarían?

6. ¿Otros comentarios?

¿Qué son las Cartillas de Economía Social?

Es una serie dedicada a la difusión de ideas básicas para la formación de agentes y actores de economía social y los temas centrales para su desarrollo y consolidación.

Se trata de un material que supone que las prácticas reflexivas y el aprendizaje colectivo son instancias esenciales para mejorar la promoción consciente de una economía capaz de sustentar una sociedad sustantivamente democrática y socialmente justa y solidaria, donde todos puedan desarrollar y realizar creativamente sus capacidades.

Dada la complejidad de la propuesta, la serie se propone combinar un inevitable grado de abstracción teórica, elementos para una contextualización y el desarrollo de los aspectos particulares encarados en cada cartilla. De todas formas, estos materiales son redactados en un lenguaje sencillo que permite el acceso a la mayoría de los que componen el heterogéneo mundo de los promotores y actores colectivos de la economía social.

La serie se alimentará en buena medida de las tesis de la Maestría en Economía Social (MAES) y de las diversas investigaciones y procesos de formación y asistencia técnica realizados por el equipo de economía social del Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento (ICO-UNGS).

¿A quiénes se dirige?

La serie se dirige a referentes de cooperativas, mutuales, redes comunitarias, asociaciones, sindicatos, organizaciones de trabajo autogestionado y diferentes instancias estatales.

Cartillas de Economía Social N°1: Finanzas para la Economía Social

Este primer número trata, en primer lugar, el tema del dinero y las finanzas situadas en la complejidad de la ingeniería financiera en el mundo de hoy. Luego, presenta nociones básicas sobre la economía social, desde donde nos posicionamos para abordar la temática financiera. A continuación, explica las estrategias financieras de las organizaciones de economía social y las alternativas que existen contra la exclusión financiera, a través de experiencias que son emblemáticas.

El material conceptual viene acompañado por una propuesta de trabajo en taller que puede servir para orientar el debate, las discusiones y reflexiones sobre el tema.

Este primer número es posible, en gran parte, gracias al aporte de la Fundación Ford en el Proyecto de investigación "El financiamiento y las iniciativas de economía social en Argentina", realizado en el marco de la primera edición de la MAES (2003-2005).

Esperamos que la serie contribuya con la construcción de otra economía, la cual incluye el desarrollo sistemático de la economía social.