

BANCO SOCIAL MORENO

Una experiencia de microcrédito con la participación del gobierno municipal

Por Marcela Basterrechea

El Banco Social de Moreno es una entidad de microcrédito que surge con la intención de promover al sector de la economía popular de ese distrito, que no podía acceder a los programas tradicionales de apoyo a la microempresa porque los requisitos que éstos exigían no estaban al alcance de los emprendedores de menores recursos.

La idea de formar un banco que se ocupe de los más pobres se vuelve un desafío, no porque no hubiera antecedentes en este tipo de experiencias, ya que hay muchas entidades trabajando hace varios años, sino porque esta iniciativa surge desde un gobierno municipal.

Breve historia

Cuando se inicia la gestión del Intendente Mariano West en el '95 se crea la Subsecretaría de Desarrollo Local, que entonces se denominó de Desarrollo Social y Productivo, que tiene entre sus misiones, promover al sector microempresario y microemprendedor. Para el primero se implementaron distintos programas nacionales y provinciales y se desplegó una variada gama de actividades locales tendientes a la promoción integral.

En 1997 se formó el IDEB que atiende al sector mipyme, con servicios a empresas que no contemplaban el financiamiento. El Centro IDEB Moreno es una Asociación Civil sin fines de lucro integrada por miembros del ejecutivo municipal, de la Unión Empresarial de Moreno y de la Cámara de micro y pequeños emprendedores de Moreno.

Dentro del espectro de la producción, los microemprendedores de menores recursos, no eran atendidos por ningún sistema de financiamiento, ya que sus condiciones socio-económicas les impedían acceder al sistema bancario. Es por ese motivo que aparece la necesidad de apoyar a este sector centrando la mirada en los hogares y sus capacidades productivas y laborales.

Es así como se comienzan a detectar una gran cantidad de emprendimientos de subsistencia de actividades diversas, con predominancia del rubro alimentario, que no se encuentran registradas y que constituyen la fuente de ingresos de muchos hogares del Distrito.

En el año 1999, surge con firmeza la idea de crear un banco de microcréditos que atendiera especialmente a los microemprendedores de menores recursos, y se pensó en el Centro IDEB Moreno, como institución donde desarrollarlo, por ser una estructura mixta donde están representados el empresariado y el Estado local.

Que el estado intervenga asociadamente en esta experiencia se constituyó en un desafío importante, ya que por no registrarse antecedentes en este sentido en el sector de la

economía informal urbana, existe el prejuicio que al estado nadie va a devolverle el dinero y que no va a haber capacidad de gestión.

Estos obstáculos si bien nos creaban muchas dudas al equipo de trabajo, también nos alentaban a superarlos, ya que nos animaba la convicción que el municipio debía involucrarse promoviendo a este sector.

Estas convicciones están basadas en la certeza que nuestro pueblo tiene una gran capacidad emprendedora que le permite “rebuscárselas”, encontrar múltiples estrategias para generar ingresos y adaptarse a condiciones cambiantes. Es así como en los barrios surgen una multiplicidad de actividades económicas que son invisibles porque no existen normativas adecuadas para que crezcan y se desarrollen, pero que le aseguran un sustento mínimo a gran número de hogares de bajos recursos.

Por otro lado el hecho de emprender este proyecto con una importante participación del estado permitiría un abordaje integral que no se basase únicamente en el crédito sino que articulara distintos actores y un abanico de recursos variados con el objetivo de fortalecer el desarrollo local.

Desarrollo del Programa

A principios de 2001 se puso en marcha el Proyecto de creación del Banco Social, con fondos privados producto de una donación. Comenzamos visitando otras experiencias, intercambiando con gente e instituciones, especialmente del conurbano bonaerense, para nutrirnos del camino andado con sus éxitos y fracasos. Las primeras acciones consistieron en la realización de talleres de desarrollo local por zonas, a los que invitamos a los emprendedores a participar, a aquellos que tuvieran alguna idea o alguna experiencia, a que las expresara en un formulario y así sistematizamos la información y evaluamos quiénes podían ser sujetos de crédito.

Además de los talleres era necesario ir a visitar a los emprendedores a sus lugares de trabajo, explicando el sistema del banco y evaluando con ellos el ingreso al mismo. Además empezamos a buscar Agentes de Crédito, queríamos que fueran personas con raigambre en el territorio y con una experiencia en pequeños negocios, –puede haber tenido un quiosco, vender ropas por las calles, etc.– que les haya dado herramientas para evaluar un pequeño emprendimiento.

Los Agentes de crédito son una figura central en el Banco ya que son los que evalúan en el territorio los proyectos y son los principales trasmisores del sistema del banco. Es así como en agosto del 2001 otorgamos los primeros créditos.

A la fecha se han atendido grupos muy diversos, la mayoría son iniciativas gastronómicas en muy pequeña escala, aunque también hay emprendimientos textiles, de carpintería, herrería, artesanías y pequeños comercios.

El Banco Social Moreno ha otorgado a la fecha más de 500 microcréditos en todas las localidades del partido de Moreno.

El primer requisito del banco es que sea un emprendimiento en funcionamiento no menor a 6 meses y aunque sea de mínima escala debe tener un canal de colocación de sus productos. Puede vender huevos por la calle y ganar 3\$ por día, pero entonces podrá devolver 3\$ por semana. Si el emprendimiento crece también crecerá el crédito.

La metodología de trabajo está centrada en el grupo solidario de garantías. El emprendedor que quiera ingresar al sistema debe formar su propio grupo de crédito con otros emprendedores que tengan necesidad de financiamiento y que sean de su confianza. El Banco no interviene en la formación de los grupos, éstos se forman por los lazos previos entre las personas ya sea por conocimiento personal o comercial.

El grupo presenta los proyectos de todos sus miembros y cada uno es visitado en su emprendimiento por el asesor donde se evalúan algunas variables relacionadas a los ingresos del emprendimiento y a los ingresos familiares y cómo ubica la producción, cómo está organizado el emprendimiento, si la familia lo apoya o no. Se toma a la familia como unidad no solamente porque en la mayoría de las actividades participan varios miembros del grupo familiar sino porque raramente está separada la economía doméstica de la del emprendimiento. Luego se reúne todo el grupo y acuerdan entre todos los montos que cada uno va a solicitar de acuerdo a su capacidad de devolución, perspectivas, etc. Esta instancia es muy importante ya que todos los miembros se comprometen entre sí por la devolución de sus compañeros. El asesor presenta, entonces los proyectos al Comité de Crédito quien decide en última instancia el otorgamiento de los préstamos y su monto.

El crédito se devuelve en cuotas semanales en un período de doce semanas por medio de una chequera grupal que permite a todos los integrantes estar al tanto del cumplimiento del grupo.

Los montos varían entre \$ 50 y \$ 500 con un promedio de \$ 250. Una vez saldado el préstamo se puede renovar aumentando gradualmente los montos de acuerdo al cumplimiento y a la situación actual de cada emprendimiento. Nadie puede renovar un préstamo sin que todo su grupo haya saldado los créditos vigentes.

Este sistema de garantías está funcionando exitosamente y comprobamos que en el 40 % de las renovaciones el grupo se había hecho cargo del pago de algún miembro con dificultades.

Hoy podemos decir que el hecho que el municipio participe activamente en esta experiencia no ha perjudicado el recupero de los créditos, ya que se ha tenido especial cuidado en establecer una relación clara con los usuarios y se ha logrado un grado muy alto de pertenencia de los mismos a la institución.

Realizar este proyecto desde un gobierno local nos permitió en cambio abordar la promoción de la economía popular desde variadas línea de apoyo.

Desde el inicio se han desarrollado acciones de capacitación que acompañan el otorgamiento de los préstamos. La capacitación se promueve con carácter permanente a

través de los Talleres de desarrollo local y se concibe en una modalidad grupal y de taller, relacionada a la adquisición de herramientas muy concretas para mejorar su actividad. Está planteada en función a las necesidades que los emprendedores manifiestan y tiene también como objetivo promover la asociatividad entre emprendimientos (compras conjuntas para abaratar costos, etc.)

Se han desarrollado cursos sobre Gestión básica, Ventas y Producción y comercialización de alimentos que era el rubro más numeroso dentro de los emprendimientos que se acercaron. Se realizó además un curso especial para los que participan en los Nodos del Trueque, que consiste en gestión para manejar un porcentaje de la actividad fuera de la red.

Otro logro importante consistió en impulsar que el municipio promulgara una ordenanza que crea la figura del Permiso de Subsistencia mínima, por la cual toda familia que tenga un emprendimiento en su domicilio y esté por debajo de la línea de la pobreza no necesita habilitarlo y recibe un permiso para explotarlo durante un año que puede ser renovable si persisten las condiciones iniciales. Este permiso les permite ser reconocidos desde el Estado local sin que se tengan que esconder. Es una manera de destrabar y legitimar una realidad, esta forma debería ser creada a nivel nacional ya que su alcance es limitado.

La modalidad de garantía solidaria facilita, además del crecimiento más rápido de la cartera, que a partir de un emprendimiento se acerquen dos o cuatro más al banco y se puedan vincular con otras modalidades de promoción y obtener el permiso de funcionamiento. La economía informal, como ya dijimos antes, se ve obligada a trabajar en negro por no existir normativas que las contemplen dentro de sus reales posibilidades y esto hace que no se acerquen al municipio. Al acercarse al Banco se empiezan a hacer visibles un montón de formas de supervivencia que no están censadas y que no aparecen en ningún lado y con las que están viviendo un montón de hogares.

En la actualidad enfrentamos las dificultades por las que atraviesan la mayoría de las entidades de microcrédito producto de la profundización de la recesión y de la falta de circulante desde diciembre del año pasado que ha golpeado especialmente al sector de la economía informal. La inflación ha agravado la situación ya que los emprendedores no tienen mucho margen para aumentar los precios por el mercado donde se mueven y han sufrido un aumento de hasta el triple de los precios de los insumos, especialmente los del rubro alimentario, con la correspondiente disminución de los márgenes de rentabilidad y el achicamiento de los negocios.

Sin embargo, continuamos adelante buscando junto con los usuarios del banco mantener y mejorar las actividades con distintas estrategias.

Una de ellas es la organización de ferias barriales para abrir nuevos canales de comercialización donde también participarán prosumidores de los nodos del trueque que necesitan vender en el mercado de dinero para poder comprar los insumos para producir. Estas ferias están pensadas también como ámbitos culturales y de recreación, con la incorporación de espectáculos y actividades culturales diversas.

Además estamos organizando compras conjuntas de materias primas, especialmente de harina para abaratar costos y finalizando la capacitación con la participación de la SEPYME, de 30 Promotores de Desarrollo Local. Los promotores son personas de la comunidad que en forma voluntaria desean capacitarse para promover en su zona el desarrollo de las actividades económicas de pequeña escala propiciando la articulación y organización del sector.

También se comenzaron a articular acciones con el plan jefas y jefes de familia para ampliar la cobertura del Banco, captando efectores dentro del mismo plan con el objetivo que los participantes de estos planes que tengan o hayan tenido un emprendimiento puedan mejorar el ingreso familiar complementándolo con el desarrollo de pequeñas actividades económicas.

Por último, desde el Banco Social Moreno estamos apoyando varias experiencias de fondos rotativos administrados por organizaciones de la comunidad. La intención es que con transferencia de metodología se conviertan rápidamente en bancos comunales.

Para concluir: creemos que el microcrédito abordado desde la perspectiva del desarrollo local es un camino apasionante que permite generar organización comunitaria y mejorar los ingresos de un importante número de hogares a través del desarrollo de las propias capacidades de sus miembros que sin la posibilidad de desarrollar estas actividades, engrosarían las filas del desempleo abierto. Por esto resulta imperativo que los gobiernos locales se comprometan a promover las iniciativas de la economía popular, ya sea en forma directa o apoyando a instituciones de microcrédito, movilizand recursos y creando condiciones propicias para que se desarrollen y fortalezcan. Esperamos entonces, que el camino emprendido por el Banco Social Moreno impulse a otros gobiernos locales a emprender experiencias similares.