
Generación de ingresos: el sueño de las políticas sociales

Contenido

Prólogo.....	1
Ingresos y mercado	2
Algunas estrategias utilizadas para la generación de ingresos	4
Ingresos por derechos	4
Ingreso por trabajo.....	5
Acceso al mercado de trabajo	6
Intermediación comercial.....	8
Producción de bienes y servicios.....	11
Generación de ingresos y economía social.....	16
Generación de ingresos y calidad de vida	18
Ideas para un nuevo debate.....	19

Prólogo

La existencia de pobres e indigentes que por millones habitan Latinoamérica¹ lo primero que presenta a los ojos de investigadores, funcionarios públicos y organizaciones privadas preocupadas por esta situación, es que dichas personas carecen de los ingresos suficientes para llevar adelante una vida acorde a los estándares considerados aceptables en nuestras sociedades.

Muchos de estos actores no logran pasar de esta primera impresión y resumen sus líneas de acción en diversos intentos para que estos segmentos sociales obtengan, de alguna forma, más dinero. Algunos nunca llegan a formularse la pregunta de por qué carecerán de ingresos suficientes, qué fenómenos culturales hacen de la pobreza y la indigencia un fenómeno estructural en nuestra región, qué relaciones de poder permiten que mientras las elites de nuestros países son cada vez más ricas la parte de la población que vive en condiciones penosas crezca de manera incesante².

Cuando no se acierta con las preguntas es difícil también encontrar respuestas razonables. Pero, como no podemos desentendernos totalmente de nuestra tradición moderna que asigna cierta

¹ En nuestro subcontinente, según la CEPAL, existen 167 millones de pobres y 71 millones de indigentes. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Panorama Social de América Latina, 2014*, (LC/G.2635-P), Santiago de Chile, 2014.

² Las series de pobreza informadas por la CEPAL que se inician en 1980 muestran entre ese año y el 2014 una disminución del porcentaje de pobres e indigentes pero un aumento significativo de la cantidad de pobres e indigentes. Técnicamente, aumenta la masa aunque baje la tasa. Ver *Giro a la derecha en América Latina y crisis cultural*, Pauselli, 2016.

importancia al conocimiento de las causas de los fenómenos, cuando sentimos alguna vaga inquietud sobre el origen de la pobreza medida en ingresos se apela a diversos clichés que circulan, la mayoría de las veces, de buena fe. Algunos culpabilizan a las personas que sufren este flagelo: esta gente no quiere trabajar, no hacen el esfuerzo necesario para superarse, son viciosos y gastan todo en alcohol y drogas. Otros se compadecen de estas personas: les falta educación, no tienen oficio, se alimentaron mal de niños y les falta inteligencia. Otros combinan ambas posibilidades: los pobres tienen muchos hijos.

Es notable cómo en pocas décadas se ha pasado de pensar la pobreza como una consecuencia de la desigualdad social para considerarla ahora *causa sui*³. En aquel paradigma hoy llamado “setentista”, Mayo Francés, Revolución Cubana, Teología de la Liberación –¿se acuerdan?, ¿lo han leído en los libros los que llegaron después?– el “rico” era un sospechoso de estar quedándose con la parte de otro. Hoy, por el contrario, es el modelo de éxito: si es rico es porque sabe hacer bien las cosas, hay que imitarlo. Ni una sombra de sospecha atraviesa el cielo límpido pintado de supuestos méritos⁴, la mayoría de ellos relacionados con la cuna donde se ha nacido y la posibilidad de abusarse de otros.

Sin embargo, muchas organizaciones privadas –cooperativas, asociaciones, fundaciones, grupos étnicos o religiosos– y organismos

³ Causa de sí misma

⁴ En *Las Aniétropes y el Rey Midas*, 2013, tratamos el tema de los méritos personales como una de las máscaras que el capitalismo utiliza, en especial dentro de la conciencia de cada uno de nosotros.

públicos especializados trabajan diariamente de manera dedicada para lograr que estos segmentos sociales mejoren su calidad de vida y una de las estrategias que intentan es que aumenten sus ingresos. Comprenden la complejidad que acompaña a las situaciones de pobreza e indigencia y tratan de hacer su mejor aporte a paliar esas situaciones. Pero a poco de analizar las acciones disponibles aparece para estos actores la necesidad de encontrar un marco teórico más adecuado para interpretar sus propias prácticas. Para pensar junto con ellos está elaborado el presente artículo⁵.

Ingresos y mercado

Ingresos y dinero son sinónimos en este caso⁶. La mejora del ingreso no mide otras dimensiones y se concentra en la disponibilidad de dinero que tiene la persona, familia o comunidad sujeto del programa⁷ respectivo. Por eso los programas más estructurados le

⁵ El que crea sinceramente que los culpables de la pobreza son los pobres no lea estas líneas, le resultarán desagradables. Los que creen que la pobreza es el resultado de la voluntad divina o por lo menos que no ocurre en contra de ella, mejor aprovechen estos minutos para orar a su Dios a ver si puede mejorar un poco su voluntad. Para el resto, los invitamos a pensar juntos algunos temas complejos que giran alrededor de los programas de generación de ingresos.

⁶ Existen otras maneras no monetarias de distribuir ingresos, por ejemplo subvencionando transporte público de uso masivo, ofreciendo servicios gratuitos de educación o salud de calidad, diferenciando normas y escalas impositivas y otros.

⁷ Aquí utilizamos el término “programa” en sentido amplio, considerando como tal a todas las acciones conscientes que se llevan a cabo para mejorar el ingreso de las personas, desde programas públicos de diversa cobertura hasta las iniciativas llevadas a cabo en la capilla del barrio.

asignan especial importancia a la confección de la “línea de base”: cómo está ese sujeto antes de participar del esfuerzo por mejorar sus ingresos⁸.

El dinero, se cree, circula en el mercado. Algunos menos avisados aún creen que lo genera el mercado. En realidad, la obtención de dinero es siempre el resultado o de una situación de derecho⁹, o de una situación de hecho¹⁰ o de una transacción por bienes o servicios. Este último origen del dinero es el que relaciona ingresos con mercado. Pero: ¿qué es el mercado?

Mire con qué nos sale este *man*, ¿qué es el mercado?, ¿quién no sabe lo que es el mercado? Todo el mundo sabe que el mercado es... bueno, usted sabe, es ese lugar donde se va a comprar frutas y alimentos... bueno, también es donde se compran autos y casas, el mercado inmobiliario... y también hay un “mercado de trabajo”... y escuché que un “mercado de futuro”, y el mercado a veces quiere y a veces no quiere... yo escuché hablar de la desconfianza de los mercados...

⁸ En este artículo no nos referiremos a las consistencias de estas líneas de base ni a la manera alambicada con que a veces se interpretan los resultados para presentar éxitos donde en verdad sólo hubo fracasos. Hacemos un ejercicio de ingenuidad al respecto y consideramos no problemático medir si han aumentado o no los ingresos de una persona o familia.

⁹ Por ejemplo, el cobro de una jubilación por parte de una persona o el cobro de impuestos por parte del Estado.

¹⁰ Por ejemplo, un secuestro extorsivo o el pago de una cuota para no ser asaltado.

En fin, mientras usted investiga el tema le prestamos provisoriamente nuestra definición de mercado, que, como toda definición, nunca se sabe si es más lo que muestra o lo que oculta. Diremos que el mercado es una institución¹¹ cultural¹² donde interactúan tres dimensiones: la política, la económica y la social, y regula en nuestras sociedades la mayor parte de los intercambios económicos. Quizás esta función de los mercados hace creer a muchos que se trata de una institución económica, ya veremos que no.

“Mercado”, entonces, es la palabra que usamos para referirnos a una creación humana muy antigua que ha tomado un rol central cuando la cultura capitalista organizó las relaciones humanas sobre la base del valor¹³.

¹¹ Nuestro concepto de institución se relaciona con dos fuentes. Por un lado la indicada por Castoriadis en *La institución imaginaria de la sociedad*, 1975, como instituido. Por el otro con la noción de Lewkowicz en *La locura enloquecida*, 2004, donde indica que “si hay un nombre y una red de prácticas en que algo funciona, ese algo constituye una institución”.

¹² Cultura entendida como el conjunto de recursos con los que cuenta un grupo humano para reproducir la vida.

¹³ Así como algunas sociedades regulaban las relaciones entre las personas a través del parentesco y otras a través de los estamentos sociales, el capitalismo como cultura ha destacado el valor —y su principal expresión, el dinero— como intermediario social que regula las relaciones entre los seres humanos. Así como para otras sociedades era incuestionable que la herencia la recibía el hermano de la madre o que el sistema de pesas que utilizaba el señor para entregar la semilla era distinto que el sistema que pesaba la producción entregada por el siervo, a nosotros nos resulta de total justicia que las personas reciban dinero de acuerdo a las horas trabajadas, práctica que tiene el mismo fundamento que las anteriores.

Lo que queremos resaltar es que la obtención de ingresos nunca está relacionada sólo con una esfera económica. Existen factores políticos y sociales que permiten o inhiben la generación de ingresos y son por lo menos tan determinantes como los factores productivos y financieros y, en muchas ocasiones, más aún. Un programa que busque generar ingresos y no se pregunte sobre qué modificaciones hay que producir en estas tres dimensiones está, posiblemente, destinado al fracaso. La creencia de que la pobreza es un problema económico es tan difundida como falsa¹⁴ y se hace difícil llegar al puerto si tenemos equivocado el mapa¹⁵.

En realidad, generar ingresos equivale a transferir ingresos. Salvo en el acto de emisión monetaria, en el resto de los casos el dinero que tiene uno no lo tiene otro. El comprador transfiere dinero al vendedor, éste a sus proveedores, al consumo personal o lo atesora. No existe tal mano mágica del mercado que regula bienes, precios y circulante. La fabricación de dinero está sometida, también, a dimensiones políticas, sociales y económicas. Lamentamos informar que la economía no es y no ha sido nunca una ciencia natural, sigue siendo una ciencia social que trata de explicar aproximadamente lo

¹⁴ Esta falsedad queda evidenciada al coincidir en el mismo período histórico el aumento del producto per cápita y la pobreza. ¿Cómo ocurre esto? Muy sencillo, las relaciones de poder permiten que los mayores resultados del trabajo humano sean captados en su mayor proporción por las elites económicas y políticas de nuestras sociedades.

¹⁵ Sobre estos temas se puede consultar *Las Aniótropes y el Rey Midas. Abundancia y escasez: la batalla final*. Pauselli, 2013. Se trata con algo más de extensión los temas de mercado y riqueza, y cuenta con un capítulo dedicado al dinero.

que ocurre en las relaciones económicas dentro de las sociedades humanas.

Y así como lo que cura no es el estudio realizado sobre el antibiótico, sino el antibiótico, la economía sólo puede ser modificada no por los estudios sobre la economía sino por la prácticas que las sociedades realizan. Y estas prácticas, claro está, no son las transacciones simples de los individuos aislados –aunque las incluyen– sino principalmente los contextos normativos que autorizan o impiden que ocurran ciertas transferencias de recursos de unos sectores a otros, más la situaciones de hecho que esos contextos no regulan. Aunque parezca anacrónico, la principal regulación económica sigue siendo la propiedad¹⁶.

Algunas estrategias utilizadas para la generación de ingresos

Las estrategias utilizadas para generar ingresos no son tan variadas como parecen. A nuestro entender, tal como se presentan en la actualidad, la generación de ingresos para población pobre y vulnerada se agrupa en ingresos provenientes de derechos e ingresos provenientes del trabajo.

Ingresos por derechos

Hay diversos tipos de ingreso que la población en situación de riesgo percibe porque se halla establecido como un derecho. Este derecho puede ser temporal o permanente y estar respaldado en distintos

¹⁶ Marx, volvé, te perdonamos.

instrumentos de carácter legislativo y ejecutivo. También la justicia¹⁷ en algunas oportunidades obliga al Estado a transferir recursos a determinada población entendiendo que sus derechos no han sido respetados¹⁸ o que se han generado situaciones nuevas necesarias de atender.

Algunas de las transferencias hacia la población carenciada, aunque no exclusivamente para esta son: jubilaciones, pensiones y otros ingresos a la vejez, seguros de desempleo, programas de transferencia condicionada, ingreso ciudadano.

Otros sectores sociales, aun los más privilegiados, también reciben ingresos como parte de la consagración de derechos. Conceptualmente tienen el mismo estatus: son decisiones que el actor público toma atendiendo a unos argumentos que demuestran la conveniencia de tal decisión de transferencia de ingresos¹⁹.

Lo mismo corresponde para los ingresos que obtiene el Estado. Existen los mecanismos legales que en cada caso indican tasas, tributos y aportes que cada persona física o jurídica debe cumplir para estar dentro de la ley.

¹⁷ Claro está que nos referimos a la institución judicial y no al concepto de justicia. Como reza el adagio “Los jueces y abogados existen para que la justicia no se interponga en la buena marcha de las leyes”.

¹⁸ Por ejemplo, la Corte Constitucional de Colombia obligó al poder ejecutivo de ese país a incluir en sus planes sociales a los desplazados por la guerra.

¹⁹ Flete por zona desfavorable; ingresos condicionados por capacitación o empleo, rebaja o eliminación de impuestos, planes de promoción industrial, otros.

Sobre los argumentos que fundamentan estas transferencias de ingresos existe una legítima polémica ya que se trata de interpretar cuál es el bien común para la sociedad. En ocasiones, cuando la evolución de la sociedad genera altas tasas de desocupación y pobreza se tiende a legitimar transferencias de ingresos que intenten paliar esa situación. En otros contextos se imponen ideas sobre la conveniencia de favorecer la concentración de la riqueza ya que de esa manera esa cúpula social –guiada por su sed de lucro– podría hacer inversiones que beneficien a toda la sociedad. Estas corrientes de legitimación social son impulsadas o inhibidas por los distintos actores políticos que representan intereses específicos. Por ejemplo, actualmente en Argentina, gobernada por un puñado de ricos elegidos democráticamente, se acaban de derogar las retenciones a la minería, se eliminaron o redujeron a la exportación de diversos granos y se derogó el impuesto a los bienes personales que justamente gravaba sus propios activos mientras aumenta considerablemente la presión impositiva sobre las llamadas “clases medias”.

Ingreso por trabajo

Los ingresos por trabajo son los que generalmente se tratan de estimular en los programas de generación de ingresos. Tiene en la base un fuerte condicionante moral de la cultura: no es bien visto que alguien tenga ingresos sin haber hecho los “méritos” necesarios y esos méritos están asociados al trabajo. “El trabajo es salud” y “el ocio es la madre de todos los vicios”, rezan los refranes populares. Los ingresos por trabajo se pueden dividir en tres grandes grupos: a) acceso al mercado de trabajo, o sea empleo; b) intermediación comercial y c) producción de bienes y servicios.

Acceso al mercado de trabajo

El acceso al mercado de trabajo sigue siendo la estrategia más eficaz en orden a la obtención de ingresos. El empleo, más o menos formal²⁰ es, en nuestras sociedades, una de las principales vías de distribución de ingresos ya que implica la participación de las personas en procesos organizados de creación de valor. El empleo expresa la relación entre un actor económico más poderoso y las personas que ese actor necesita para obtener ganancias.

Los resultados que alcanza esta estrategia son directamente afectados por las condiciones macro tanto políticas como económicas. Así, en los momentos de expansión de la actividad económica estas acciones colaboran a una mejor y más rápida adaptación del mercado de trabajo a la nueva condición. A su vez, en los ciclos recesivos, su eficacia es prácticamente nula. Finalmente, hay que tener en cuenta que cada vez es menor el impacto que los ciclos de crecimiento tienen en el empleo²¹.

²⁰ Como hemos señalado en otras ocasiones, no existe una economía formal y una economía informal, existe una sola economía que organiza prácticas formales e informales como parte de su equilibrio sistémico.

²¹ La principal causa de esta situación es el nivel de automatización alcanzado en la producción de bienes y servicios. Lo que debería ser una bendición para la humanidad –ya no hay que comprometer toda la vida en el esfuerzo por reproducirla materialmente– termina siendo en las condiciones de la cultura del valor un maleficio. En vez de crear la posibilidad de trabajar menos, la tecnología lo que produce es la eliminación de puestos de trabajo y desempleo. Claro que no sólo produce pobreza, también aumenta de manera increíble la posibilidad de acumular riqueza en manos de grandes propietarios e inversionistas. Días pasados el sindicato de trabajadores del subterráneo de Buenos Aires realizó medidas

Esta estrategia se desdobra en dos tipos de acciones: las que intentan aumentar la calificación del futuro trabajador y las que tratan de mejorar la eficiencia de la intermediación laboral. Esta última a su vez diferencia acciones realizadas desde la oferta de mano de obra y las que se impulsan desde la demanda de la misma.

La calificación del trabajador abarca tanto la dimensión técnica como actitudinal. La primera dimensión se expresa en general en actividades de capacitación donde se imparten conocimientos que se estiman demandados en el mercado de trabajo. La efectividad de estas acciones ha sido históricamente muy baja. En Argentina la primera gran implementación en este sentido ocurrió en los 90 con el PARP (Programa de Apoyo a la Reconversión Productiva). Desde aquel momento y hasta la actualidad se siguen desarrollando actividades de distinto nivel de calidad a través tanto de programas oficiales como de iniciativas privadas.

La baja efectividad de estas acciones se relaciona con un diagnóstico equivocado: los cambios en el mercado de trabajo no consisten esencialmente en un cambio de las pertinencias demandadas, brecha que sí podría ser impactada a través de la formación profesional; lo que está ocurriendo en las últimas décadas es una disminución neta de los puestos de trabajo vía automatización o

de fuerza en contra de la instalación de máquinas expendedoras de pasajes ya que afectan las fuentes de trabajo. Una suerte de nuevo ludismo latinoamericano, registrando la misma realidad que el ludismo inglés del siglo XIX o el norteamericano de fines del siglo XX. La hermosa fórmula que demuestra que la automatización reduce costos, baja precios, aumenta la demanda y genera empleo es muy bella; el pequeño inconveniente que presenta es que no funciona.

aumento de la intensificación del trabajo. Esto ya se sabía con anterioridad a la generalización de estos programas, pero ese saber quedó oculto tras el velo que requiere una sociedad organizada sobre la base del trabajo cuya tendencia principal es a eliminar trabajo²².

En algunos casos estos programas intentan detectar demandas realmente no satisfechas en el mercado de trabajo. Cuando esto ocurre se presentan dos fenómenos: estas demandas ofrecen muy pocos puestos de trabajo y, en general, requieren tramos formativos importantes. En ocasiones, cuando esos tramos se cumplen, ya la demanda ha cambiado y se han generado nuevos trabajadores calificados que no cuentan con demanda de sus saberes.

En otros casos, se reiteran los cursos de oficios que se consideran “siempre tendrán demanda”. Así proliferan los cursos de albañiles, carpinteros, electricistas para los varones y elaboración de alimentos o confección de ropa para las mujeres. Habitualmente estas iniciativas generan trabajadores de baja calificación que en el mejor de los casos competirán con menores salarios con trabajadores más calificados.

Finalmente, también en esta materia es difícil desembarazarse de los clichés. Así, desde que alguien dijo que “los que no saben computación son los analfabetos del siglo XXI” proliferan como la

²² Sobre estos temas se puede recurrir a las obras clásicas de Jeremy Rifkin, *El fin del trabajo*, y André Gorz, *Miserias del presente. Riqueza de lo posible*. También consultar *La cultura del trabajo y la danza de la lluvia*, Pauselli, 2011.

panacea los cursos de computación y, como complemento, el aprendizaje del inglés. Todas esas actividades, claro está, son virtuosas; sólo alertamos sobre los “mitos” y simplificaciones que irresponsablemente indican qué tendría que hacer la gente para tener empleo.

En lo que respecta a la dimensión actitudinal, se trata de preparar a las personas para que mejoren sus chances de ingresar al mercado del empleo y permanezcan en él. Una serie de acciones están orientadas a que las personas atraviesen exitosamente los procesos de selección de personal. Esto incluye desde capacitaciones sencillas para hacer una hoja de vida hasta procesos más intensos para modelar desempeño en entrevista de trabajo.

También dentro de esta dimensión se desarrollan acciones destinadas a recuperar o crear hábitos apreciados en el mundo de las empresas. Se utilizan a este fin diversos sistemas de prácticas profesionalizantes –pasantías y prácticas educativas, formación de aprendices o programas destinados a incorporar temporariamente personas a empresas privadas o públicas–. La expectativa es que la persona, luego de esa experiencia, pueda estar en mejores condiciones de acceder a un puesto de trabajo ya no protegido²³.

En el terreno de la intermediación laboral la situación no es mucho mejor. Por un lado se trata de mejorar la manera en que la información de puestos de trabajo disponibles llega a las personas que lo necesitan. Las “bolsas de trabajo” son el elemento más conocido en esta materia y consiste en ofrecer un espacio de

²³ Ver como modelo de este tipo de programas “Uruguay Trabaja”.

demanda –en general gratuita para las empresas o pequeños empleadores– en lugares donde especialmente circulan personas necesitadas de trabajo. Muchas organizaciones sociales y religiosas facilitan estas “bolsas” en sus propias sedes y este mismo mecanismo está disponible desde hace tres décadas en portales de internet.

Por otro lado se estimula a las empresas a que contraten personas desocupadas. Estas intervenciones, en general dirigidas a los jóvenes, ofrecen ventajas impositivas a dichas empresas y la posibilidad de desvincular a la persona una vez cumplido el plazo promocional sin costo. En la práctica, estos programas no han alcanzado sus objetivos declarados y se han transformado en nuevos vehículos de precarización laboral. Las empresas obtienen personal muy barato que no ofrece problemas para ser desvinculado una vez finalizado el plazo establecido.

El cuadro resultante sería entonces:

Ingreso al mercado de trabajo			
Calificación del trabajador		Intermediación laboral	
Técnica	Actitudinal	Acceso a información de demanda	Estímulo a empresas contratantes

Intermediación comercial

La intermediación comercial es una estrategia muy usada por programas públicos y privados específicamente dedicados a la generación de ingresos. Consiste en transformar a la persona sin o

con muy bajos ingresos en un comercializador de algún tipo de mercadería, en general de bajo costo y bajo precio de venta unitario también, aunque con excepciones.

Los principales modelos en esta categoría son la instalación de comercios o puestos de venta autónomos y las llamadas microfranquicias. Los primeros se desarrollan con baja inversión, en general expenden artículos de primera necesidad sin otro agregado de valor que el punto de venta. Este tipo de estrategia por lo general deriva en la reproducción de pequeñas iniciativas que compiten entre sí por el mismo mercado comprador²⁴. Su generación de ingresos suele ser efímera y eso si se mide sólo como ingreso individual. Si se analiza comunitariamente su aporte de ingresos es nulo.

¿Cómo es eso? La persona puso una pequeña tienda de alimentos y, de no tener ningún ingreso, pasa a tener aunque pequeña una suma de dinero diaria. ¿Cómo se puede afirmar que eso no es generación de ingresos?

Bueno, intentaremos explicarlo. Varias veces pregunté a amigos economistas si se podía hacer un estudio de demanda agregada en pequeños mercados. No me contestaron, imagino que porque no se ha de poder o quizás ni tenga sentido la pregunta. Pero como tengo la ventaja de no ser economista, me voy a aprovechar de mi ignorancia para proponerles el siguiente razonamiento.

²⁴ Como programa típico de esta estrategia se puede ver RIE (Ruta de Ingresos y Empresarismo) de Colombia.

En una comunidad de 100 personas adultas estas perciben ingresos de la siguiente manera: 30 están pensionadas y reciben una jubilación, 30 están empleadas y perciben un salario –incluyendo al comisario y al agente, por supuesto–, 20 son agricultores y venden su producción a un mayorista que pasa semanalmente, 10 son comerciantes que venden a su propia comunidad, 8 están sin ingresos, 1 es el cura del pueblo y, para completar, tenemos un malandra –como toda comunidad que se precie de tal debe tener– que sale a la ruta a asaltar a los que pasan, pero prestando atención a que no sea nadie del pueblo ya que de otra manera lo apresarían y se terminaría abruptamente su generación de ingresos.

Ahora pongámosles valores: los jubilados cobran 100 pesos por mes –luego de dura lucha consiguieron el 100% móvil–, los empleados también cobran 100 pesos por mes –incluido el agente, que cobra igual que el comisario porque hace horas extras–, a los agricultores les quedan 100 pesos por mes luego de haber deducido los costos de su producción y amortización de sus equipos y, finalmente, nuestro delincuente autóctono termina recaudando aportes involuntarios por 100 pesos mensuales.

Entonces los ingresos de esa comunidad terminan siendo:

30 Jubilados x \$ 100.-	= \$ 3.000.-
30 empleados x \$ 100.-	= \$ 3.000.-
20 agricultores x \$ 100.-	= \$ 2.000.-
1 malandra x 100.-	= \$ 100.-

Como vemos, a la comunidad ingresan \$ 8.100.- mensuales. ¿Por qué no figuran en la lista los comerciantes y el cura? Porque no

aportan dinero a la comunidad, por el contrario la comunidad les aporta dinero a ellos, con buenos motivos, por supuesto. Los primeros le acercan a los pobladores los elementos cotidianos que necesitan para vivir mientras que el segundo les garantiza una parcela en el más allá, que no es poca cosa –con lo cara que está la tierra en este mundo, ni pensar lo que costará en el otro.

Ahora veamos, todas esas personas gastan igual: \$ 50.- en comprarle a los comerciantes, \$ 30.- en pagar impuesto a las ganancias –hasta los jubilados pagan allí impuesto a las ganancias, son los costos ocultos de las luchas ganadas–, \$ 18.- los amarran por lo que pudiera suceder y, finalmente, por sí o por no, le dan dos pesos al cura.

Ahora bien, resulta que llega un programa de generación de ingresos con un subsidio para que una de las 8 personas que está sin ingresos desarrolle un pequeño comercio. Se pone a vender y ¿qué ocurre?: obtendrá de ingreso una parte del ingreso que recibían antes los 10 comerciantes que, ahora, son 11. Esa persona tiene ingresos nuevos, pero porque han dejado de tenerlo otros; los ingresos totales no se han modificado.

Claro, piensa el lector, este autor no exageraba cuando decía que no sabía nada de economía. Desconoce que la nueva oferta puede estar presentada de una manera no tradicional y así motiva a los avaros integrantes de esa comunidad a gastar algunos de los 18 pesos que ahorran. Concedido, pero la suma total de ingresos de esa comunidad sigue siendo 8.100 pesos. Pero esa tienda está

ofreciendo algo que no había en el pueblo, por ejemplo, fotocopias. Seguimos igual, el ingreso de la comunidad es 8.100 pesos.

O sea, repartir el mismo dinero entre más pobres no es generar ingresos, es distribuir pobreza. Muchas de estas iniciativas, mientras duran, terminan siendo negocios pobres que les venden muy caro a otros pobres, por ejemplo, aceite o azúcar por cucharadas a población que no cuenta con ingresos para comprar una botella de aceite o un paquete de azúcar. Esta modalidad de estrategia comercial sólo tiene sentido en casos de comunidades donde hubiera un solo comercio cuyos propietarios se estuvieran haciendo tremendamente ricos por esa circunstancias, sería como una acción antimonopólica y produciría una transferencia de ingresos desde la riqueza hacia la pobreza. En ocasiones se puede competir ventajosamente contra los grandes supermercados, pero por lo general éstos ofrecen condiciones que el menudeo no puede ofrecer, quedando así relegado a un mercado deprimido donde muchas veces vende un crédito que luego no puede cobrar. Aunque usted no lo crea, este último acontecimiento –crédito no recuperado– ha sido históricamente el destino de una gran parte de los fondos utilizados por programas públicos para instalar pequeños comercios. Además, las grandes superficies y comerciantes acomodados también tienen un poder simbólico que lo expresan en la gestión de normativas y condiciones que favorecen sus propios negocios y perjudican la emergencia de otros nuevos.

Las microfranquicias tienen una estructura más compleja, tanto económica como social y política. Requieren de una respetable capacidad de gestión por parte de personas asociadas por sí o

representadas a través del impulsor de las microfranquicias. ¿En qué consisten? Como resultado de un poder de negociación especial se consigue que compañías relativamente importantes incorporen personas de esa comunidad a su red comercial de venta y/o distribución ofreciéndole precios preferenciales que les permita obtener ingresos sobre las ventas realizadas.

Aquí se nos presentan diversos escenarios. Puede ocurrir que el servicio o producto que se intermedia está ya disponible para la comunidad y la microfranquicia sólo aumenta la cantidad de oferentes. En tal caso se trataría sólo de un caso de intermediación comercial como los antes descriptos.

Otro escenario es que el producto o servicio no esté disponible para la comunidad y ésta sólo comienza a acceder al mismo a partir de la microfranquicia. En este caso se trataría de generación de ingresos para el otorgante de la franquicia. Por ejemplo, una firma de electrodomésticos habilita a determinadas personas a vender sus productos en su comunidad –en la Argentina se ha hecho apoyándose en sistemas de crédito basados en grupos solidarios–. En tal caso queda claro que la firma aumenta sus ingresos ya que comienza a vender donde antes no lo hacía y, por lo tanto, paga una comisión como compensación al vendedor. Para la empresa representa técnicamente un costo de venta, para el vendedor un ingreso y para la comunidad una transferencia de ingreso a favor del comercio de electrodomésticos²⁵.

²⁵ Volveremos a tratar este tema desde otro ángulo en el capítulo de generación de ingresos y consumo.

El tercer escenario se da cuando a través de las microfranquicias la comunidad accede a bienes o servicios que sólo se comercializaban monopólicamente. En tal caso, la comunidad sigue transfiriendo ingresos a mayoristas o fabricantes, pero retiene el costo de venta que antes emigraba de la comunidad. A esta tercera variante la llamaremos con mayor precisión retención de ingresos.

En resumen, la intermediación comercial puede producir efectos benéficos para la comunidad en caso que esté transfiriendo ingresos capturados monopólicamente –grandes superficies, proveedores únicos, otros– a la comercialización minorista. En este caso, propiamente, no estarán aumentando los ingresos pero estarán disminuyendo los egresos que pasaban habitualmente desde esa comunidad a las grandes firmas o intermediarios.

Como se verá, éste es un caso más donde entran en juego las tres dimensiones del mercado: socialmente es necesario construir una cultura del comercio local y políticamente es necesario gravar la comercialización monopólica hasta lograr que la comercialización en pequeña escala sea competitiva y adecuar las normas de habilitación que por lo general pone en desventajas a este comercio llamado “informal”²⁶.

Recién creadas esas condiciones sociales y políticas, las modificaciones que en la esfera económica intentan producir los

²⁶ Cómo hemos hecho notar en otras oportunidades, algo es “formal” o “informal” de acuerdo a la norma. Si se quiere que los miles de pequeños comercializadores que hay en nuestra región dejen de ser informales, sólo es necesario cambiar las normas.

programas de generación de ingresos basados en la intermediación comercial pueden pensar en tener resultados.

Esto nos da, entonces, el siguiente cuadro:

Intermediación comercial	
Negocios autónomos	Microfranquicias

Comercializan compitiendo con otra oferta existente	Comercializan nuevos productos	Comercializan compitiendo con ofertas concentradas o monopólicas
---	--------------------------------	--



Retención de ingresos

Producción de bienes y servicios

Finalmente, el tercer grupo de iniciativas que intenta mejorar ingresos a través del trabajo tiene que ver con la producción de bienes y servicios²⁷.

²⁷ La división entre bienes y servicios recibe distintas definiciones. No profundizaremos en estos aspectos ya que nuestra referencia a esta estrategia de generación de ingresos es más general. Sólo ofrecemos una

Los principales bienes que promueven los programas de generación de ingresos son producciones agrícolas y ganaderas, artesanías y algunos productos industriales de baja complejidad de elaboración.

Por su parte los servicios pueden dividirse en personales y productivos. Los primeros abarcan todos los cuidados relacionados a la vida mientras que los segundos se orientan a las necesidades de organizaciones económicas.

Para la producción de servicios rigen las mismas condiciones que explicábamos antes para la intermediación comercial: mientras esos servicios son prestados en la propia comunidad compitiendo con otros prestadores locales no serán considerados relevantes como generadores de ingresos.

Cuando esos servicios se presten a organizaciones económicas o reemplacen servicios que la comunidad consume pero no produce, sí estarán transfiriendo ingresos de un sector económico a otro en un caso o estarán impidiendo que ingresos de la comunidad sean captados por prestadores extracomunitarios.

En la producción de bienes se presenta una situación un tanto distinta. Mientras que los servicios hasta que son consumidos representan una oferta potencial, la producción de bienes genera un stock al cual es posible asignarle un valor. Esto genera cierta confusión, ya que dicho valor es un valor teórico. Para concretar ese

clasificación muy aproximada e indicamos que de los servicios excluimos la intermediación comercial.

valor total o parcialmente hay que transformarlo en precio a través de un mercado.

Muchos programas de ingresos trabajan solo en el primer aspecto señalado: la producción de bienes. Nosotros acostumbramos llamarlos “programas productivistas”. Son una extraña mezcla de lugares comunes e ignorancia. Por un lado, heredan la creencia de que la pobreza obedece a que las personas no son productivas. Por lo tanto razonan, si así se le puede decir a esa operación mental, que una vez que produzcan algo dejarán de ser pobres y, en última instancia, cuando produzcan mucho de algo hasta llegarán a ser ricos²⁸.

²⁸ Por ejemplo, un programa FIDA en el norte argentino “ayudó” a curtidores artesanales de cuero de animales menores a pasar a una producción semiautomatizada. De esta manera, pasaron de curtir de 6 o 7 cueros por mes a 60 o 70. Claro, en pocos meses acumularon inmensos stocks, destruyeron el mercado que existía de venta de cueros para artesanías, en fin, transformaron algo sustentable en algo inviable. Increíble la cantidad de dictámenes de economistas, administradores, especialistas en comercialización, ingenieros ambientales y técnicos en curtido de cueros que fundamentaron la importancia de este proyecto orientado al aumento de ingresos de estas personas. Claro que también los curtidores se entusiasmaron, ¿quién no quiere ser rico? Pero, ¿qué lógica se tuvo en cuenta para aprobar y financiar el proyecto? Muy sencilla, curtido 70 cueros por mes voy a tener muchos más ingresos que si sólo corto 7. El pequeño detalle que olvidaron fue que esas personas combinaban esa actividad con otras que les permitía tener un sistema de vida: la actividad del curtido artesanal de cueros era parte de un sistema de ingresos que no podía ser analizado ni optimizado por sí mismo (en este caso también la “especialización” es un concepto sólo para que apliquen los pobres). En fin, nuestra gente sobrevive porque estos proyectos nunca

Ignoran básicamente la raíz social y política de la pobreza. Creen que esta se supera modificando la relación de los hombres con las cosas sin reparar en que sólo se podrá vivir en una sociedad más igualitaria si se logra alterar la relación de los hombres con los hombres.

Los programas productivistas en general fracasan en dos instancias. Muchos no llegan a vender lo que producen, o venden una ínfima parte y no es posible reproducir el ciclo productivo. Digamos sin eufemismos que los recursos que se invierten en programas que sufren esta suerte es dinero tirado. Otros tienen éxito inicial porque detectaron correctamente una demanda insatisfecha, pero ese mismo éxito los lleva planificada o espontáneamente a aumentar la producción por encima de la demanda, generan una sobreoferta y terminan todos quebrados. El dinero así utilizado no sólo se ha perdido sino que ha sido dañino para los participantes del programa que, por lo general, terminan desanimados y endeudados.

Como vemos, entonces, que la producción de bienes se transforme en ingresos para los productores se relaciona con la demanda que exista de ese producto. La demanda a su vez suele ser cambiante tanto por los requerimientos del consumidor como por la aparición de nuevos oferentes o el cambio de carácter de los mismos²⁹. O sea

llegan a afectar todas las esferas de la vida social y económica de esas personas, sólo destruyen algún aspecto parcial de las mismas.

²⁹ Por ejemplo, en la Argentina se desarrollaron micros y pequeñas empresas relacionadas a la industria automotor que colocaban radios, equipos de música y aire acondicionado en los vehículos que venían de fábrica con el equipamiento básico. En la evolución del negocio, las grandes terminales automotrices cuando finalizaron el principal período de

que para garantizar que la producción de bienes genere ingresos es necesario tener un cierto control sobre el mercado.

El control sobre un mercado tampoco es un fenómeno exclusivamente económico. En muchos casos ni siquiera son relevantes los aspectos económicos, sino que son los condicionamientos sociales y políticos que concurren en esa institución los que definen el grado de control ejercido³⁰.

Por eso la estrategia de generación de ingresos a través de la producción de bienes requiere de asegurar la colocación de esa producción en mercados controlados. Así funciona el capitalismo. El capitalismo de la libre competencia sólo se enseña para que lo

automatización, en la búsqueda de nuevos ingresos, comenzaron a ofrecer esos adicionales “desde fábrica”. Así, la máxima de “yo fabrico autos, no aire acondicionado” fue dejada de lado y con total pragmatismo comenzaron a agregar esos adicionales en condiciones ventajosas de precio y simplificando la postventa donde el comprador ya no debía recorrer esos otros establecimientos para completar el equipamiento deseado. Algunas pocas de estas pequeñas empresas lograron mantener niveles de rentabilidad sumando servicios mientras que la mayoría quebraron.

³⁰ Muchos mercados son definidos a través de la legislación que los regula, hecho de carácter eminentemente político, al igual que las normas impositivas o las regulaciones financieras. El mismo papel político juegan las intervenciones armadas: la guerra del Golfo y la invasión a Irak han sido los acontecimientos claves en la evolución del mercado del petróleo y por lo tanto de las economías basadas en éste. También la posibilidad social de delinquir es un factor relevante, por ejemplo, cuando se da concusión de precios entre empresas de la misma rama, se evaden impuestos o se violan normas ambientales para abaratar costos..

apliquen los pobres; el de verdad genera multitud de regulaciones y, cuando estas fallan, se transforma en un desastre³¹.

Hay diversos modelos posibles de mercados controlados. Algunos se vinculan a procesos de desarrollo de proveedores organizando, con la participación de población con problemas de ingresos, abastecimientos a empresas privadas o públicas de volúmenes previstos de bienes que éstas necesiten consumir, sobre la base de acuerdos que hagan la demanda previsible en el tiempo. Estas experiencias requieren de acuerdos políticos y sociales sólidos y de estándares de eficiencia adecuados a la materia. Permiten transferencias de recursos desde estas organizaciones económicas más poderosas a grupos con necesidades de ingreso.

Otros modelos de generación de ingreso los constituyen la relación directa entre productores y consumidores. Los ingresos en este caso pueden provenir, o restarse, de una intermediación que puede incidir en el precio de manera abusiva o innecesaria. También se puede originar en acuerdos de precios justos entre consumidores y productores. Las experiencias primarias en este sentido la constituyen las iniciativas de compras colectivas o la realización de ferias campesinas directamente al público en general. La expresión más consolidada la constituye la generación de acuerdos entre organizaciones de productores y organizaciones de consumidores.

³¹ La Asociación de Libre Comercio entre las Américas, el Mercosur, la Unión Económica Europea, son todos acuerdos que tienden al control de los mercados. Las políticas fiscales, las barreras arancelarias y para arancelarias, las políticas monetarias otro tanto. Para decir otra cosa hay que ser capitalista o profesor universitario.

Estos acuerdos pueden incluir volúmenes, precios y vigencia en el tiempo.

Como ya se imagina el lector, en ambos casos se necesita de un nivel importante de organización social para gestionar esos acuerdos y garantizar la producción y el consumo. Dicho de otra manera, o repitiendo, para que algo cambie en los resultados económicos las personas y grupos debemos actuar de manera distinta a como lo hacemos habitualmente. Claro que es más cómodo producir lo que a cada uno le parezca, en el volumen que se le ocurra y ver qué pasa; es más cómodo y más ruinoso. Es más trabajoso adquirir compromisos, intentar que estos sean justos y garantizar que se cumplan; sabiendo que siempre alguno se va a incumplir y será necesario entonces volver a solidificar la organización social que da base a esas posibilidades.

Lo que está en discusión, en definitiva, es si la generación de ingresos depende de unas operaciones productivas específicas o de la construcción de un sistema de valores para relacionarnos entre las personas y grupos de personas.

El “mercado” favorece los procesos de concentración: los actores económicos y políticos más poderosos actúan con ventaja sobre el resto. Solo la actividad consciente de las personas puede limitar esa dinámica “ciega”. Para que esta actividad protagónica de los seres humanos por controlar las condiciones de sus intercambios produzca resultados sistémicos es necesario importantes modificaciones en nuestra cultura; mientras tanto, estas iniciativas constituirán estrategias válidas de sobrevivencia.

En el caso de desarrollo de proveedores hay una experiencia líder en la materia llevada a cabo por Corporación Vital en Colombia. Esta organización gestiona en la actualidad la provisión de alimentos frescos a la petrolera Chevron en La Guajira. La oportunidad económica la generó la presión política para que la empresa aumente su compra local tendiente a mitigar la condición de pobreza en la región. A su vez, la organización de los productores fue posible debido a la experiencia organizativa previa realizada por muchos de éstos participando de grupos autogestionados de ahorro y crédito -GAAC- facilitados por Vital. La experiencia en los GAAC permitió a las personas adquirir confianza entre sí y encontrar maneras eficaces para resolver problemas. Estas personas pasaron de considerar una verdad el refrán que reza “de socio ni el hermano” a experimentar, por el contrario, que desde la familia, el vecino, el amigo, se pueden construir las relaciones más confiables y duraderas a partir del compromiso y los valores compartidos³². Suena naif, ¿no? El que sepa hacerlo de otra manera, que avise; por ahora la única manera exitosa para salir del modelo de competir parece ser compartir. Esta experiencia abarca hasta ahora aproximadamente 500 personas de un centenar de familias de productores. La diferencia de ingresos es realmente notable: en este mercado especial han pasado de vender la canasta de papaya de 28.000 pesos colombianos a 52.000.

Una experiencia líder en la relación de organizaciones de productores y organizaciones de consumidores lo constituye CECOSOLA en Barquisimeto, Venezuela. Una gran cantidad de

³² Consultar esta experiencia en www.corporacionvital.com

cooperativas y asociaciones donde participan más de 35.000 personas forman parte de un entramado productivo y de consumo que abastece en la actualidad tres ferias masivas en la ciudad. CECOSOLA hizo posible esta experiencia sobre la base de la confianza social construida en más de cuarenta años de actividad mutual y cooperativa que abarcó temas de transporte, servicios funerarios, crédito y otras prestaciones destinados a comunidades de bajos recursos³³.

Igual que el ejemplo anterior, no es un camino idílico. A veces, las personas o las organizaciones tienen conductas que, intentando mejorar su situación, perjudica al resto. Se hace necesario siempre reflexionar sobre las propias prácticas y sus resultados. En ambos casos se trata, por encima de todo, de procesos de aprendizajes colectivos. La mejora en la condición económica de esos grupos es un resultado de esos procesos.

¿Estas experiencias son replicables a toda Colombia o Venezuela? Claro que no. ¿Resuelven el problema social de la pobreza en esos países? Claro que tampoco. Entonces... mire, querido lector, la idea de “replicabilidad” es una idea muy tonta que han difundido los organismos multilaterales de crédito, como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y otros. Consiste en la simpleza mental de creer que todo el mundo es homogéneo y que, por lo

³³ Consultar esta experiencia en www.cecosesola.com. Actualmente, esta experiencia “económicamente” exitosa está siendo afectada por la dimensión política que influye en los mercados. La nueva ley de ganancias aprobada en ese país deja en desventaja a las cooperativas respecto a las empresas de capital. Se están realizando gestiones para que se modifique esa normativa.

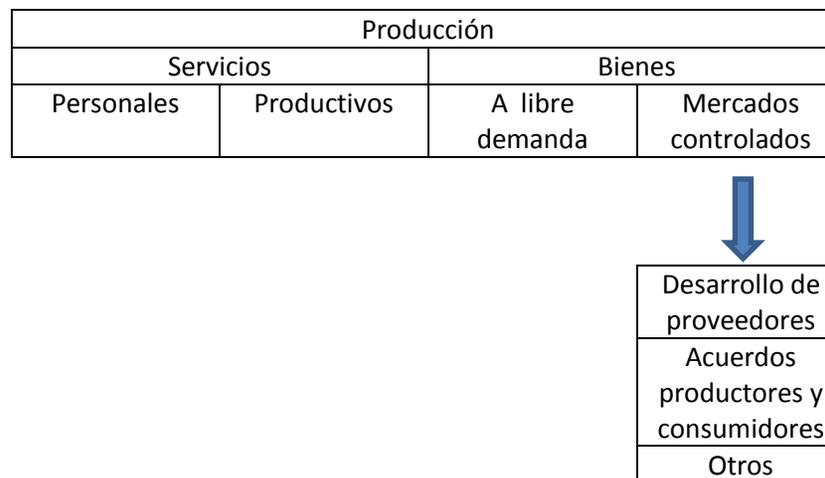
tanto, lo que funcione en unas condiciones específicas va a funcionar en cualquier condición. Pero usted me dirá: creer que haciendo lo mismo en condiciones distintas vamos a obtener el mismo resultado es una tontería. Bueno, usted lo dijo, no yo...

Para que los mercados controlados sean sostenibles también es necesario que cuenten con una adecuada protección política. Esto se expresa en legislación, normas y prácticas. Ya oímos las voces plañideras y enfurecidas al mismo tiempo que alertan sobre “la pobreza que va a traer la falta de libertad de mercado” ¿más pobreza aún? La supuesta libertad de mercado ya trae bastante pobreza. Terminemos con los eufemismos, la libertad reclamada es siempre para los mismos, la elite económica que se beneficia del control político que ejerce en nuestras sociedades. Estos grandes intereses, cuya verdadera eficiencia no es económica sino política – pueden hacerle pagar al resto de la sociedad la depredación ambiental y social que producen– piden la libertad para que sus productos así generados puedan atravesar territorios y fronteras sin limitaciones. En la Argentina, por ejemplo, la falta de protección política hizo desaparecer la mayoría de las cuencas lecheras y subsecuentemente de las usinas lácteas de casi todas las regiones del país a favor de la cuenca lechera más rica del país. Una sencilla normativa de límites prácticos a la circulación de productos³⁴

³⁴ ¿Cuál es el costo del gasoil que contiene cada litro de leche que se vende a 1000 kilómetros de su lugar de elaboración? Como se verá, en este caso también la eficiencia es un cuento, ha sido el poder de las usinas y de las marcas apoyadas en su capacidad financiera las que ha producido este fenómeno que desde el poder político no tuvo ninguna contención inteligente.

hubiera preservado esas producciones regionales, mantenido empleo y abaratado el producto para sus habitantes.

Esta tercera estrategia de generación de ingresos presenta, entonces, aproximadamente el siguiente cuadro:



Generación de ingresos y economía social

En todos nuestros países se ha desarrollado en las últimas décadas el interés por la promoción de la “economía social”. Más allá de lo desafortunado del nombre –toda la economía es social– se entiende que bajo esta denominación se incluyen iniciativas de economía solidaria, asociativa, cooperativa. El arco que comprende esta denominación es amplio, algunos autores incluyen dentro de este título la llamada economía popular y otros también a movimientos como el comercio justo o las fábricas recuperadas. Muchos de nuestros países han generado en los últimos años legislación

específica sobre este tipo de iniciativas y en constituciones políticas de última generación –Ecuador– se encuentra incluida en la propia Carta Magna como una forma reconocida de economía³⁵.

El punto de contacto que vemos entre estas iniciativas y nuestra visión sobre la generación de ingresos se refiere a la construcción de una subjetividad diferente donde las personas no se guían exclusivamente por la posibilidad de obtener lucro sino que ponen en juego otros valores, como la solidaridad, la sustentabilidad y la cooperación. Efectivamente, ante la opción “competir” o “compartir”, la economía social promueve valores más vinculados a la colaboración mutua y enfoca, en muchos casos, el tema de los ingresos como un problema de colectivos sociales y no de individuos aislados.

A su vez, muchas de estas iniciativas organizan procesos colaborativos internos para salir a competir en mejores condiciones en el mercado. Ante las dificultades que esto implica, en muchas ocasiones, su sobrevivencia depende del contexto político más o menos favorables a sus actividades.

Desarrollan así una capacidad de negociación política importante. Su capacidad en este aspecto se orienta en dos direcciones: las organizaciones más antiguas y con más experiencia intentan incidir en políticas y normativas que haga viable su actividad, sus acciones derivan en una participación política efectiva, se agremian y tratan de defender sus intereses de manera común. En muchas ocasiones

³⁵ Sobre este tema, consultar *Economía Solidaria: a propósito del debate de una ley de economía social y solidaria en Argentina*, Pauselli, 2015.

entran en colisión con intereses económicos concentrados y la disputa política se transforma en enfrentamientos abiertos.

Otras organizaciones más nuevas –entre ellas muchas de las creadas no por la lucha de la comunidad sino por el auspicio de la propia legislación que promueve estas actividades– orientan su capacidad de negociación a la obtención de subsidios públicos que las haga sustentables.

Nos parece que un paso clave en el destino de la llamada “economía social” en la región es lograr incidir en el escenario político para ser una forma eficiente de relación económica entre las personas y grupos. En caso contrario permanecerá como una “economía para pobres” donde las personas participan mientras no tienen algo mejor que hacer. La rotación de participantes es uno de los problemas que enfrentan este tipo de actividades y no es debido a la falta de adhesión a los valores que proponen sino a la diferencia de ingreso que ofrecen respecto a una oferta media del mercado de trabajo.

Cuando nosotros hablamos de entramado social y político para sustentar procesos de transferencia de ingresos no pensamos en que los pobres sobrevivan sino en que dejen de serlo. Es bueno y necesario obtener el mínimo sustento diario, pero la economía solidaria, para ser una opción económica y aun un objeto teórico, tiene que poder ofrecer algo más aproximado a las condiciones medias de vida de una sociedad. En caso que no lo logre será una forma más de asistencia a la pobreza.

Generación de ingresos y calidad de vida

Volviendo al principio, la preocupación de que estas personas generen mayores ingresos se relaciona a la salida de la pobreza o, dicho de otro modo, a la mejora de su calidad de vida. Pero muchas veces puede ocurrir lo primero sin que ocurra lo segundo. ¿Cómo así? Muy sencillo, los mayores ingresos no se destinan a consumos que puedan impactar en su condición.

Aquí el autor ya se está poniendo más razonable, ahora va a explicar que esta gente todo el dinero que logra lo malgasta, no digamos ya en alcohol y drogas para no parecer que discriminamos³⁶, pero por lo menos en tonterías. No se ilusione antes de tiempo, como el salmón, seguiremos remontando la corriente.

Entendemos que hay dos situaciones que producen este resultado. La primera y más evidente es que en casi todos los casos los mayores ingresos que ocasionalmente obtiene la población pobre no alcanza a impactar en su calidad de vida³⁷. Por ejemplo, uno de los principales resultados de la pobreza se expresa en viviendas inadecuadas para la vida humana, pero el acceso a tierra, a vivienda o a refacciones importantes de viviendas humildes requiere de sumas de dinero que están fuera de las posibilidades de

³⁶ La vicepresidenta de la Argentina, Gabriela Michetti, explicó al país que “la droga afecta tanto a los pobres como a la gente normal”. En fin, éramos tan normales...

³⁷ Así quedó suficientemente claro en el diálogo entre el mendigo y la persona que le negó su colaboración: – ¿Me da dos pesos, por el amor de Dios? – Yo a usted no le voy a dar dos pesos porque si le doy dos pesos usted va y se los gasta en vino. – No, si con dos pesos me voy a comprar un BMW.

acumulación que las personas que viven en esa condición tendrán durante toda su vida. Así podríamos continuar con la alimentación, la educación, la salud y otros indicadores básicos que caracterizan las situaciones de pobreza. O sea, no hay relación entre la magnitud de los mayores ingresos y las necesidades insatisfechas.

El otro caso se refiere a la presión que esas personas reciben para consumir productos y servicios de bajo o nulo impacto en su calidad de vida. Esa presión se origina en los múltiples mensajes que genera la sociedad de consumo, entre ellos las campañas de marketing que asocian determinados productos a la felicidad, la inclusión y el poder³⁸. En ocasiones, las políticas públicas que asocian superación de la pobreza a capacidad de consumo, refuerzan ese mensaje generando incentivos para el consumo en muchas ocasiones de bienes no esenciales³⁹.

Ante la primera de las situaciones –diferencia entre sus ingresos y sus necesidades– es necesario justipreciar qué aspectos de la vida de las personas podrán mejorar con los mayores ingresos previstos y qué otros aspectos requieren de intervenciones de otro tipo. Esa

³⁸ En Colombia se aprobó una avanzada legislación sobre consumo protegiendo en especial a niños, niñas y adolescentes. El superintendente encargado de la aplicación de esa ley, luego de algunas sanciones impuestas a empresas por publicidad falsa, abandonó en pocos meses el cargo “por razones personales”.

³⁹ Se postula implícitamente en este caso que cualquier cosa que se consuma, aunque no impacte en la calidad de vida del consumidor, si lo hará en la demanda de más producción generando más empleo. No estamos muy seguros de que este mecanismo funcione, básicamente porque incluye una definición de riqueza exclusivamente monetaria.

apreciación adquiere un sentido práctico cuando, además de realizarse como parte de la planificación de políticas, se comparte con los destinatarios de esos programas. Eso es así, entre otras razones, porque la superación de esas necesidades estructurales en nuestra historia siempre ha estado asociada a algún tipo de organización social que les permita a los pobladores –casi o teóricamente ciudadanos– reclamar, gestionar y obtener los respaldos necesarios para modificar esas condiciones.

La segunda situación descrita –presión para el consumo indiscriminado– debería inducir a la promoción de debates francos y abiertos con la población participante de estos programas sobre cómo mejor utilizar los recursos excedentes que se obtengan. La autoeducación para el consumo parece irremplazable si se quiere garantizar algún impacto en la calidad de vida de estas personas.

Ideas para un nuevo debate

El problema entonces es muy sencillo, casi lexicográfico. Si a todos los programas que llamamos de generación de ingresos pasamos a llamarlos de distribución de ingresos todo queda ordenado de nuevo. Es más, coincide con la tesis del autor de que la pobreza no es un problema económico sino social y político.

Correcto, pero entonces... Ustedes saben que el “pero” en español es una palabra que se utiliza para indicar que todo lo que se diga después contradecirá todo lo que se dijo antes. “Es una excelente persona, pero... es muy desordenado, bebe de más y no usa desodorante”. Los lógicos dirían que esto es una burrada, que el

“pero” es un conector que indica una afirmación simultánea: la persona es excelente y desordenada y alcohólica y maloliente. Pero, ¿quién les hace caso a los lógicos?

Pero entonces será posible una nueva manera de clasificar las estrategias para transferir ingresos que haga foco en los participantes y los términos de esas transferencias. Diremos de modo general que el empleo producirá siempre generación de ingresos. Que toda actividad comercial horizontal, de pobres vendiéndole a pobres, no la consideraremos como generación de ingresos. Agregaremos que en transferencias verticales, entre segmentos de distinto poder económico, en los casos que esos bienes y servicios sean comercializados por otros pobres tampoco, pero sí en aquellos casos donde el ingreso producido sea restado de grandes comercializadores o intermediarios. Finalmente, consideraremos que la producción de bienes y servicios será una base adecuada para generar ingresos, atendiendo a las condiciones de sostenibilidad de la actividad en relación a los mercados que abastecen, por lo que se hace necesario trabajar sobre un modelo que llamamos de “mercados controlados” tanto del punto de vista de la producción como del consumo.

Dicho de otra manera, cuando se hable de generación de ingresos hay que indicar inmediatamente el origen de esos ingresos adicionales que las personas que se trata de apoyar percibirán. No es un problema de “técnica comercial”, “buena administración” o “planeación”. Claro que todo eso es necesario, pero se trata de saber de qué bolsillo saldrán las monedas que ingresarán en el bolsillo de esos pobres.

Un programa de generación de ingresos que no pueda dar cuenta del origen de esos fondos adicionales que ingresarán sus beneficiarios es algo poco serio, se mantiene en el nivel de superficialidad indicado al comienzo de este artículo. Renuncia de entrada a indagar en las causas por las cuales esas personas carecen de ingresos suficientes. Hacen caso omiso de las relaciones sociales y políticas en las que esas personas habitan el mundo y, por lo tanto, ignoran deliberadamente las relaciones de poder asimétricas que permite que junto a la mayor riqueza exista la mayor pobreza..

Los programas de generación de ingresos sólo impulsan las mismas estrategias que ya utilizan todas las personas, ¿por qué en este caso darán resultados? Porque se harán de la manera correcta. Y aquí aparece el otro gran mito de los programas de generación de ingresos: la gente no genera ingresos porque no sabe hacerlo: la pobreza no es producto de unas relaciones sociales y políticas asimétricas sino sólo de la ignorancia, cuando seamos todos sabios seremos todos ricos.

Nosotros, por el contrario, somos de pensar que “los que más saben sobre cómo generar ingresos en condiciones de pobreza y desplazamiento son los que generan ingresos en esas condiciones todos los días”⁴⁰. Creemos adicionalmente que, puestos en esa condición, los planificadores e implementadores de esos programas difícilmente sobrevivirían más de una semana.

Entonces, para finalizar, compartimos cinco preguntas que sugerimos tener en cuenta a la hora de pensar, implementar o

evaluar un programa de generación de ingresos: 1) ¿de dónde provendrá el dinero que aumentará los ingresos de los participantes del programa?; 2) ¿existe el contexto político apropiado para que esa transferencia pueda ser efectiva y no impedida por aquellos que aportarán o dejarán de ingresar ese dinero?; 3) ¿cuáles son las condiciones –antecedentes, destrezas organizativas y sociales, voluntades– para que esas personas y grupos puedan relacionarse económicamente de acuerdo a valores de colaboración en vez de competencia?; 4) ¿cómo se construirán mercados controlados que hagan sustentables las iniciativas previstas garantizando demanda y pago de precio justo?; 5) ¿de qué manera ese mayor ingreso impactará en la calidad de vida de esas personas atendiendo a sus problemas estructurales y sus pautas de consumo?

Creemos que preguntas de este tipo pueden reorientar las actividades y permitir otros resultados a las programas de generación de ingresos, aprovechando la calidad de muchas de las iniciativas que se llevan a cabo en esos contextos.

Buenos Aires, Julio 2016

⁴⁰ *Cultura, mercado y superación de la pobreza. Una visión desde el análisis de los programas de ingresos en Colombia.* Pauselli, 2014