

Organizaciones de apoyo al desarrollo social

por Juan Padilla*

El afianzamiento de la democracia, la reestructuración del aparato estatal y el fin del Estado benefactor han generado una gran responsabilidad para el sector social que ha tomado un papel preponderante en el escenario de la sociedad.

En nuestro país, dicho sector avanza con paso firme hacia actitudes y formas de trabajo profesionales, teniendo siempre presente que además de poner esfuerzo y corazón en la tarea hay que producir resultados, cambios concretos en la vida de nuestra sociedad.

Es justamente por esto último que podemos tomar como un pilar fundamental del sector la necesidad de aprender a cooperar y de ver a los demás como aliados antes que competidores; para poder así capitalizar conocimientos y experiencias de otras organizaciones. Es en este momento cuando surge el concepto de alianza, entendida como una forma de servir mejor, como esfuerzos comunes entre organismos que son distintos y que seguirán siendo distintos.

¿Cuál es la clave para construir una alianza? Fundamentalmente preguntarse qué le interesa a nuestro socio, cuáles son sus prioridades en determinado proyecto o programa. Dentro del sector social, las alianzas estratégicas son aquellas que permiten lograr resultados que no podrían ser alcanzados por una organización actuando individualmente.

Podemos imaginar muchos tipos de alianzas entre organismos sociales, y lo más interesante es que este entretejido de relaciones puede surgir tanto entre organismos del mismo sector como entre diferentes sectores (partiendo de la base de que cada parte tiene un responsabilidad diferenciada). Y esto último es muy enriquecedor.

*Director Ejecutivo de la Fundación Emprender.

ORGANIZACIONES DE APOYO AL DESARROLLO SOCIAL

Al hacer referencia al concepto de “alianzas entre sectores”, hablamos de la sociedad toda y de la posibilidad de acciones conjuntas para hacer frente a los más complejos y graves problemas que aquejan a la comunidad.

Las organizaciones sociales producen servicios que las empresas y los gobiernos no producen. Esta responsabilidad (que puede desarrollarse en forma aislada) se potencia enormemente a través de las alianzas entre sectores. La potencialidad consiste en su capacidad de buscar resultados por la vía de la cooperación y no de la competencia; y es a través del valor de dicha cooperación que podemos definir la vida de las organizaciones sociales.

En sus cinco años de vida, la Fundación Emprender se alió constantemente con otras instituciones comunitarias, de apoyo o de base. Su propio nacimiento es una consecuencia de las alianzas.

Apostando a su misión —promover el desarrollo de las microempresas a través del crédito y el asesoramiento para el manejo de los negocios, con la finalidad de sacar de la marginalidad a un gran número de trabajadores que por diversas razones permanecen en el denominado “sector informal” (con las consecuencias que esto implica)— se busca disminuir el desempleo mediante la creación de nuevos puestos de trabajo de actividades cuentapropistas, tanto de producción, comercialización o servicios.

Desde 1992, cuando fue creada, la Fundación Emprender ha financiado a 8.550 microempresas del sector más humilde de la sociedad argentina, a quienes se les ha prestado más de 50 millones de pesos, fondeados por bancos nacionales, extranjeros y multilaterales (como el BID). Su tasa de incobrabilidad del 8 por mil es inferior a la de cualquier banco del sistema financiero. Su trabajo fortaleció y creó un total de 16.700 puestos de trabajo y asistieron a sus cursos de capacitación unos 4.800 microempresarios.

Esta organización sin fines de lucro fue creada por un sector del empresariado argentino que decidió dar una respuesta activa a un concepto puesto de moda: la economía solidaria. Ninguna empresa puede perder dinero permanentemente en solidaridad hacia los demás, pues dejaría de existir como empresa. Pero sí hay muchos empresarios que tienen una gran responsabilidad social y son personas solidarias.

La Fundación surgió como una alianza de empresarios argentinos con responsabilidad social. Ellos crearon un “puente entre empresa-

ORGANIZACIONES DE APOYO AL DESARROLLO SOCIAL

rios" pues, como ejecutivos que han tenido más oportunidades que otros y que pueden más, tratan de extender esas oportunidades a otros colegas a los que el sistema no llega. Construyeron un puente entre los empresarios que pueden más y los que tienen menos.

La segunda alianza de *Emprender* fue la afiliación a la Red Acción Internacional. Esta Red recibe el nombre de su institución líder, que nuclea a las organizaciones de este tipo de América Latina y Estados Unidos. Se trata de un gran soporte técnico e intelectual que está por detrás de las organizaciones, aportando ideas para mejorar la gestión y ayudando a pensar cómo alcanzar mayor eficiencia en el cumplimiento de la misión.

Para las empresas y empresarios que colaboraron con *Emprender*, el gran atractivo fue que la Fundación se montó en torno de la idea central de lograr su autosuficiencia económica: saber que se les pedía su aporte económico por una única vez y que de ahí en más el grupo de profesionales que trabaja en la Fundación se comprometía a llevarla en forma autosostenible, fue causa suficiente para animar a los empresarios a embarcarse en dicha empresa.

Desde el inicio, los empresarios se aliaron con un grupo de profesionales que integraban la Fundación El Otro. Tenían experiencia de trabajo en el campo y fueron ellos quienes trabajaron la idea y la hicieron funcionar.

Tres alianzas surgieron e hicieron posible la concreción del proyecto dando origen a *Emprender*: la alianza entre los empresarios, de éstos con los profesionales de El Otro y la alianza con Acción Internacional.

Al nacer, *Emprender* comenzó su trabajo en la zona Norte del Gran Buenos Aires, donde ya había gente (la Fundación El Otro) que trabajaba por los más necesitados. Lo primero que hicimos fue acercarnos y tratar de generar una relación, una sinergia, una corriente de ida y vuelta, de hacer contacto y lograr un puente de solidaridad con los microempresarios. Pero sentimos la falta de socios en el campo. Fue muy difícil llegar a la gente de otros barrios con un mensaje solidario. Nadie nos creía y todos desconfiaban de nosotros. ¿Por qué alguien iba a prestar plata cinco veces más barato que el usurero? Vencer esa valla no fue una tarea fácil: teníamos que probar que el dinero no provenía del lavado de la droga, que no éramos "espías" de la DGI, o probar que no había un mensaje subliminal para convertir a la gente en miembros de alguna secta. Fue muy arduo ganar la con-

ORGANIZACIONES DE APOYO AL DESARROLLO SOCIAL

fianza de la gente, pero inicialmente lo logramos sobre la base de la repetición, de la transparencia y mucha claridad en el momento de transmitir la misión.

Un año después, conocimos en el Cuartel V del Partido de Moreno a otras personas que estaban trabajando por la gente. Pertenecían a la Mutual de Servicios El Colmenar, que en respuesta al elevado precio del boleto de colectivo por el tramo de José C. Paz a Moreno organizaron una línea solidaria donde, pagando un peso por mes, la gente podía hacer diariamente un trayecto de 20 kilómetros. Ayudados por la Fundación Vivienda y Comunidad compraron dos colectivos y a partir de ahí fueron generando otros servicios para atender problemas en el área de la salud, el trabajo y la vivienda. Luego de reunirnos con ellos, Emprender fue a trabajar a esa zona; ya no había desconfianza, no teníamos que dar explicaciones. Decenas y después centenas de personas tomaron créditos, se agruparon solidariamente, se apoyaron cuando a alguno le fue mal. Así el grupo inicial de Emprender supo que la clave estaba en las alianzas con otras organizaciones de base.

En mayo de 1994 nos contactamos con el cura párroco de Nuestra Señora de Luján, en Florencio Varela; él nos cedió un lugar en la sacristía y allí empezamos a atender a la gente de la zona. Los domingos el sacerdote les explicaba a los feligreses que por fin podían contar con los 300 pesos que necesitaban para comprar verdura, fruta, caramelos, ropa y otros elementos al proveedor que quisieran, sin tener que pagar más caro al que les fiaba. Emprender presentaba una propuesta accesible.

Cuando decidimos instalarnos en Córdoba hablamos con un grupo de profesionales que integraban una fundación muy nueva: INCI-DE (Instituto para la Cooperación, la Innovación y el Desarrollo). Eran profesionales amigos, que pensaban en la comunidad y tenían ganas de hacer cosas positivas y se contactaron con empresarios cordobeses. Finalmente lograron captar el capital necesario para poner en marcha la operación y cedieron a Emprender becas de fundaciones extranjeras que tenían para su propio equipo. Con la metodología de Emprender y el profesionalismo de la gente de Córdoba se abrió una nueva sucursal de la Fundación.

La Fundación Tucumana Federal se ocupa de la problemática de la gente que trabaja como feriante, que compra bienes y los vende de

ORGANIZACIONES DE APOYO AL DESARROLLO SOCIAL.

forma ambulante o de forma agrupada constituyendo ferias. Con ellos se formó Emprender Tucumán.

Aquí es importante destacar que hay un eje central, que a la vez hace de motor: todas estas organizaciones (sean empresas, federaciones, fundaciones o mutuales), están involucradas en el mismo sentimiento de responsabilidad social. Algunas con habilidades específicas, como los grupos de profesionales, otras simplemente cuentan con el contacto con la gente y sirven de vehículo para acercar nuestra misión y propuesta a la población para la cual hemos decidido, desde un principio y en forma masiva, trabajar y apoyar.

Esto último, sin perder la certeza de que toda organización de apoyo al desarrollo social necesita, para ser efectiva en lo que hace, eficiencia organizacional. Requiere *management*, capacidad de gestión, liderazgo y necesita también algo insustituible: entender su misión, saber para qué está y a quién quiere servir. Cuando la organización alcanza sus objetivos y produce resultados, se convierte en una célula activa que trasmite su energía al resto del cuerpo social y pasa así a ser un factor activo.