

Descripción del sistema financiero informal

1. LA EVOLUCIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO INFORMAL

Con la crisis de la deuda y la aplicación del modelo neoliberal, América Latina experimentó una caída drástica en su crecimiento económico, hasta el punto en que Cepal consideró los años ochenta como a una década perdida. Al caer el producto y las exportaciones, se generó una grave crisis de balance de pagos y la región fue incapaz de solventar los compromisos que le exigía la elevada deuda externa.

Por esta razón, muchos empleos se perdieron, los salarios reales cayeron aceleradamente, las inversiones se paralizaron, etc. Enormes contingentes de personas engrosaron el desempleo y, ante la incapacidad de crear nuevas fuentes de empleo, las personas se refugiaron en la informalidad o en el sector no estructurado de la economía.

Ante esta situación que se experimentó en la mayoría de los países latinoamericanos, surge la preocupación sobre la capacidad de las instituciones gubernamentales de atender las demandas de dicho sector, principalmente lo referido a infraestructura, garantías de sus derechos económicos y sociales, etc. Tomando en cuenta la real importancia social que presenta, hay que considerar que, en muchos países, el contingente que se encuentra en la informalidad supera a los que se encuentran en la formalidad.

La realidad indica la importancia que presenta el sector informal en América Latina⁴⁰, razón por la cual en la mayoría de países, si no en todos, se han estructurado diversos programas para prestarle atención, tanto a nivel público de manera insti-

tucional, como a través de organizaciones de la sociedad civil, las ONG. Incluso hay programas de organismos internacionales al respecto ⁴¹ Estos programas incluyen, entre otros aspectos, los siguientes: asistencia técnica, créditos, donativos, dotación de infraestructura, educación, etc.; aunque es difícil encontrar alguna institución que abarque todos los aspectos de manera integral, lo más probable es que se especialicen en algunos de ellos.

En 1992, uno de los miembros del equipo técnico del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT escribía lo siguiente: "Quince y aun diez años atrás, establecer mecanismos de crédito para el sector informal urbano era visto, en general, como una actividad de escaso valor económico y llena de riesgos, como otra versión de vitalidad de la filantropía, en resumen, como una utopía más entre tantas. En la actualidad no se discute seriamente la necesidad de este tipo de crédito, y los argumentos a favor se basan en análisis ex ante pero aún más, se apoyan en los resultados positivos empíricos que surgen de la mayoría de las evaluaciones" ⁴².

Este camino, que en los últimos años ha seguido el así conocido microcrédito ⁴³, se ha caracterizado por ser de prueba y error, incluso nos atrevemos a decir que todavía no se encuentra lo suficientemente depurado. Hay que tomar en cuenta que el microcrédito, en la inmensa mayoría de las ocasiones en que tiene lugar, obedece más a una lógica de subsistencia que a la búsqueda de hacerse empresario; entonces, una de las motivaciones que tiene este tipo de actividad económica es la necesidad de hacerse llegar ingresos, ingresos que de otra forma no los podrían obtener, dada la crisis del sector formal de la economía y del tremendo desempleo que genera ⁴⁴.

Por esta razón es que las operaciones de microcrédito presentan una elevada productividad marginal del capital, en el sentido de que, como consecuencia de una muy pequeña adición

de capital, se pasa de no producir a producir algo. El razonamiento proviene de que "Es muy alta la productividad marginal del capital cuando se aplican pequeñas dosis del mismo en microempresas que están severamente privadas de ese recurso. La razón para ello es doble: primero, porque esa adición de capital, aun si es pequeña, se combina con una gran cantidad de mano de obra que le permite fructificar en aumentos de producción desproporcionalmente mayores: después de todo, eso es lo que significa, la baja relación capital/trabajo. En segundo lugar, porque cuanto más aguda fuera la escasez original de capital, mayor es la probabilidad que una adición pequeña sea suficiente para permitir a la microempresa dar un salto tecnológico importante, que se manifieste en aumentos significativos en materia de productividad"⁴⁵. Pero esta relación no necesariamente es permanente o constante en el sentido de que el crecimiento de la productividad marginal se mantendrá si se trata de hacer aportes no marginales de capital, dado que después de la fase inicial, lo más seguro es que se experimentará una desaceleración e incluso llegar a ser negativa. Esto por el simple hecho de que se modifica su nicho natural en el mercado y de control del proceso productivo, dado que tendría que enfrentar otras condiciones, como pueden ser: canales de comercialización desconocidos, escala de producción que desborda sus reales posibilidades de control efectivo y eficiente, tecnología no adecuada, almacenamiento, competencia, etc.

2. TIPOS DE INSTITUCIONES FINANCIERAS INFORMALES

En El Salvador, la clasificación como entidad financiera formal implica el reconocimiento y la supervisión de la Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador (SISF). De tal manera que las intermediarias informales⁴⁶ son todas aquellas entidades no supervisadas por la SISF, a pesar de que son reguladas por otras leyes salvadoreñas.

El sector financiero informal incluye una amplia gama de intermediarias⁴⁷ que proveen crédito a personas que de otra manera no tendrían acceso a éste a través del sistema financiero formal. La amplia popularidad y evolución dinámica de este sector informal demuestra –en el mejor de los casos– el alcance extremadamente limitado del sector financiero formal y –en el peor– su práctica sistemática de “marcar” con rojo a los pobres. Desafortunadamente, esta exclusión es muy común a pesar de que, como se explicó antes, programas de crédito exitosos han probado repetidas veces que ser pobre no significa dejar de pagar los préstamos.

Hay cuatro tipos principales de crédito informal: 1) Intermediarios financieros individuales, 2) Créditos relacionados a negocios, 3) Organizaciones No Gubernamentales, y 4) Cooperativas de ahorro y préstamo. Además, dentro de cada categoría, existe una diversidad de variantes caracterizadas por métodos diferentes para servir a su clientela objetivo. Los servicios ofrecidos por estas intermediarias financieras no oficiales cubren una variada gama, desde las operaciones simples individuales hasta sofisticadas transacciones con procesos muy bien elaborados.

A continuación, se hace una breve descripción de los diferentes tipos de intermediarios financieros.

Intermediarios financieros individuales

La intermediación financiera entre individuos es probablemente la forma de crédito más antigua. Las transacciones financieras individuales toman dos formas: no comerciales y comerciales.

a. Transacciones financieras individuales no comerciales.

Los préstamos no comerciales ocurren entre miembros de familia y amigos en un sin fin de situaciones y con diferentes

cantidades de dinero. La mayoría de estas transacciones no incluye intereses sobre los préstamos. Algunas veces estos préstamos significan una pérdida financiera para el prestamista debido al riesgo de no recuperar el préstamo o la devaluación del dinero en términos reales durante el tiempo del préstamo.

Este tipo de transacciones no fue objeto de investigación en este estudio. La naturaleza personal de estas transacciones hacen difícil cuantificar el número y la frecuencia de créditos proporcionada de esta forma. Legítimamente se puede argumentar que la oportunidad para acceder a estos préstamos está relacionada al capital social de una persona y, como consecuencia, las estrategias construidas sobre la promoción del capital social proporcionará crecientes oportunidades para el acceso a préstamos libres de intereses. Sin embargo, a pesar de que este tipo de transacciones son muy importantes para la vida de las personas particularmente relacionadas a ellas, no representan una opción viable para la construcción de un programa sostenible que resuelva las necesidades de crédito de la mayoría de la población.

b. Transacciones financieras comerciales individuales

Las transacciones financieras comerciales individuales son realizadas por prestamistas, (más comúnmente conocidos como usureros), quienes realizan estas operaciones para obtener ganancias. Los préstamos usualmente son de corto plazo con altas tasas de interés. Las tasas de interés son exorbitantes hasta el punto de la explotación. De acuerdo a la Dra. Juana Estela Cañas, las tasas de interés de los prestamistas en El Salvador alcanzan desde el 214% al 6000% anual⁴⁸. A pesar de estas tasas altas, recurrir a un prestamista es muy común debido a su accesibilidad. Este fenómeno es particularmente real entre la población urbana pobre.

El objetivo de esta investigación no son los prestamistas. Hay una diferencia muy importante entre nuestro objetivo de satis-

facilitar las necesidades de crédito de los pobres y el objetivo de los prestamistas de maximizar sus ganancias. Nuestra meta es maximizar la cobertura sin demandar de los usuarios condiciones que a la larga los vuelvan más pobres. Sin embargo, el comprender el éxito del prestamista en términos de cobertura nos puede proveer lecciones útiles para desarrollar estrategias exitosas de ayuda para los pobres.

Créditos relacionados al comercio

Un estudio de 1991 del sector financiero informal de El Salvador concluye que, "En El Salvador... las empresas que proveen servicios de crédito están muy lejos de ser el actor dominante entre los intermediarios financieros informales"⁴⁹. El informe se basa en una encuesta de las necesidades de crédito de 2,000 personas.

Los servicios de crédito relacionados al comercio, dados por los intermediarios comerciales informales, generalmente son proporcionados como ventas al crédito o consignación de bienes antes del pago. Por ejemplo, una compra grande para uso doméstico, como un refrigerador, es pagada por cuotas mensuales. Aunque aparentemente no existen cargos por interés, el cliente implícitamente los paga, lo que se refleja en el precio elevado de la mercancía.

Las casas de empeño son las formas más explotadoras de los créditos relacionados al comercio. Una casa de empeños es un negocio cuya única función es proveer efectivo a cambio de bienes. Las personas pignoran sus bienes —electrodomésticos, joyas, etc. en una casa de empeños y pueden recuperarlos de nuevo dentro de un período de tiempo determinado, luego de pagar los intereses del préstamo más el capital. De lo contrario, el artículo pignorado pasa a ser propiedad de la casa de empeño; y esta lo vende a un precio comparativamente alto.

En la producción agrícola y agropecuaria, hay tres tipos específicos de arreglo entre los créditos informales relacionados al comercio: a) prestamista-comerciante, b) agroindustrias, y c) agroservicios⁵⁰.

a. Prestamista-comerciante.

El negocio principal del prestamista-comerciante es el comercio de productos agrícolas y animales. Los prestamistas-comerciantes también prestan dinero como mecanismo de asegurar su control sobre los productos por negociar. La mayoría de productores que prestan dinero de prestamistas comerciantes les vende a ellos su producción. Debido a que el propósito de este prestamista es el control del comercio, la tasa de interés es relativamente baja (2% mensual).

b. Agro-industria.

Los préstamos en la agroindustria consisten en crédito a los agricultores para la compra de insumos necesarios para cultivos específicos. Los préstamos son proporcionados por empresas comercializadoras de los productos específicos. Adicionalmente, la empresa provee asistencia técnica al agricultor contratando ingenieros agrónomos para hacer visitas de campo. Este servicio asegura la recuperación del préstamo al controlar el crecimiento sano del cultivo, así como asegura el uso apropiado del préstamo. El préstamo es cancelado al tiempo de la cosecha, cuando el agricultor debe vender su cosecha a la compañía comercializadora que proporciona el crédito.

c. Agroservicios.

El crédito de los agroservicios consiste en crédito proporcionado por almacenes que venden los insumos para diferentes cultivos o para la crianza de animales. Debido a que la gran mayoría de pequeños agricultores carece del capital requerido para comprar los insumos necesarios, estos almacenes les proveen los insumos al crédito. Para reducir el riesgo de incumplimiento, los agroservicios requieren con frecuencia un contrato

por escrito. Los agroservicios proveen este servicio con el propósito de atraer, mantener e incrementar su clientela.

Esta forma de crédito es importante para pequeños productores. Un estudio de fuentes de préstamos en dos pueblos agrícolas, San Pedro Mártir y San Felipe, en el municipio de San Juan Opico, La Libertad, examinó el crédito obtenido de prestamistas, agroservicios y ONG intermediarias financieras. Este estudio concluyó que "los agroservicios tienen mayor relevancia para la pequeña producción agropecuaria"⁵¹.

Organizaciones No Gubernamentales (ONG)

Literalmente, hay cientos de ONG en El Salvador. Muchas de estas ONG ofrecen servicios financieros, entre los que se destaca el crédito.

Hasta la fecha, las instituciones financieras no oficiales incluyen tanto a las ONG reconocidas y a las no reconocidas. Las ONG reconocidas o acreditadas son entidades legales que han sido aprobadas por el Ministerio del Interior. Sin embargo, no todas las ONG que proveen servicios financieros están reconocidas. Desde el fin de la guerra, en febrero de 1992, la mayoría de las ONG no reconocidas han solicitado al Ministerio del Interior su personería jurídica. El proceso de aprobación ha sido detenido. Este retraso ha sido a menudo motivado por razones políticas del gobierno. Además, la Asamblea Legislativa discutió más de un año los términos para la aprobación oficial de las ONG; no obstante, fue hasta finales de 1996 cuando aprobaron la ley que definía el proceso para la legalización de las ONG⁵².

Los programas de crédito en El Salvador descansan en donaciones de capital extranjero y/o préstamos con subsidio. Estos fondos son proveídos para beneficio de grupos en forma de crédito. Sin embargo, hay un esfuerzo realizado por muchas

ONG en El Salvador para ser autosuficientes y no depender de los fondos internacionales. (Por lo menos una ONG, Propemi, ha alcanzado la meta).

Las metodologías empleadas por estas instituciones son tan diversas como el número y tipos de ONG. De tal manera que incluyen, pero no se limitan a: bancos comunales; asociaciones de ahorro y crédito rotativo (Rosca); y préstamos individuales a sectores seleccionados que usan metodologías no tradicionales. En el Anexo C. sobre "Programas Financieros Informales Específicos en El Salvador", se describen algunos programas de crédito muy conocidos y sus métodos particulares de operación.

Cooperativas de ahorro y préstamo

Las cooperativas de Ahorro y Préstamo son entidades legales. Sin embargo, son reguladas por leyes particulares sobre cooperativas, y no por la SISF. Para formar una cooperativa de ahorro y préstamo se necesita un mínimo de 15 personas. No hay requisitos de capital mínimo. Esta clase de cooperativas descansa en las cuotas de membresía y depósitos. A diferencia de las instituciones informales mencionadas con anterioridad, estas pueden aceptar legalmente tales depósitos. (Ver Anexo C. para una descripción de Fedecaces, la Federación de Asociaciones de Cooperativas de Ahorro y Crédito en El Salvador).

Oficialmente, hay unas 300 cooperativas de ahorro y préstamo en El Salvador. Sin embargo, solamente unas 140 de ellas funcionan actualmente⁵³.

3. FORTALEZAS DEL PROGRAMA FINANCIERO INFORMAL EN EL SALVADOR

Las instituciones financieras no oficiales –informales– no solamente buscan servir a los pobres en sus necesidades de crédito,

sino también son más capaces de satisfacer esas necesidades que los bancos comerciales y financieras existentes que constituyen el sector financiero formal. Los métodos y metas de las instituciones formales e informales difieren significativamente. Mientras que el objetivo del sector financiero formal es colocar préstamos grandes y seguros con el fin de minimizar los costos de transacción, el sector informal se basa en información personal para ofrecer pequeños préstamos que, según los patrones tradicionales de la banca, son inseguros.

Los intermediarios financieros informales utilizan "tecnologías basadas en características que confían más en el deseo mostrado por los solicitantes de pagar, que en la calidad de su garantía" ⁵⁴. Debido a la naturaleza informal de las empresas de los clientes pobres y la característica de sus bienes, las técnicas de préstamo tradicionales del sector formal tiene poca utilidad como método para seleccionar clientes y reforzar sobre pagos puntuales. Además, las técnicas del sector formal operan efectivamente para excluir a los pobres.

La naturaleza personal y más flexible de las operaciones del sector informal es una ventaja para la mayoría de la población. A pesar de que "los préstamos informales parecen ser de tasas de interés más altos y en términos más cortos que los préstamos en el sector formal... las condiciones colaterales asociadas con las transacciones informales parecen ser substancialmente menos estrictas que las exigidas por los préstamos institucionales. Esta característica particular puede significar precisamente la diferencia entre acceso y no acceso al crédito para grandes segmentos de la población" ⁵⁵.

A diferencia de las instituciones oficiales, los prestamistas informales están deseosos de proveer pequeños préstamos y aceptar una amplia gama de garantías. La clase de seguridad requerida está basada en el historial crediticio del cliente, su buena fe y la presión social, de tal manera que, en vez de per-

der tiempo y recursos en análisis técnicos de riesgo centrados en la capacidad de pago mostrada por el cliente, los prestamistas informales basan mucho sus valoraciones de riesgo en la conducta crediticia pasada.

Típicamente, el prestamista informal comienza con pequeños préstamos e incrementa la cantidad del crédito al tiempo que el usuario del crédito demuestra su capacidad y habilidad de pago. "El principal incentivo de pago del cliente se encuentra en la posibilidad de recibir un nuevo préstamo cuando lo necesita... realmente los programas de microcrédito que interpretan el deseo del cliente de una permanente fuente de préstamos cuando se necesite parecen con más posibilidades de éxito que los programas que ven la provisión de un préstamo como un servicio para sacar al cliente de la pobreza"⁵⁶.

Por ejemplo, supongamos un crédito de ₡2,000, pagaderos a tres meses en cuotas fijas semanales, como es normal que suceda en usuarios de mercados. A diversas tasa de interés, 20%, 40% y 60%, los pagos semanales no difieren notablemente, en el primer caso ascendería a ₡175.00, para el segundo subiría a ₡183.33, y en el tercer a ₡191.67.

monto	pago semanal con interés de		
	20%	40%	60%
₡2,000	₡175.00	₡183.33	₡191.67

En todo caso, para el usuario el hecho de estar pagando tasas de interés más o menos altas resulta ser lo determinante para decidirse por una u otra institución. Afirmamos lo anterior por el hecho de que si se duplica el interés, de 20% a 40%, la cuota semanal apenas sube ₡8.33, y en los diez pagos en ₡83.33. Incluso, al pasar de 20% a 60% la cuota sube en ₡16.67⁵⁷. Pero para el que solicita el crédito, si es de suma importancia el me-

canismo de otorgamiento del mismo, pues no es lo mismo ir a perder el tiempo, un día, dos o a veces más, para que le otorguen el financiamiento implica que la persona ha dejado de trabajar en esos días, lo cual hace que se le encarezca al crédito más allá de lo que simplemente indica la tasa de interés, y a esto hay que sumarle el tiempo económica que pierde si le toca ir a un determinado lugar a pagar sus cuotas. Probablemente, de esos tiempos depende el éxito o fracaso de la actividad, es decir, de las posibilidades de que el crédito sea exitoso o no.

Las instituciones informales confían en el conocimiento personal de la comunidad para la selección y recolección de los préstamos; por ejemplo, cuando es otorgado un préstamo por una ONG a una persona en un grupo solidario⁵⁸, ningún requisito colateral es exigido más allá de la solicitud personal del cliente apoyada por la vigilancia de los otros miembros del grupo, quienes han participado en la selección del candidato al préstamo.

Los programas de bancos comunales son similares a los préstamos de los grupos solidarios, en cuanto que también confían en el conocimiento de la comunidad, la presión social y la información para seleccionar a sus clientes y asegurar la recuperación. Sin embargo, y contrario al proceso de selección del grupo solidario, un grupo determinado en la comunidad es convocado para revisar, aprobar y dar seguimiento a las solicitudes de crédito y desembolsos para los programas de bancos comunales.

La mayoría de transacciones financieras en el sector informal, incluyendo la intermediación de créditos relacionados al comercio, se basan en estrechas relaciones personales. Por ello, los requisitos de información sobre el mérito de potenciales usuarios del crédito puede obtenerse más fácilmente y con menores costos. Ya que las instituciones informales limitan sus préstamos a personas y empresarios que conocen a través de contactos personales directos dentro de una área geográfica li-

mitada, la cercanía y/o relación de una institución prestamista determinada con sus clientes facilita los seguimientos estrechos para lograr préstamos exitosos.

Las instituciones financieras no oficiales característicamente son más ágiles, desde la solicitud del préstamo hasta la recepción de los fondos, que las tradicionales instituciones formales. También, las transacciones del sector informal ocupan menos trámites con menos documentación y requisitos de contabilidad. Ambas características son ventajas importantes para la mayoría de la población que carece de los recursos necesarios para una administración detallada y sofisticada, así como una planificación a largo plazo.

4. DEBILIDADES DEL PROGRAMA FINANCIERO INFORMAL EN EL SALVADOR

Las instituciones financieras no oficiales no pueden, por su cuenta, llenar el vacío que impide el desarrollo económico de este sector. Estas instituciones están muy limitadas en cuanto a cobertura, tamaño y capital. Generalmente es aceptado que las necesidades del sector de la microempresa no están siendo cubiertas. En el sector agrícola, las necesidades de crédito individuales y cooperativas no son satisfechas. El presidente de la Confederación de Federaciones de la Reforma Agraria Salvadoreña, Confras, destacó, "el crédito para nosotros es el número uno... es la base fundamental para que una cooperativa se desarrolle. Desgraciadamente es lo que no han tenido las cooperativas"⁵⁹.

Además, las instituciones financieras informales están enfrentando una diversidad de obstáculos de naturaleza interna y externa. Tal como se señaló recientemente, "las ONG en Latinoamérica y otras partes del mundo han concentrado sus servicios en proporcionar crédito a los pobres que lo solicitan.

La experiencia en movilizar crédito es escasa ya que con fondos donados nunca se han visto en la necesidad de movilizar capital para sus actividades crediticias y debido a las regulaciones no se les ha permitido captar ahorros⁶⁰, tal es el caso de las ONG en El Salvador. Además, como la gran mayoría de las ONG no son auto-suficientes y se sostienen del financiamiento externo, son extremadamente vulnerables a los cambios en las tendencias de la cooperación internacional y como resultado muy inestables⁶¹.

Los directores de las instituciones financieras informales en El Salvador han identificado algunas áreas problemáticas. Un problema es que estas instituciones a menudo carecen del personal con una amplia experiencia en la administración financiera. Además, esta desventaja es exacerbada por una alta rotación personal e inestabilidad institucional.

Las ONG también tienden a presentar problemas de identidad. Encuentran difícil definir su misión y a menudo tratan de lidiar con demasiados tipos de programas (salud, educación, etc), en lugar de enfocarse únicamente en los servicios financieros. Por lo general, sus programas financieros están reducidos al crédito y la asistencia técnica pero no ofrecen otros servicios financieros valiosos, tales como un lugar seguro y accesible para los ahorrantes.

Con frecuencia las ONG encuentran difícil reconciliar su mandato social con la operación de un programa de crédito. Esto es evidente cuando el programa de crédito deberá cobrar una tasa de interés que refleje los costos reales del préstamo y en la recuperación de los préstamos vencidos. Propemi tiene un programa de crédito que cobra intereses a tasas de mercado prevalecientes en los bancos comerciales, y su director reconoce la importancia de las tasas de interés que cubran el costo real de la operación. "Una tasa de interés sin estar cobrando tasas reales difícilmente la institución va a ser permanente y

entonces al final lo que va a llegar es a desaparecer la institución y el afectado va a ser el mismo usuario”⁶².

Al considerar las ONG aumentar y formalizar sus programas de crédito a través de la formación de una Financiera, la cuestión de identidad se vuelve aún más problemática. Al analizar esta situación, la directora del Cam, señala que “primero tenemos que resolver el problema a nivel de Cam si en realidad deseamos convertirnos,... a nivel de junta directiva la inquietud que ha estado en el medio es que si queremos... ser una organización más eficiente y más formal, pero sin desnaturalizar la población objetivo para la cual fuimos creados, entonces en algunas cosas convertirnos en financiera sí nos limitaría”⁶³.

Muchas ONG que están operando programas en El Salvador identifican la falta de una cartera suficientemente grande como una barrera para mantener un programa sostenible. Este problema es particularmente difícil porque, bajo las leyes salvadoreñas, como instituciones financieras no formales, carecen de acceso a líneas de crédito disponibles a través del BMI, y como ONG tienen prohibido captar ahorros. Además, al menos que obtengan financiamiento adicional externo o sean capaces de generar nuevas fuentes internas de financiamiento, el tamaño de su cartera continuará limitando la viabilidad de sus programas. Además, las ONG a menudo carecen de la experiencia empresarial necesaria para administrar con éxito grandes carteras.

En El Salvador hay un problema muy profundo surgido de la “cultura del asistencialismo”. Durante la guerra, el otorgamiento de ayuda de emergencia fue un foco de trabajo muy común y necesario de las ONG, instituciones internacionales como el Acnur, organizaciones de solidaridad y programas de ayuda extranjera. Con la firma de los Acuerdos de Paz el dinero fluyó al país para una diversidad de proyectos.

Es hasta hace poco que los programas de préstamo, como una forma de construir desarrollo sostenible, han comenzado a sustituir la ayuda directa. Muchas de las primeras experiencias de las ONG con programas de crédito únicamente han reforzado la cultura del asistencialismo. Tal como Manuel Arturo Aguirre del Catholic Relief Services de El Salvador ha señalado, "Los hechos del pasado que nos generan problemas a algunas organizaciones que cuando empezamos el crédito fue otorgado sin mayor criterio de crédito. Estábamos recién salidos del conflicto, había un compromiso con las bases, o sea, hubo un crédito muy fácil; entonces, la gente muy fácil no pagó también"⁶⁴.

Las consecuencias de este problema son claras en aquellas áreas del país donde los efectos de la guerra fueron más fuertes. Como la directora del Cam, señaló, "Nosotros cubrimos menos Chalatenango porque hemos tenido muy mala conducta de pago de las personas. La gente en Chalatenango, por ejemplo, no quiere un crédito, quiere donación. Eso está muy amarrado al conflicto de guerra y a la época asistencialista"⁶⁵. También Héctor Córdova de Fedecaces admite, "[a] principios del 80 el sector agrícola era un porcentaje importante de nuestra cartera, pero también la zona rural por cuestiones de la guerra fue atendida con fondos de emergencia. Ahora entrar a esos sectores es más difícil porque hay que volver a regenerar una cultura crediticia"⁶⁶.

Finalmente, la incapacidad de las instituciones financieras informales para satisfacer todos los servicios financieros que los pobres necesitan está directamente relacionada a la complejidad del problema, el que demanda una participación activa del Estado en una diversidad de niveles que vayan más allá de los servicios financieros. En el sector agrícola, las necesidades no son únicamente financieras, ni las cooperativas ni los pequeños campesinos pueden prosperar solamente por la vía del acceso al crédito. En su lugar, lo que se necesita es una

amplia estrategia nacional para la promoción de este sector⁶⁷. De igual manera, para el crecimiento fuerte de la microempresa como factor de desarrollo, a la par de los servicios financieros hay una necesidad de sistemas de comercialización, asociatividad y gremialización, además de servicios de capacitación y formación entre otros⁶⁸. En ambos casos, la efectividad y conveniencia de los servicios financieros deberán ser vistos como parte de una estrategia completa. ♦

Notas del capítulo 2

⁴⁰ En El Salvador se calcula que existen cerca de 400 mil microempresas y que dan empleo a cerca de 600 mil personas, es decir, que generan cerca del 50% del empleo total. Datos aparecidos en la noticia "Microempresas generan más de 600 mil empleos". El Diario de Hoy. 15 de agosto de 1997.

⁴¹ En El Salvador se está fortaleciendo un programa institucional que aglutina a Gobierno, ONG's, Sector Financiero, Organismos Internacionales, etc. En este marco se ha elaborado, en 1997, la iniciativa del Libro Blanco. Mediante este programa se pretende diseñar y poner en funcionamiento el Sistema Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa.

⁴² Jaime Mezzera, miembro del equipo técnico del PREALC y coordinador del Programa conjunto PREALC-Fundación Ford para el estudio del financiamiento del sector informal urbano que se llevó a cabo en 1992-93. En "Modas y profesionalismo: la financiación del sector informal urbano" que aparece en el libro "Crédito Informal: Acceso al Sistema Financiero". PREALC-OIT. Chile. 1993.

⁴³ Se le conoce bajo la denominación de microcrédito ya que las operaciones que en este campo se realizan son de pequeños montos, que difícilmente sobrepasan los \$1,000.00 US. Los usuarios son empresas que en su mayor parte son unipersonales o de trabajo familiar, en donde la figura del salario o remuneración tal cual no existe, por lo que son consideradas actividades cuya lógica predominante es la subsistencia, aunque se pueden encontrar algunas unidades económicas en donde se tenga algún tipo de acumulación. Pero en el presente trabajo se entenderá que el microcrédito responde a la lógica de subsistencia, para aliviar la situación de pobreza; ante todo, salvo en que se indique claramente, se tomarán en cuenta las posibilidades de acumulación. Entonces, más que fijar sus parámetros sobre la base del valor de los activos, del monto de ventas, se ha preferido privilegiar el aspecto de la acumulación, de la reproducción simple y de la simple subsistencia.

⁴⁴ En El Salvador, las relaciones que mantiene la PEA para 1995 son: desempleo abierto 7.65%, subempleo 54.09%. Por cada empleo formal que existe, hay 5.69 personas que se encuentran en cualquiera de las siguientes situaciones: subempleado, perteneciente a la Población Económicamente Inactiva (PEI), menor de 10 años o mayor de 65. Este es un índice de dependencia muy elevado.

⁴⁵ Mezzera, Jaime. Op Cit.

⁴⁶ Los términos "intermediarios financieros informales", "no oficiales", "no formales" o "no tradicionales" tienen -en esta investigación- el mismo significado.

47 Los intermediarios son definidos como "instituciones con o sin fines de lucro que se han especializado en préstamos. Obtienen su capital en forma de préstamos de equidad y bajos intereses de diversas fuentes, que incluyen fundaciones y otros donantes que forman, un "pool de prestamistas". Luego sirven como "mayoristas" que procesan un gran número de pequeños préstamos o inversiones. Esta "economía de escala" a menudo les permite a los intermediarios ser más eficientes de lo que puede ser una fundación o donante, si consideramos cada inversión individualmente. También, los intermediarios desarrollan a menudo experiencia, en un área particular, que las fundaciones o donantes no pueden lograr. En el contexto de este estudio, "intermediarios no financieros" incluye fundaciones comunitarias e "intermediarios financieros" incluye cajas de crédito, inversiones de capitales ocasionales y fondos para préstamos, bancos, etc.". (Srinivas, Hari, "A Glossary of Loan Terms", Resumido de: Renz, Loren y Cynthia W. Massarsky, "Program-Related Investments: A Guide to Funders and Trends", The Foundation Center, <http://titoc.soc.titech.ac.jp/titoc/higuchi-lab/icm/icm.html>.)

48 Presentación de las conclusiones de su investigación para doctorado ante la subcomisión crediticia de CONAMYPE, Dra. Juana Estela Cañas, 30 de octubre, 1996.

49 Cuevas, Carlos E. et. al., Opus. cit., p.97.

50 Molino, Javier C. y Arie Sanders, Intermediación Financiera Informal en la Pequeña Producción Agropecuaria: estudio de dos casos en dos comunidades de El Salvador, San Salvador, agosto de 1995.

51 Ibid., p.28.

52 Decreto No. 894, publicado en Diario Oficial No. 238, tomo 333, del 17 de diciembre de 1996.

53 Entrevista con Héctor Córdova, Gerente General, FEDECACES, agosto 1996.

54 "Microfinance Training Course Materials", Seminario de entrenamiento de USAID, presentado por Chemonics International en colaboración con The Economics Institute, Alexandria, Virginia, 11-12 de marzo de 1996.

55 Cuevas, Carlos E. et. al., Opus. Cit., p. 91.

56 Microfinance Training Course Materials, Opus. Cit., p. 2.

57 El ejemplo ha sido tomado de las ideas que diera Bill Tucker en la ponencia que diera para el Foro Nacional en la Iniciativa del Libro Blanco, que se celebró en FUSADES el 9 y 10 de mayo de 1997.

58 Un préstamo solidario se refiere a los préstamos para pequeños grupos de personas que deciden entre ellos mismos quién recibirá un préstamo y la cantidad. Con frecuencia, un préstamo inicial es otorgado a un miembro del grupo y únicamente después de haber sido cancelado, otro miembro del grupo puede recibir un préstamo. En estos casos, la característica principal de esta metodología es que cada miembro del grupo tiene la misma responsabilidad para pagar el préstamo solidario, así como también es responsable de las consecuencias de la falta de pago. La vigilancia y la información sobre las características de cada participante sirven para asegurar las recuperaciones.

59 Entrevista con Miguel Alemán, Presidente de CONFRAS, 15 de agosto de 1996.

60 Drake y Otero, Opus. Cit., p.29.

61 Cooperativas de ahorro y préstamos, como se señaló, son instituciones autosuficientes que captan depósitos de sus miembros; en consecuencia, no enfrentan las dificultades de las ONG.

62 Entrevista con Alvaro Guatemala, Director PROPEMI, Agosto 1996.

63 Entrevista con Ana Ingrid de Segovia, Directora CAM, Agosto 1996.

64 Entrevista con Manuel Arturo Aguirre, Catholic Relief Services, Agosto 1996.

65 Entrevista con Ana Ingrid de Segovia, Directora CAM, Agosto 1996.

66 Entrevista con Héctor Córdova, Gerente General, FEDECACES, Agosto 1996.

67 Para una estrategia amplia dirigida al sector agrícola, ver la investigación de FUNDE "Formulación de una Estrategia de Desarrollo Agropecuario para El Salvador"- en proceso.

68 Sobre el desarrollo de una estrategia amplia para promover la microempresa, ver el Libro Blanco de la Microempresa.



*Cooperativa Juan Chachón, financiada por Fedecaces.
Nueva Concepción, Chalatenango.*

Capítulo 3

*Comportamiento del crédito del sector
financiero formal hacia los
microempresarios, las cooperativas y
los pequeños productores agropecuarios*

Comportamiento del crédito del sector financiero formal hacia los microempresarios, las cooperativas y los pequeños productores agropecuarios

1. EL CRÉDITO PARA LA MYPE

Al revisar el aspecto referido a la función social de dinamizar o apoyar al creciente sector informal, que se ha convertido en el principal generador de empleo, con porcentajes que superan el 50% de la población ocupada⁶⁹, vemos que esta situación no es acompañada por el sistema financiero, en el sentido de otorgarle más atención. De acuerdo con información proporcionada por el BMI respecto de las operaciones crediticias que el sistema formal otorga a la micro y pequeña empresa (MYPE), al comparar los meses de enero a junio de 1995 y 1996 (Cuadro 2), se aprecia lo siguiente: que dos instituciones, Fedecrédito Y Calpia⁷⁰, concentran el mayor número de operaciones para la microempresa. En 1995 cuando no existía Calpia, sólo Fedecrédito otorgó el 87.0% del total total de créditos, con un promedio por crédito de ₡3,050, por un monto global que representó el 27.3% del dinero otorgado por el sistema financiero formal en su conjunto.

Para los primeros seis meses de 1996, entre las dos instituciones otorgaron el 92.4% de los créditos a la MYPE, con promedios de ₡5,087 para Calpia y ₡4,132 para Fedecrédito. El dinero que prestaron representó 9.5% y 32.0% respectivamente, del monto total que se otorgó a este sector por el sistema financiero formal. Los montos mínimos que pueden otorgar estas dos instituciones les facilita el poder llegar a un mayor número de usuarios. Calpia tiene un mínimo de ₡500.0, y Fedecrédito de apenas ₡100.0⁷¹. De ello se deduce que los grandes

Cuadro 2
Indicadores comparativos sobre el crédito otorgado a la
MYPE por el sistema financiero formal
(datos al 30 de junio de cada año)

Institución	Promedios (colones)		1995		1996		1996		Montos mínimos
	1995	1996	Número	Monto	Número	Monto	Número	Monto	
Agrícola C.	36,320	48,233	5.5%	20.5%	2.9%	14.3%			€ 1,000
Bancasa	64,935	100,000	0.2%	1.5%	0.1%	1.1%			€ 10,000
Credisa	82,353	85,965	0.1%	0.9%	0.1%	0.6%			€ 5,000
Ban-Comercio	109,037	101,429	0.8%	8.4%	0.1%	0.8%			€ 10,000
Cuscatlán	151,012	282,286	1.1%	17.0%	0.4%	11.3%			€ 10,000
Desarrollo	82,534	45,545	0.4%	3.7%	0.2%	1.1%			€ 10,000
Hipotecario	77,000	65,698	0.4%	3.5%	0.2%	1.3%			€ 5,000
Salvadoreño	80,617	108,696	0.7%	5.6%	0.1%	1.4%			€ 10,000
Fincomer	145,455	175,000	0.0%	0.2%	0.0%	0.2%			€ 10,000
Banfidex		88,889	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%			

Cuadro 2
(Continuación)

Institución	Promedios (colones)		1995		1996		1995		1996		Montos mínimos
	1995	1996	Número	Monto	Número	Monto	Número	Monto	Número	Monto	
Promérica		37,383	0.0%	0.0%	0.1%	0.5%					¢ 5,000
Calpia		5,087	0.0%	0.0%	18.0%	9.5%					¢ 500
Bancorp		221,920	0.0%	0.0%	0.8%	17.7%					¢ 50,000
I Sub-total	64,627	25,115	9.2%	61.4%	22.9%	59.9%					
Fedecrédito	3,050	4,132	87.0%	27.3%	74.4%	32.0%					¢ 100
BFA	31,516	26,846	2.4%	7.7%	1.9%	5.2%					¢ 1,000
Figape	24,221	34,897	1.5%	3.7%	0.8%	2.9%					¢ 2,000
II Sub-total	4,132	5,001	90.8%	38.6%	77.1%	40.1%					
Total (I + II)	9,708	9,607	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%					
No total de créditos			67,717		91,136%						
Monto total (millones de colones)				657.40		875.5					

Fuente: BMI. "Informe de programas de apoyo a la pequeña empresa". Julio de 1996.

* Los datos sobre el monto mínimo de crédito que atiende se han tomado del suplemento "Crédito a la Pequeña Empresa. Incentivo de progreso para El Salvador". Publicado el 24 de septiembre de 1996 en *El Diario de Hoy*.

bancos no están interesados en prestarle la debida atención; por ejemplo, el Banco Agrícola Comercial que se dice es el líder⁷² en atención a la MYPE, en 1996 el promedio de créditos que ha otorgado asciende a €48,233 y ha otorgado el 14.3% del monto total para la MYPE, pero apenas al 2.9% de los usuarios, de allí que todavía no alcanza a llegar a los microempresarios más necesitados o, valga la redundancia, a los de menor tamaño, sino que sus principales clientes en este nicho de mercado son los pequeños empresarios.

Es importante resaltar el hecho de que los datos que aparecen en el Cuadro 2 contienen información sobre la micro y la pequeña empresa en conjunto; dado que el objeto del presente trabajo es el acceso al crédito de los micro empresarios, se hace necesario diferenciar dichos conceptos.

El BMI utiliza el concepto de microempresa de la siguiente forma: "aquellas (empresas) cuyos activos no excedan de €260,000 y que cuenten con un máximo de hasta 10 trabajadores, incluyendo a su propietario. El monto máximo de financiamiento en su conjunto no debe exceder los €130,000. El crédito podrá destinarse a los siguientes rubros: capital de trabajo, activos fijos y servicios técnicos para la ejecución de actividades de producción, comercio y servicios. El plazo será hasta un máximo de 4 años, el cual se determinará según la naturaleza de las inversiones y el período de recuperación de las mismas"⁷³.

Por pequeña empresa, el BMI, entiende a aquella que está bajo los siguientes criterios: "activos que no excedan de €1.0 millón, el monto máximo de crédito a otorgarles es de €400 mil", las condiciones para otorgarle financiamiento son las que se muestran en el cuadro de la página siguiente.

Como apoyo a las actividades de la PYME, el BMI ha establecido el Fondo de Garantía para la Pequeña Empresa (Fogape), instrumento que sirve para brindar garantía a aquellas PYME

	Plazo hasta	Período de gracia hasta
Capital de trabajo permanente	4 años	1 año
Maquinaria, equipo e instalaciones	10 años	2 años
Edificaciones	15 años	5 años

que no tienen capacidad de otorgar garantías para acceder a un crédito. El costo de ello es el 2% sobre el saldo del crédito amparado, situación que viene a encarecer la operación, razón por la cual se convierte en un instrumento poco atractivo para los usuarios interesados.

A partir de los datos del Cuadro 2, se refuerza lo dicho anteriormente, en el sentido de que la banca comercial no está interesada en desarrollar un programa agresivo crediticio que atienda las necesidades de la MYPE, por varias razones: los costos de atención al usuario son altos y prefieren continuar con el mercado cautivo y más seguro, de la gran empresa salvadoreña.

Se requiere por lo tanto de un papel más activo de parte de los entes reguladores del sector financiero para asegurar que el importante sector de la MYPE reciba el trato crediticio, de parte de los bancos y financieras, que sea acorde con su importancia macroeconómica y social.

2. EL CRÉDITO HACIA LAS COOPERATIVAS Y LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DEL AGRO

Como ya se dijera, en términos generales el SFF no está interesado en financiar las operaciones agropecuarias. El crédito hacia dicho sector ha venido perdiendo importancia relativa. En 1995, recibió el 17.5% del monto total de créditos que se concedieron. Por otra parte, también se ha indicado que no

tienen interés en dinamizar operaciones crediticias hacia microempresarios. Bajo estas dos consideraciones, las cooperativas y los pequeños productores agropecuarios no presentan un área de real interés para ser desarrollada, atendida y/o dinamizada para el sistema financiero formal.

Las cooperativas presentan otro tipo de dificultades, ya que muchas de ellas tienen una elevada mora con el sistema financiero, así como una alta deuda por su adquisición; todo ello se conoce como la deuda bancaria y agropecuaria del sistema cooperativo agropecuario, que asciende a varios cientos de millones de colones⁷⁴ y que se encuentra en discusión de si es condonada en su totalidad o no.

En el evento que se realizara el 27 de mayo de 1997, denominado "Foro sobre Créditos al Sector de Pequeños Productores Agropecuarios y Cooperativas"⁷⁵, participaron diversas instituciones de crédito, formales y ONG. Dentro de las conclusiones a que se llegó, quedó claro que, efectivamente, el sistema financiero formal no está interesado en contar con estos productores dentro de sus prioridades. Por ejemplo, en el caso del Banco Agrícola Comercial, el representante de dicho banco indicó que "Muchas personas no se acercan a obtener un crédito en los bancos, porque dicen que es demasiado engorroso, que es muy tardado... y yo creo que en parte tienen razón... (en cuanto a las dificultades internas propias, indicó). Lo ideal sería que pudiéramos atender en todas las agencias lo que son los créditos agropecuarios, pero para esto necesitamos coordinarnos bien con la gente que maneja esas agencias y sobre todo entrenar al personal para que esté consciente de lo que significa el crédito agropecuario y la necesidad de resolver pronto las solicitudes"⁷⁶. También indicó que las posibilidades de que el banco le proporcione el crédito al solicitante aumentan si la persona tiene suficientes garantías, como pueden ser: terrenos, bueyes, familia en quienes apoyarse, etc.; también influye el hecho de contar con un aporte propio, ya que ningún

banco proporciona el 100% de los requerimientos para realizar un determinado proyecto productivo.

En cuanto a otras dificultades, resalta el hecho de que las actividades agropecuarias son consideradas poco rentables, con un mercado tradicional, trabajan en minifundios, no llevan registros contables, siembran cultivos tradicionales y mucha de la producción no va al mercado al convertirse en autoconsumo, las garantías son difíciles de conseguir, la tecnología que utilizan es tradicional, en la mayoría de ocasiones no cuentan con asistencia técnica, etc. Todo ello convierte al crédito agropecuario en un caso muy difícil de otorgar de parte de las instituciones formales.

Existe una institución de carácter público que en el pasado centró sus actividades en atender requerimientos crediticios del sector agropecuario; nos referimos al Banco de Fomento Agropecuario -BFA-, pero que en el presente, si bien es cierto que sigue atendiendo a dicho sector, ya no lo hace con la misma intensidad del pasado, y en la práctica dejó de ser una banca de fomento en el estricto sentido de la palabra, ya que en la actualidad sus créditos los colocan a las condiciones de mercado, en lo que se refiere a tasas de interés, garantías, plazos, etc. Aunque es de aclarar que todavía conserva algo de lo que fue el origen de creación, ya que de acuerdo con su accionar, "los créditos agropecuarios cuyo monto es inferior a los 15 mil colones no alcanzan a cubrir los gastos en que ellos incurren"⁷⁷; de allí que buena parte de los créditos que otorgan se encuentran por abajo de dicha marca. Por ello, se puede decir que, los que lo reciben, lo hacen en condiciones de cierta ventaja. Se debe indicar que el BFA no es una institución rentable; por ejemplo, al 31 de agosto de 1996, había acumulado pérdidas por un monto de 18.8 millones de colones, lo cual puede ser indicativo de que ello se produce por cierta función social o de fomento que realiza. Pero en todo caso, es una institución que es muy cuestionada por los resultados negativos que arroja, ra-

zón por la que en múltiples momentos se ha mencionado su posible cierre o, al menos, su privatización.

El gobierno lanzó, en enero de 1996, un plan para la reactivación del sector agropecuario; para ello estableció algunas líneas especiales de crédito, reforzó otras y decretó que parte de la deuda del sector, contratada por la adquisición de las tierras en 1980 y la deuda bancaria, pudiera ser condonada en parte, al aplicarse un pronto pago del 70% del total de lo adeudado; de igual modo perdonó los saldos vigentes inferiores a los 5 mil colones o deudas cuyos montos originalmente hubiesen sido inferiores a dicha cantidad. Este plan ha tenido muy pocos resultados, por lo menos en los años agrícolas de 1996 y 1997.

Los programas de crédito que fueron dados a conocer en dicha ocasión fueron:

– El FEDA, Fideicomiso Especial de Desarrollo Agropecuario, cuyo destino son créditos de largo plazo para inversiones en activos fijos, infraestructura e instalaciones destinadas a la producción, manejo, almacenaje, conservación y transformación de productos agropecuarios, excluyendo cultivos tradicionales.

– FOCAM, Fondo de Crédito para el Medio Ambiente, cuyo destino son: créditos para cultivos permanentes no tradicionales en áreas nuevas. Créditos para proyectos de obras de recuperación y conservación del medio ambiente y créditos para siembra en nuevas áreas de cultivos forestales.

– Crédito Prendario del BFA, que tiene el destino de la cosecha de granos básicos para el año agrícola 96/97, a una tasa de interés del 12%

De igual manera, se dieron a conocer los fondos de garantía siguientes: el Fogape que sirve para pequeños empresarios, independientemente del sector al que pertenezcan. El Fogape

que es el Fondo de Garantía Agropecuario, y Prograno, que es el programa de garantía para pequeños agricultores, productores de granos básicos.

Se debe indicar, tal como en el apartado anterior, que los bancos no tienen desarrollado un adecuado sistema para atender el microcrédito ni para los sectores urbanos, mucho menos para los requerimientos del agro. En casi dos años de haber salido a la luz el programa de reactivación del sector agropecuario, los resultados no se han hecho sentir; lejos de ello, lo que se puede apreciar es una profundización de la ya crítica situación en que se desenvuelve el sector agropecuario, amén de que, por efecto del fenómeno del niño, la temporada de lluvias de 1997 fue de poca precipitación y se perdió buena parte de las cosechas. ♦

Notas del capítulo 3

⁶⁹ Las encuestas de Hogares y Propósitos Múltiples realizadas por diversas dependencias públicas, indican que de 1992 a 1995 la tasa de desempleo se encuentra relativamente baja, al ser inferior a 9.0%; mientras que el subempleo, en gran parte generado en el sector informal, supera el 50.0%, convirtiéndose en el tipo de empleo que más se da en la economía salvadoreña.

⁷⁰ Calpiá es una financiera creada en 1995 con la finalidad de atender los requerimientos crediticios de la micro y pequeña empresa.

⁷¹ Esta información ha sido obtenida del suplemento "Crédito a la pequeña empresa. Incentivo de progreso para El Salvador", publicado en El Diario de Hoy, del 24 de septiembre de 1996.

⁷² Para el año de 1995, recibió un reconocimiento, de parte del BMI, en el cual se le reconoce como el banco comercial que mejor atendió a la MYPE. Para ello, el BMI tomó en cuenta los siguientes criterios: a) atención crediticia a la MYPE, b) productividad del recurso humano y c) atención al cliente. Otras instituciones que tuvieron reconocimiento fueron: Banco Cuscatlán, Financiera Calpiá y el BFA.

⁷³ Información tomada del BMI, sobre la base de las "Normas operativas del Fondo de Garantía de Crédito para Pequeños Empresarios (FOGAPE)"

⁷⁴ La Asamblea Legislativa emitió en octubre de 1997 un decreto de condonación de la deuda agraria y bancaria, pero fue vetado por el Presidente Calderón Sol. Allí se indicaba que el monto total de la deuda asciende a más de €900 millones.

⁷⁵ Este evento fue realizado dentro de las actividades comprendidas en el presente proyecto de investigación.

⁷⁶ Parte de la ponencia que hiciera el Ingeniero Ricardo Bennet, Subgerente de Créditos Agropecuarios del Banco Agrícola Comercial, en el Foro del Crédito Agropecuario, del 27 de mayo de 1997.

⁷⁷ Entrevista realizada con el Ingeniero Ovidio Flores, Jefe de Créditos del BFA.



Mercado Central, San Salvador

Capítulo 4

*Opciones de acceso a créditos, de los
microempresarios urbanos, cooperativas
y pequeños productores agropecuarios:
análisis de encuestas*

Opciones de acceso a créditos, de los microempresarios urbanos, cooperativas y pequeños productores agropecuarios: análisis de encuestas

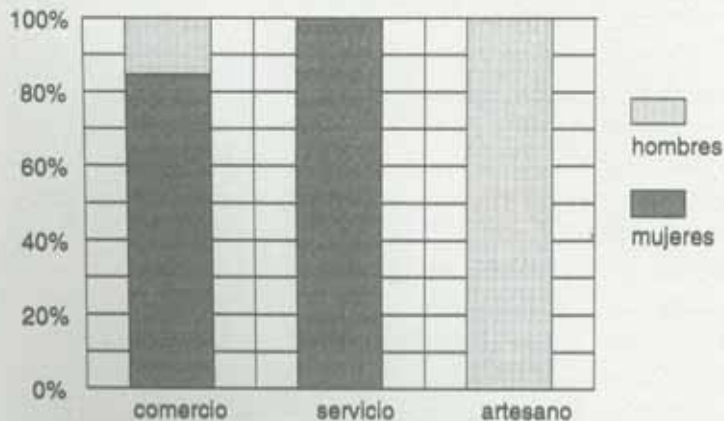
Los capítulos anteriores proveen información sobre los tipos de instituciones financieras que existen en El Salvador –tanto convencionales como no convencionales– y, además, un análisis de sus servicios y alcance hacia los sectores pobres. Con el fin de promover estrategias para incrementar el acceso al crédito a estos sectores es necesario recopilar información desde la perspectiva de los usuarios, y no solo de los que proveen créditos. Para este fin, entre los meses de octubre y diciembre de 1996, hicimos dos encuestas a fin de conocer las necesidades de crédito y los patrones del uso del crédito de determinados sectores de trabajadores pobres de la población salvadoreña⁷⁸. Los sectores seleccionados para la observación fueron el de los microempresarios informales urbanos y los pequeños agricultores individuales y cooperativizados.

1. LA ENCUESTA MICROEMPRESARIAL

La encuesta de la microempresa (ME) incluyó 112 entrevistados, de los cuales 60 eran comerciantes, 34 artesanos y 18 de servicios. La distribución subsectorial se diseñó para reflejar la distribución proporcional de las áreas más importantes de la actividad de las micro empresas en El Salvador⁷⁹. Tanto el subsector comercio como el de servicios fueron encuestados en el Mercado Central de la ciudad de San Salvador, mientras que las entrevistas a los artesanos fueron realizadas en varios lugares del área metropolitana de San Salvador y Santa Tecla.

La encuesta se orientó a los microempresarios de subsistencia, ya que ellos constituyen la mayoría de los micro empresarios. De los 112 entrevistados, 61.6% eran mujeres y 38.4% hombres. Los resultados de estudios anteriores coinciden en señalar a las mujeres como predominantes en esta área de la economía⁸⁰. Dentro de varios subsectores, las mujeres trabajan en aquellos asociados con más horas de trabajo y menores ingresos. En esta encuesta, las mujeres responden por el 100% en los servicios y el 85% en comercio. Por el contrario, los hombres cubren el 100% de los artesanos. En el promedio de horas semanales en la ME, los comerciantes trabajan 70, los servicios 65 y los artesanos 46. (Ver gráficas 1 y 2). En respuesta a la pregunta de si sus ingresos alcanzan a cubrir sus necesidades básicas, menos de la mitad en comercio y servicios contestó que sí, (38% de servicios y 48.3% en comercio), mientras que un poco más de la mitad de los artesanos contestó que sí, (55.9%).

Gráfico 1
Crédito por sector según género



Fuente: Basada en encuesta realizada