

Gráfico 2
Horas de trabajo semanal por sector



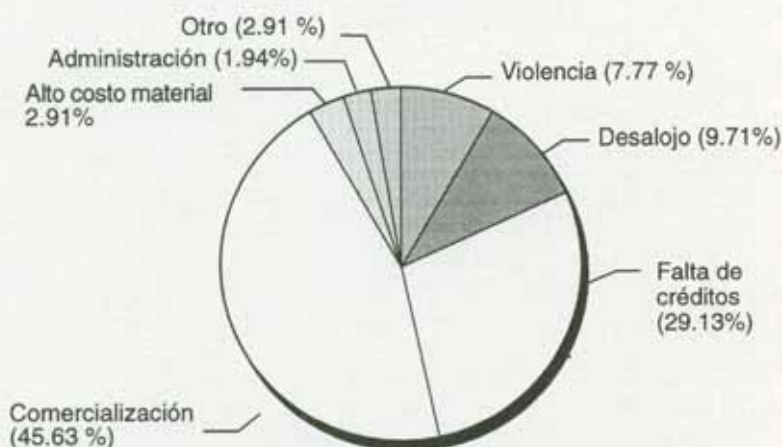
Fuente: Basada en encuesta realizada

A los encuestados se les pidió que identificaran el problema principal o los problemas que enfrentaban en sus negocios. Un 46 % de las personas respondió que la comercialización era el mayor problema que ellos encontraban y 29.1% respondió la falta de crédito. (Ver gráfica 3).

La encuesta se llevó a cabo en un período de desaceleración de la economía de El Salvador, posterior a un período de crecimiento económico. (Muchos economistas señalan que la desaceleración no es un fenómeno temporal, sino que refleja una tendencia de largo plazo en la economía salvadoreña⁸¹). Debido a la crisis económica, es de esperarse una disminución en las ventas. Lo notable es que muchos microempresarios todavía manifiestan voluntad y deseos de pedir préstamos.

El uso de crédito de todos los encuestados fue alto, 72.3% lo utiliza y únicamente 28.6% contestó que, hasta el momento,

Gráfico 3
Problema principal para todos los sectores

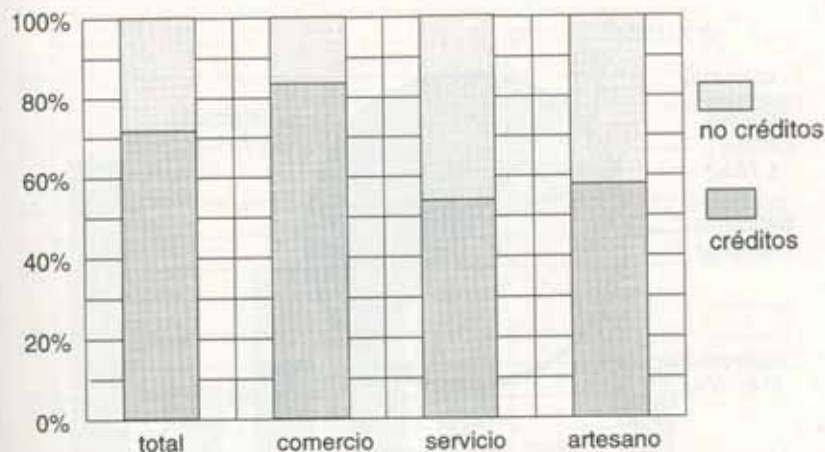


Fuente: Basada en encuesta realizada

ellos no lo han utilizado. En todos los sectores, más de la mitad contestó que tienen un préstamo. Los comerciantes son los mayores usuarios de crédito (83.3%), seguido por los artesanos con 58.8% y servicios con 55.6%. (Ver gráfica 4).

Al preguntarles por la frecuencia con que necesitan los préstamos, 71.4% de los comerciantes y 60% en los servicios contestaron que necesitan préstamos continuamente. Un 50% de los artesanos dijeron necesitar préstamos desde una vez por semana hasta cada mes. El uso de crédito de los sectores artesanales es mediatizado por la práctica común de pedir al cliente una parte del costo total del trabajo solicitado, (usualmente 50%), fondos que son utilizados para la compra de los materiales requeridos. De esta manera, en esencia, los artesanos todavía se basan en recursos informales de obtención de crédito para mantener sus negocios.

Gráfico 4
Uso de crédito por sector

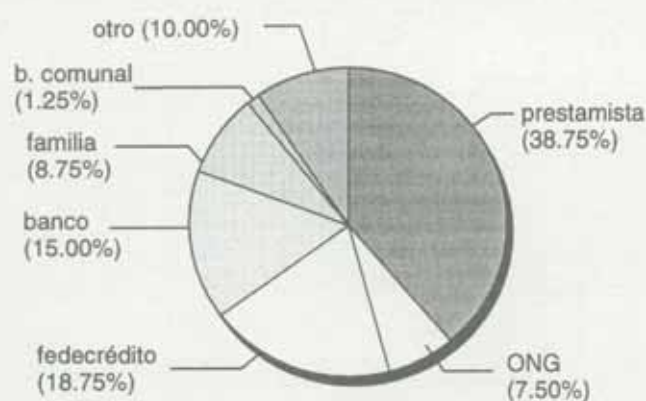


Fuente: Basada en encuesta realizada

Mientras que las tasas de interés son considerablemente altas entre los prestamistas, son ellos la fuente más utilizada para obtener préstamos. En nuestra encuesta encontramos que el 38.8% de todos los entrevistados que utilizan crédito, lo reciben de los prestamistas. La segunda fuente de crédito es Fedecredito (acreedora del 18.8% de todos los encuestados que utilizan crédito), seguida de cerca por bancos comerciales y financieras (con 15%). Los prestamistas, representan, como consecuencia, más del doble de la accesibilidad de la fuente más cercana de crédito y más populares que las segunda y tercera fuentes de préstamos juntas. (Ver gráfica 5)

Financiera Calpia, el Banco de Fomento Agropecuario (BFA) y Figape fueron citados como las únicas fuentes de préstamo proporcionadas por la banca comercial y/o financieras. Esto confirma nuestro análisis del sistema financiero formal (ver capítulo 3), que muestra que el BFA y Financiera Calpia respon-

Gráfico 5
Crédito según fuente de financiamiento

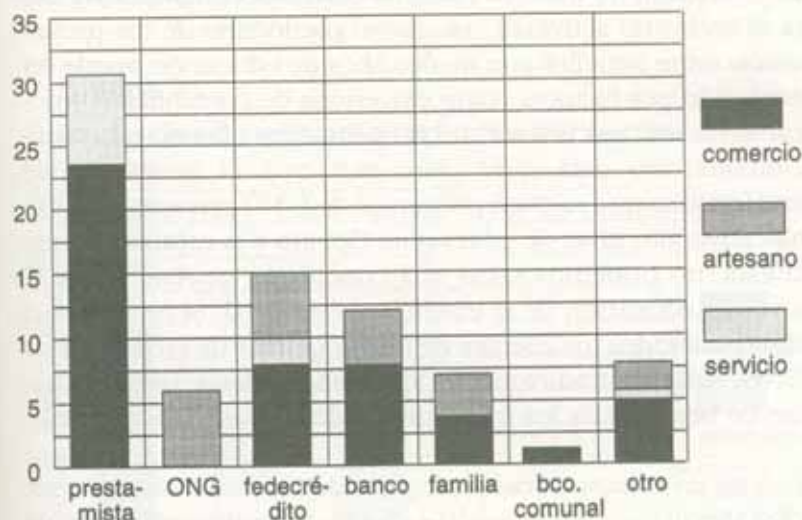


Fuente: Basada en encuesta realizada

den del 92.4% de todos los créditos proporcionados a la micro y pequeña empresa por el sector financiero formal en los primeros seis meses de 1996. Por otra parte, hay muchas ONG que proveen crédito al microempresario, pero su alcance obviamente es limitado, ya que únicamente 7.5% (seis casos) dijo recibir préstamos de una ONG. Los seis pertenecen al sector artesanal. (Ver gráfico 6.)

Varios factores contribuyen a la popularidad de los prestamistas como una fuente de crédito. El uso de esta fuente parece altamente relacionada al sector al que pertenece el microempresario. Como consecuencia del dominio de algunos sectores por un género en particular, (como se destacó y se mostró en la gráfica 1), el uso de prestamistas es más predominante entre las mujeres. Así que, el 70% de todos los microempresarios del sector servicios que dijeron usar crédito depende de los prestamistas. Y el 48% de los microempresarios de comercio utilizan los servicios de los prestamistas. Ello convierte al pres-

Gráfico 6
Fuentes de créditos por sectores



Fuente: Basada en encuesta realizada

tamista en la principal fuente de préstamos tanto para el comercio como para los servicios en la microempresa. En un contraste total, no se reportaron casos de artesanos que trabajen con prestamistas. (Ver gráfico 6)

El nivel de educación también parece afectar las opciones de fuentes de crédito. El promedio general de años de educación de los encuestados fue de 5.4, mientras que dicho promedio en los encuestados que dependen de los prestamistas fue de únicamente 3.9. Los clientes de los prestamistas registraron un nivel de educación más bajo que cualquier otra fuente de préstamos. Los encuestados que reciben préstamos de Fedecredito y de los bancos comerciales y/o financieras tienen como promedio 6.8 años de escolaridad. Es interesante notar que, en esta encuesta, el promedio de años de educación de los clien-

tes de las ONG fue de 9.5; este promedio es considerablemente más alto que el resto de fuentes de préstamos. El nivel de educación no muestra ninguna correlación significativa para el sector de actividad, así que el predominio de los prestamistas entre aquellos con menos años de educación puede ser explicado por factores como exigencias de contabilidad y documentación asociados con las instituciones financieras tradicionales. No está muy claro por qué el promedio de encuestados que reciben préstamos de ONG presentan un significativo alto nivel de educación. Debido a la escala de la encuesta, no podemos sacar una conclusión general sobre el nivel de educación de la clientela de las ONG. Si este fuera el caso para todos los clientes de los programas de crédito de las ONG, sería contradictorio, ya que generalmente las ONG tratan de beneficiar a los menos atendidos por el sector formal.

Una de las características principales de los prestamistas es que ellos van al lugar de trabajo del cliente, tanto para proporcionar como para cobrar el préstamo. Esto los hace muy accesibles, particularmente para los microempresarios de subsistencia, quienes carecen de "tiempo libre" (tiempo en el que no están trabajando) para investigar sobre otras fuentes de préstamo. De manera que nuestra encuesta encontró que tanto las horas de trabajo por semana, como tener un empleado afectaron la manera como se puede averiguar sobre las fuentes de préstamo.

A la pregunta de cómo averiguó sobre su fuente de préstamo: 47.9% de los que usan crédito respondió a través de un promotor, 25.4% de un familiar o amigo; 23.9% fue a investigar; y únicamente una persona se enteró a través de los diarios. Una vez más hubo considerables diferencias entre los sectores. (Ver gráfica 7). Para los comerciantes y microempresarios de servicios, los promotores fueron su primera fuente de información sobre fuentes de préstamos, 58,1% y 40% respectivamente. La segunda manera más común de conocer un facilitador de crédito fue a través de un miembro de la familia o amigo, 23.3% y 40% res-

pectivamente, lo que no requiere dejar el puesto de trabajo. Por el contrario, 50% de los artesanos encuestados investigaron fuentes de préstamos y únicamente 27.8% confió en los promotores.

Gráfico 7
Medio de conocimiento de fuente por sector



Fuente: Basada en encuesta realizada

Investigar sobre las tasas de interés más bajas que las ofrecidas por los prestamistas significa dejar el puesto de trabajo. En nuestra encuesta encontramos que por cada hora de trabajo semanal, la ME incrementa sus probabilidades de conocer sobre su fuente a través de un promotor de casi 1%⁸². Como se señaló antes, tanto los microempresarios de comercio como los de servicios trabajan considerablemente más horas a la semana que los artesanos (70, 65 y 46 respectivamente). (Ver gráfica 2).

Otro factor que afecta la capacidad de un micro empresario para buscar fuentes de préstamo es si tiene algún empleado. El promedio de probabilidades de un microempresario para averiguar sobre fuentes de crédito a través de un promotor es de 72% si no tiene empleados, 35% si tiene un empleado y 22% si tiene más de un empleado⁸⁵.

La popularidad de los prestamistas no se debe al desconocimiento de los microempresarios de otras fuentes. Realmente, el 70% de los encuestados contestó que ellos conocen de instituciones financieras comerciales que otorgan créditos para la ME. No obstante, de los que conocen de los programas de instituciones financieras comerciales, únicamente 30% fue a buscar un crédito. La razón más común para no solicitar un préstamo fue demasiados trámites y requisitos (incluyendo las garantías).

A pesar de que la gran mayoría de los microempresarios conocían las ofertas de crédito de las instituciones financieras comerciales, hubo una considerable diferencia de género. Las mujeres conocen menos sobre las instituciones financieras comerciales que ofrecen crédito a la ME. Como promedio, las mujeres conocen 20% menos que los hombres.

¿QUÉ PODEMOS CONCLUIR SOBRE ESTOS RESULTADOS?

A pesar de que hay una desaceleración de la economía en El Salvador, que afecta a las ventas, aún hay una demanda insatisfecha de créditos. Los sectores comercio y servicios dependen de un acceso continuo al crédito como un recurso para mantener sus negocios funcionando. El uso de crédito del sector artesanal es mediatizado por los anticipos de los clientes de una parte del costo total del trabajo.

Los prestamistas son la fuente principal de créditos para los sectores de servicio y comercio censados en nuestra investiga-

ción. Las ONG resultaron la fuente común de préstamo para los artesanos, pero sorprendentemente resultaron ausentes como fuente de créditos para los sectores comercio y servicios. Aunque la mayoría de los encuestados conocía de los bancos comerciales y financieras que proporcionan crédito para microempresas, no mostró interés en solicitar crédito en las condiciones actuales a través de esas agencias, debido al excesivo trámite, papelería y garantías requeridas.

Los resultados de las encuestas, tanto como el análisis del comportamiento del sector financiero formal hacia los microempresarios (ver capítulo 3) demuestran claramente que el sector financiero formal no atiende las necesidades crediticias de los microempresarios. Sin embargo, las ONG solamente representaron el 7.5% de los encuestados y los bancos comunales no alcanzaron más que el 1.25%. La popularidad de los prestamistas comprueba la existencia de un gran nicho de mercado no atendido que las ONG y otras instituciones financieras alternativas podrían potencialmente cubrir.

La encuesta también señala algunas lecciones importantes que los programas de microcrédito deben tomar en cuenta con el fin de expandir su alcance y/o mejorar sus servicios. Cualquier programa de crédito que intente alcanzar los sectores más pobres de la micro empresa deberá usar promotores para lograr el objetivo. No son necesarios únicamente para promover sus servicios, también los promotores necesitan ir al lugar de trabajo del microempresario para realizar transacciones de distribución y recuperación de fondos. El proceso de préstamo deberá ser sencillo y permitir formas flexibles de garantía. Es a través de este tipo de estrategias como las mujeres, los microempresarios sin empleados y otros trabajadores con largas jornadas laborales, pueden ser incorporados a los programas de micro finanzas.

Las características del sector microempresarial artesanal son muy diferentes de las de los sectores servicios y comercio. A

parte de las diferencias de género, deberían ser tomadas en consideración las diferencias espaciales entre los sectores. Los trabajadores de los sectores comercial y servicio generalmente se encuentran amontonados en un lugar muy bien definido (por ejemplo, mercado central, mercado San Miguelito, etc.), facilitándoles así a los promotores el atender a sus clientes potenciales. Por otro lado, los artesanos no están tan geográficamente centralizados. Además, los artesanos, generalmente, son dueños de las herramientas con que trabajan. Lo que les proporciona mejores y más tradicionales garantías. Para los sectores comercios y de servicios, la necesidad de un acceso continuo al crédito es la palanca más importante para garantizar los pagos. Tales factores necesitan ser considerados al diseñar metodologías apropiadas para cubrir éstos sectores.

En todos los casos, las tasas de interés no aparecen como un factor decisivo en el éxito de un programa. Teniendo en cuenta que una de las metas de un intermediario financiero es proveer crédito a sectores de bajos ingresos para incrementar el desarrollo económico, la cantidad cobrada como interés deberá ser mínima (suficiente para cubrir el costo del programa).

2. LA ENCUESTA AGRÍCOLA

La encuesta agrícola fue realizada en 50 cooperativas, (25 afiliadas a Fesacora, 23 a Fedecoopades y 2 independientes). La mayoría de cooperativas tiene tierras cultivadas en forma colectiva e individual. El financiamiento para las actividades agroproductivas, colectivas e individuales en cualquier cooperativa es conseguido independientemente. Los préstamos para cultivos colectivos son asegurados bajo el control de la cooperativa, mientras que los miembros de una cooperativa que tengan producción individual deberán buscar su propio financiamiento. Con el propósito de reflejar estas dinámicas, se realizaron dos encuestas en cada cooperativa. Primero, un directivo de la coo-

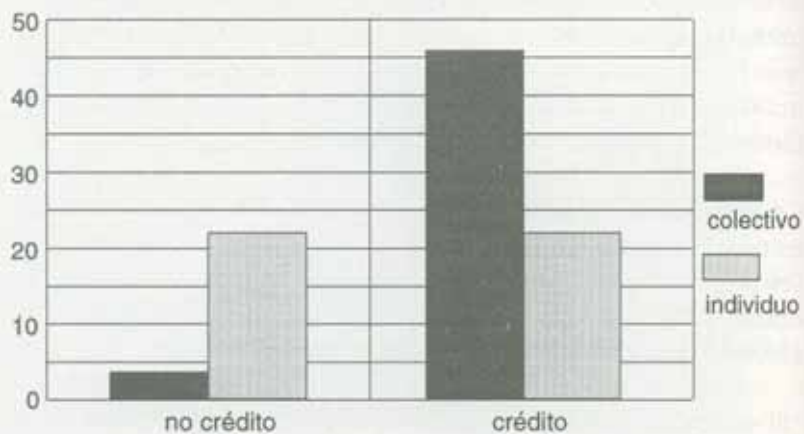
perativa fue interrogado sobre la producción agrícola y la historia de la producción colectiva de la cooperativa. Segundo, exactamente las mismas preguntas fueron formuladas a un miembro de la cooperativa sobre su(s) actividad(es). Debido a que hubo pocas cooperativas donde únicamente hay una forma de agroproducción, un total de 96 encuestas fueron completadas, (50 colectivas y 46 individuales).

Comprender la situación del crédito para el sector cooperativo es crucial. Como resultado de la promulgación del decreto 699 (el perdón parcial de la deuda agraria), muchas cooperativas enfrentarán una situación más difícil. En un estudio sobre los efectos de la condonación parcial, Prisma concluyó:

"El sector cooperativo es, sin lugar a dudas, el grupo más afectado. El decreto 699 rompe el status quo que ha prevalecido en cuanto a la deuda del sector reformado y propone una solución aparentemente favorable a las cooperativas. Sin embargo, ... en la práctica, pocas cooperativas tienen la capacidad de poder cancelar el saldo de su deuda sin tener que transformarse radicalmente, vendiendo sus tierras, hipotecándolas o parcelándolas como alternativa a una relación directa con el mercado, particularmente en lo que se refiere al financiamiento del sector"⁸⁴. Además con el posible incremento de la parcelación de las cooperativas, también es muy importante comprender la situación crediticia que enfrentan los agricultores individuales.

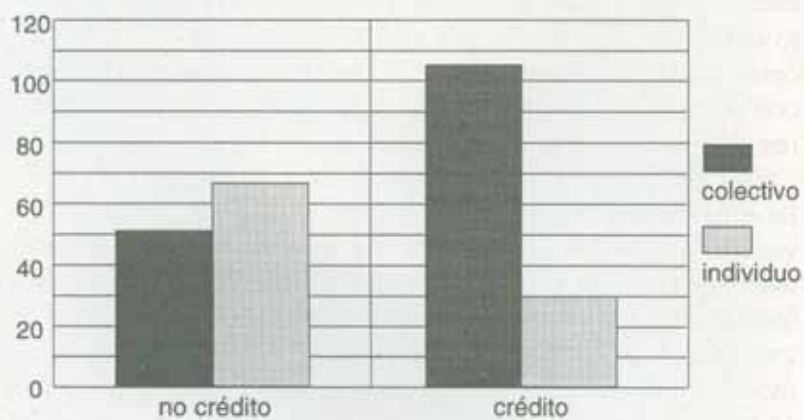
En nuestra encuesta encontramos que el 92% de las cooperativas reciben crédito para una parte o toda su producción colectiva. Sin embargo, solamente la mitad (50%) de los productores individuales recibe crédito para una parte o toda su producción individual⁸⁵. (Ver gráfico 8.) Un desglose siguiente por cada actividad productiva cultivo/pecuaria (agropecuaria) revela que el 67.3% (105 de 156) de los cultivos producidos colectivamente por las cooperativas recibe crédito. (Ver gráfico 9).

Gráfico 8
Acceso al crédito según tipo de propiedad



Fuente: Basada en encuesta realizada

Gráfico 9
Créditos por actividad productiva
cooperativos y individuos

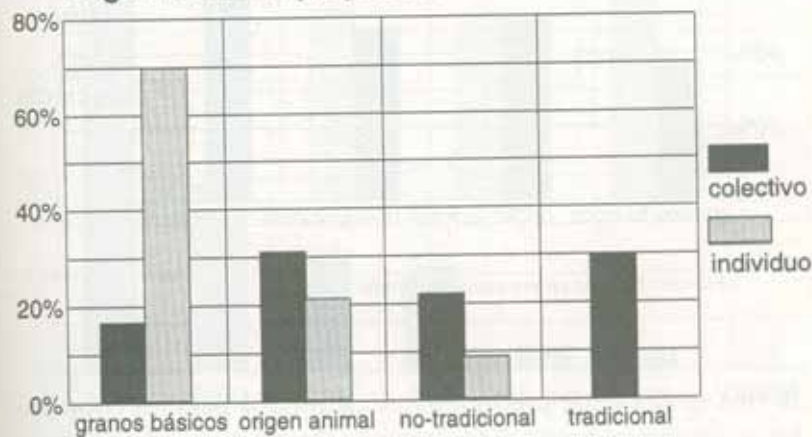


Fuente: Basada en encuesta realizada

Un factor que influencia esta amplia variación es la diferencia entre tipos de actividad. De esta manera, el 70.1% de la producción de los pequeños agricultores consiste en granos básicos⁸⁶, 20.6% crianza de animales⁸⁷ y 9.3% cultivos no tradicionales⁸⁸. Por otra parte, 31% de la producción cooperativa colectiva es crianza de animales, 29.7% cultivos tradicionales⁸⁹, 21.3% cultivos no tradicionales y únicamente 18.1% en granos básicos. (Ver gráfico 10).

Gráfico 10

Tipo de producción según forma de propiedad

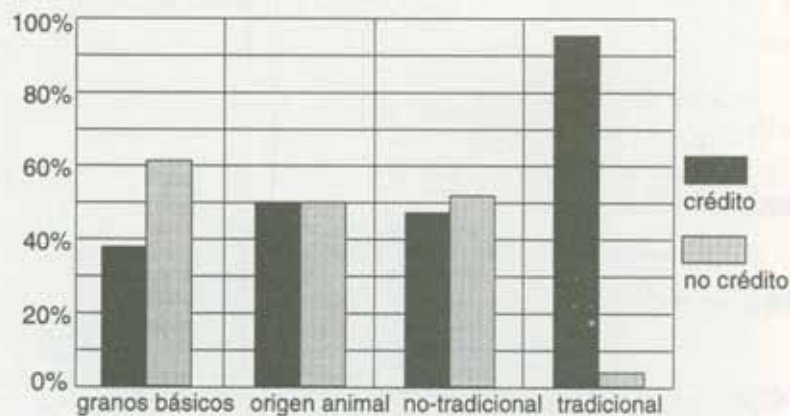


Fuente: Basada en encuesta realizada

Los cultivos tradicionales tienen el promedio más alto de uso de crédito: 96% de la producción de cultivos tradicionales recibió crédito y únicamente 4% no, pero no encontramos casos de agricultores individuales en cultivos tradicionales. Por otra parte, únicamente 38.5% de la producción de granos básicos—la actividad productiva principal de los agricultores individuales—recibió crédito. Exactamente la mitad (50%) de la actividad

pecuaria recibió crédito, 47.6% de los productos no tradicionales recibieron crédito y únicamente el 38.5% de la producción de granos básicos recibieron crédito. (Ver gráfico 11)

Gráfico 11
Créditos por tipo de producción

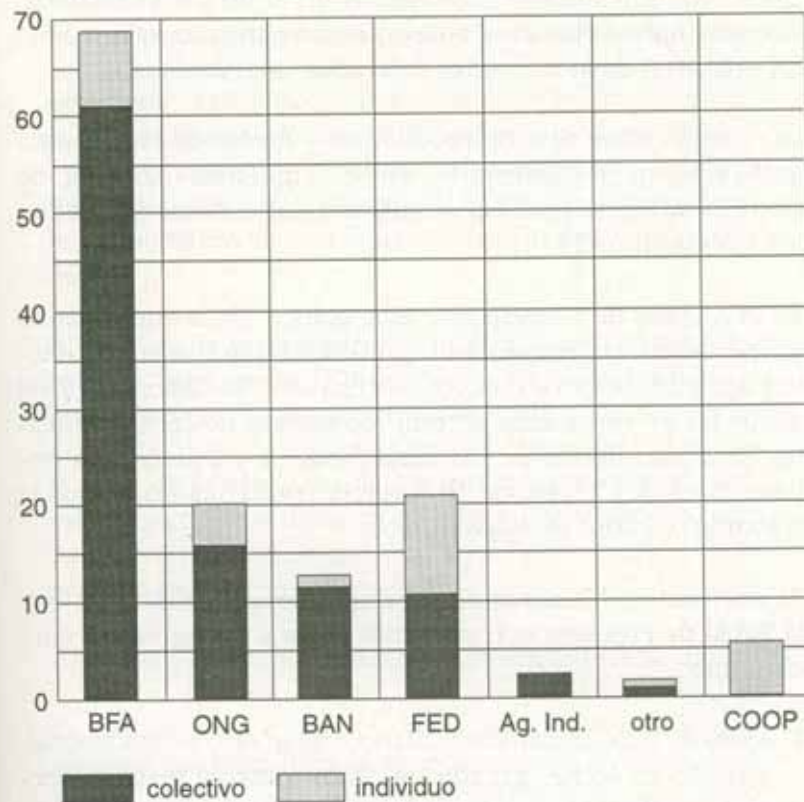


Fuente: Basada en encuesta realizada

El BFA es la fuente predominante de fondos para las cooperativas, proporcionando 59% de todos los préstamos hechos por las cooperativas para sus actividades productivas colectivas. Las ONG proveen el 15.3% de los préstamos que las cooperativas recibieron para las actividades productivas colectivas. Los bancos/financieras y federaciones proporcionaron 11.4% y 10.6% de los préstamos respectivamente. (Ver gráfico 12)

Más de la mitad de los préstamos de los agricultores individuales dependieron de la estructura de las cooperativas/federación. (Ver gráfico 12). Para los agricultores individuales, únicamente un total de 30 agro-actividades recibieron algunas

Gráfico 12
Fuentes de créditos
según forma de propiedad



Fuente: Basada en encuesta realizada

formas de crédito. Un tercio de estos préstamos fueron asegurados a través de la federación a que pertenece la cooperativa. Esta relación demuestra el importantísimo papel de las cooperativas para apoyar a los agricultores individuales.

El BFA fue la segunda fuente más importante de financiamiento para los agricultores individuales. El 26.7% de las actividades de producción individual recibió crédito de parte del BFA. Las ONG únicamente proveyeron 4.1% de los préstamos. Además, hubo solamente un caso de un agricultor que recibió un préstamo de la fuente banco comercial/financiera.

La relación entre tipo de producción y fuente de crédito está gráficamente representada en el siguiente Análisis de Correspondencia para cooperativas y agricultores individuales. (Ver gráficas 13 y 14).

En el Análisis de Correspondencia, gráfico 13, la dimensión 1, (el eje de las x) demuestra el "pull" de crédito hasta no crédito y agro industria vs. cultivos de consumo. La dimensión 2 (el eje de las y) representa el "pull" de fuentes de crédito formales hasta las informales. Las dimensiones 1 y 2 juntas son responsables del 73.3% de la "inercia (pull)" causada por la "plotting" (unión) de estos puntos.

Al interpretar el Análisis de Correspondencia, gráfico 13, con la Tabla de Frecuencia 1, podemos llegar a las siguientes conclusiones.

1. Ajonjolí, coco, marañón, plátano, vigna, otro no tradicional, ganado de leche, ganado de carne, pesca y maicillo tienden a reflejar mejor el involucramiento total del sistema financiero en la producción agropecuaria.
2. El BFA no financia más un cultivo que otro comparando el promedio total de créditos para cultivos específicos.
3. Por otra parte, la agroindustria, bancos/financieras y "otros" invierten mucho en cultivos específicos.
4. La falta de crédito está asociada con ciertos cultivos.

¿Qué es el análisis de correspondencia?

El análisis de correspondencia (AC) es un método estadístico que proporciona una representación concisa de las relaciones entre datos categóricos tales como aquellos recogidos en encuestas sociales. Es muy útil para analizar "cross tables" –gráficas cruzadas– de frecuencias numéricas (también llamadas gráficas de contingencia) porque produce presentaciones gráficas simples que facilitan la interpretación de los datos.

El análisis de correspondencia utiliza la estadística "chi-squared" para medir la discrepancia entre las frecuencias observadas de una gráfica de contingencia y las frecuencias esperadas bajo la hipótesis de la homogeneidad de los perfiles de la fila (o las de los perfiles de columna). Este calcula y grafica la distancia chi-squared entre perfiles como una representación de qué tan "lejos" están entre sí y del perfil promedio.

El análisis de correspondencia también reduce la dimensionalidad del espacio de los datos. Los perfiles de las tablas de contingencias están situados en espacios dimensionales altos que son imposibles de representar o aun de imaginarlos. El análisis de correspondencia calcula "la mejor ubicación" subespacial de la dimensionalidad menos baja (usualmente 2 o 3 dimensiones) en las que proyecta los perfiles. La agudez de la representación visual en dimensiones reducidas es medida por una cantidad llamada el "porcentaje de inercia". El objetivo del análisis de correspondencia es dar cuenta de una máxima cantidad de inercia (por ejem: las variaciones presentes en un conjunto de perfiles) a lo largo del primer eje. En cambio, el segundo eje da cuenta de un máximo de la inercia restante, etc. Sumando el porcentaje de inercia de dos

ejes de una representación visual particular (encontrada en el resultado impreso), da una indicación de cuánto de la variación total que se presenta puede justificarse.

Los identificadores de filas y columnas son comúnmente presentados juntos en las representaciones visuales doble-dimensionales del análisis de correspondencia. Las distancias entre filas y columnas son indicativos de las distancias "chi-squared" entre los perfiles respectivos y entonces refleja el nivel de su asociación o similitud. Debido a que las coordenadas de filas y columnas sobre los ejes son presentadas en escalas diferentes, uno no debería interpretar las distancias de fila a columna de la gráfica. La intersección de los dos ejes es la posición del perfil promedio ya sea para filas o columnas. Por eso, de esta manera la distancia de los identificadores de fila o columna de esta intersección es una indicación de cuanto los perfiles correspondientes difieren del perfil promedio.

La interpretación "dimensional" o "factor-analítico" de la representación gráfica del Análisis de Correspondencia es el método más comúnmente utilizado. Involucra la interpretación de un eje separadamente, usando la coordenadas relativas de un grupo de puntos para dar un nombre descriptivo al eje y entonces leer la posición de otro grupo de puntos sobre ese eje en términos de ese nombre descriptivo. Por ejemplo, las coordenadas relativas de las filas a lo largo del primer eje pueden reflejar una oposición entre propiedad de la tierra cooperativa o privada. Una vez el eje ha sido identificado como "tipo de propiedad", las coordenadas de las columnas a lo largo del eje indicarían, digamos, asociación de instituciones prestamistas con un tipo de propiedad. Y, todavía en el mismo ejemplo, el segundo eje puede reflejar "tamaño de la empresa agrícola". En la impresión, los

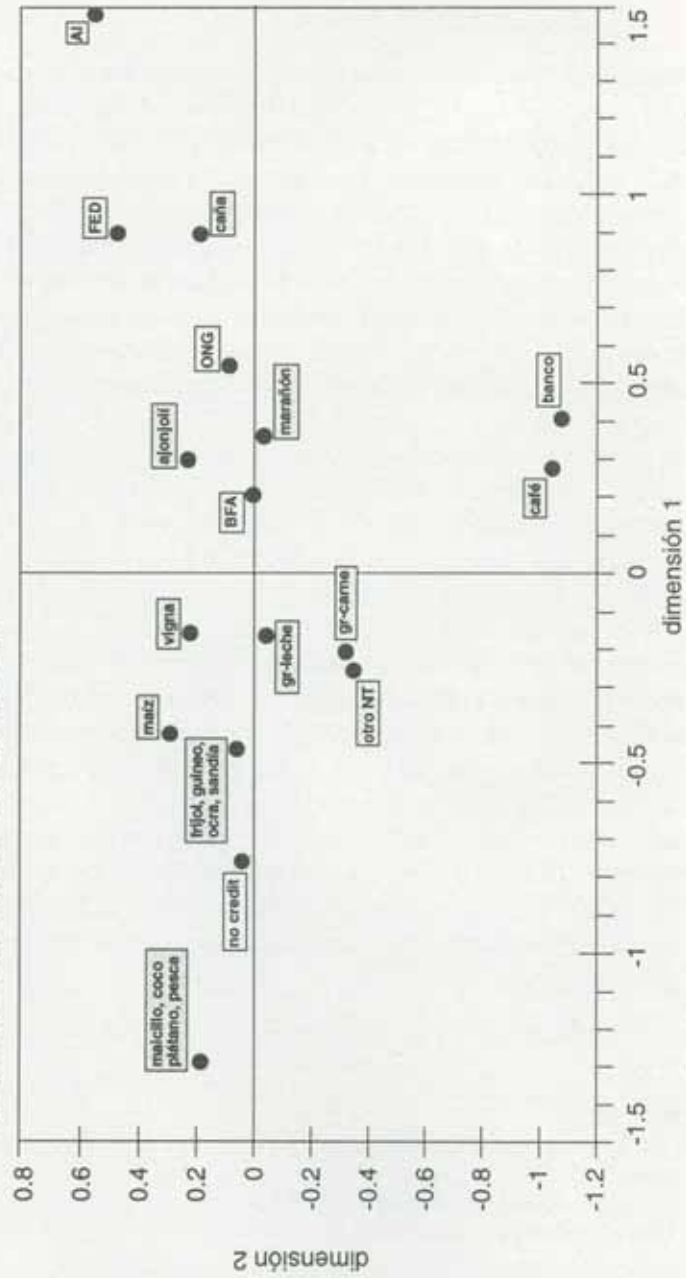
“índices de las coordenadas que más contribuyen a la inercia”, son una ayuda para identificar cual de las filas (o columnas) son las más influenciadas por un eje particular del AC. Para cada dimensión, cualquier punto con un índice no cero es influyente, el valor actual del índice refleja la dimensión en la que el punto es más influyente (por ejemplo 3 para la tercera dimensión). Otra estadística interesante en la impresión son “los cosenos cuadrados para los puntos” que indica en una escala de cero a uno la calidad de representación de un punto particular en un eje particular.

A pesar de que la distancia graficada fila-a-columna no refleja correctamente el grado de asociación entre una fila y una columna, se deriva de los métodos previos que la posición relativa de los puntos de una fila y columna en el plano de la representación gráfica es de interés para la interpretación. Si la fila *i* y columna *j* están en el mismo cuadrante (por. eje: en la misma dirección del centro de la representación gráfica), comparten posiciones relativas similares en ambos ejes y puede ser vistos como asociados. Por otro lado, si la fila *i* y la columna *j* están en dirección contraria del centro de la representación gráfica (cuadrantes opuestos) significa que tienen posiciones relativamente opuestas en ambos ejes y pueden ser vistas como las más diferentes. Obviamente, tal interpretación deberá descomponer en factores en la calidad de representación de los puntos en ambos ejes.

Referencias:

- (1) *“Correspondence Analysis in Practice”* por Michael J. Greenacre, 1993, Academic Press, London.
- (2) *“Correspondence Analysis Handbook”* por J-P Benzhenri, 1992, Marcel Dekker Inc., New York.

Gráfico 13
Producción de fuente - cooperativas



Fuente: basada en encuesta realizada

Tabla de Frecuencia 1
 Tipo de producción por Fuente (actividades productivas de cooperativas)

Frecuencia % columna	No créditos	Agro- industria	Bancos/ Financieros	BFA	Federación	ONG	Otro	Total
Café	2 3.92	0	4 33.33	3 4.84	0	2 12.5	0	11 7.05
Caña	0	3 100	3 25	16 25.81	7 63.64	6 37.5	0	35 22.44
Frijol	2 3.92	0	0	0	0	0	0	2 1.28
Maiz	10 19.61	0	0	6 9.68	1 9.09	2 12.5	2 100	20 12.82
Maicillo	3 5.88	0	0	3 4.84	0	0	0	6 3.85
Sandía	2 3.92	0	0	0	0	0	0	2 1.28
Ajonjolí	2 3.92	0	0	4 6.45	1 9.09	3 18.75	0	10 6.41
Chile	1 1.96	0	0	0	0	0	0	1 0.64
Coco	1 1.96	0	0	1 1.61	0	0	0	2 1.28
Marañón	0	0	0	2 3.23	0	0	0	2 1.28
Ocra	2 3.92	0	0	0	0	0	0	2 1.28

Continuación

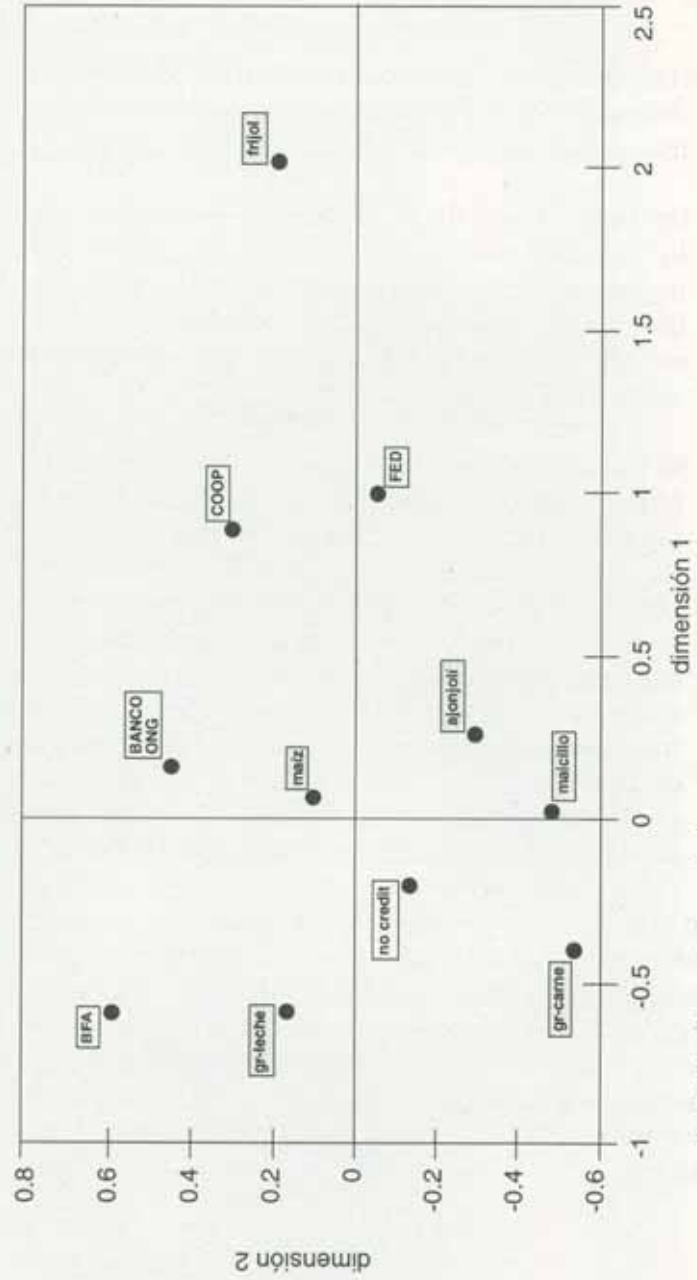
Tabla de Frecuencia 1

Frecuencia % columna	No créditos	Agro- industria	Bancos/ Financieros	BFA	Federación	ONG	Otro	Total
Vigna	1 1.96	0	0	0	0	1	0	2
Plátano	1 1.96	0	0	1	0	0	0	2
Guineo	2 3.92	0	0	0	0	0	0	2
Otro no tradicional	3 5.88	0	1	4	0	0	0	8
Granadero	11 21.5	0	2	13	2	1	0	29
Granadero carne	6 11.76	0	2	7	18.18	6.25	0	18.59
Apicultura	1 1.96	0	0	1	0	1	0	2
pesca	1 1.96	0	0	1.61	0	0	0	1.28
Otro animal	1 1.96	0	0	0	0	0	0	1
Total	51 32.6	3 1.92	12 7.69	62 39.74	11 7.05	16 10.62	1 .64	156 100.

5. Hay una fuerte correlación entre caña y créditos agro-industriales. Realmente todos los casos en que la agroindustria proporcionó crédito fue para caña.
6. También hay una fuerte correlación entre café y créditos de los bancos/financieras. Ciertamente, el 33% de los préstamos de bancos/financieras en este estudio fueron para producción de café, mientras que el financiamiento promedio en café de todas las fuentes de crédito combinadas fue de únicamente el 7.05%.
7. No hay una indicación de una alta correlación entre caña de azúcar y bancos/financieras. Si bien el 25% de las inversiones de los bancos/financieras en la producción agropecuaria es para caña de azúcar, esto es solo un poco más del porcentaje de la inversión en caña de azúcar de todas las fuentes de crédito (22.4%). De modo que, no podemos sacar como conclusión que las instituciones financieras formales estén invirtiendo en caña de azúcar significativamente más que las instituciones informales. En su lugar, uno puede concluir que la caña de azúcar como cultivo tiene altas probabilidades de ser financiada. En esta encuesta, todos los casos de producción de caña recibieron crédito.

En el Análisis de Correspondencia gráfico 14, –referido a agricultores individuales– la dimensión 1 (el eje de las x) demuestra el “pull” de fuentes de crédito formales hasta informales y granos básicos a producción pecuaria. La dimensión 2 (el eje de las y) representa el “pull” de crédito hasta no créditos. Juntando las dimensiones 1 y 2 son responsables del 82.2% de la “inercia (pull)” causada por la gráfica “plotting” de estos puntos.

Gráfico 14
Producción de fuente - individuos



Fuente: Basada en encuesta realizada

Tabla de Frecuencia 2
 Tipo de producción por Fuente (actividades productivas de cooperativas)

Frecuencia % columna	No créditos	Bancos/ Financieros	BFA	Cooperativa	Federación	ONG	Otro	Total
Frijol	0	0	0	1	2	0	0	3
	0	0	0	16.67	20.	0	0	3.09
Maíz	33	1	4	4	5	4	0	51
	49.25	100.	50.	66.67	50.	100.	0	52.58
Maicillo	11	0	0	0	2	0	0	13
	16.42	0	0	0	20.	0	0	13.4
Ajonjolí	6	0	0	1	1	0	0	8
	8.96	0	0	16.67	10.	0	0	8.25
Otro no	1	0	0	0	0	0	0	1
Tradicional	1.49	0	0	0	0	0	0	1.03
Granadero	13	0	4	0	0	0	0	17
leche	19.4	0	50.	0	0	0	0	17.53
Granadero	3	0	0	0	0	0	0	3
carne	4.48	0	0	0	0	0	0	3.09
Total	67	1	8	6	10	4	1	97
	69.07	1.03	8.25	6.19	10.31	4.12	1.03	100.

Al interpretar el análisis de correspondencia con la Tabla de Frecuencia 2, podemos llegar a las conclusiones siguientes.

1. Los agricultores individuales comúnmente no reciben crédito por sus actividades agropecuarias.
2. Hay una significativa asociación entre maíz y créditos de las ONG y bancos o financieras. Tal como lo demuestra la Tabla de Frecuencia 2, las ONG en esta encuesta únicamente han proporcionado crédito a los agricultores individuales para el cultivo del maíz. Adicionalmente, el único caso de un agricultor individual que recibió crédito de un banco/financiera en esta encuesta fue para maíz.
3. Hay una alta correlación entre frijoles y créditos para cooperativas y federaciones. La tabla de frecuencia verifica que las únicas fuentes de créditos para productores individuales de frijoles fueron las cooperativas y las federaciones.
4. El BFA está asociado con la producción de maíz y ganado de leche. El BFA proporcionó a los agricultores individuales únicamente crédito para estas dos áreas de la producción agropecuaria. De hecho el BFA fue únicamente la fuente de crédito para ganado de leche en esta encuesta.
5. Finalmente, ganado de carne y maicillo son las actividades productivas individuales con menor probabilidad de recibir crédito.

Las tres formas más comunes de garantías de crédito son un contrato por escrito (42), la producción como garantía de pago "lein" (37) e hipoteca (31). Pero, los tipos de garantías exigidos para obtener un préstamo varían según las fuentes de crédito. La producción como garantía es el único tipo de garantía esperado por la agroindustria y la forma más común de

garantía entre la banca comercial/financieras (66.7%) que proporciona crédito a las cooperativas. Los préstamos del BFA tienen a las garantías hipotecarias como la garantía de crédito más común (39%), contratos por escrito (33.9%) y producción como garantía (22%). Las Federaciones reportaron exigir con más frecuencia únicamente un contrato por escrito (45.5%). La segunda forma de garantía más común para las federaciones que proporcionan préstamos a las cooperativas para la producción colectiva fue la cosecha como garantía (36.4%). Las ONG aceptaron el más diverso espectro de garantías de crédito, el 31.3% se refiere a contratos por escrito, 25% hipotecario, 18.8% otros, 12.5% cosecha como garantía y 12.5% no requería ningún tipo de garantía.

La manera más común de cómo los agricultores individuales y cooperativistas conocieron sobre las fuentes de créditos fue investigar ellos mismos las posibles fuentes de préstamos. En el caso de las actividades productivas colectivas que recibieron préstamo, 57.3% (59 casos) resultaron de la búsqueda de las cooperativas de sus fuentes de préstamos. En el caso de los individuales, el 62% (18 casos) de sus actividades productivas que recibieron préstamos involucraron la investigación personal del agricultor sobre posibles fuentes de préstamos. Solo el 20.4% de la producción cooperativa colectiva y el 20.7% de la producción de los agricultores individuales identificó a un promotor [de una institución o financiera] como su fuente de crédito.

CONCLUSIONES

La estructura cooperativa es importante para asegurar los préstamos, como una fuente para los agricultores individuales y para la producción cooperativa colectiva para el tipo y escala de cultivos con mayores posibilidades de recibir créditos. De esta manera, encontramos que usualmente el crédito no fue

otorgado para el cultivo de granos básicos, un cultivo que generalmente es asociado con los agricultores individuales. Además, en este estudio solamente las tierras colectivas de las cooperativas fueron utilizadas para el cultivo de productos tradicionales, café y caña de azúcar, –que son los que tienen más posibilidades de contar con financiamiento.

Basados en este estudio, podemos concluir que hay varias actividades productivas realizadas por cooperativas que tienen más oportunidades de recibir crédito. Entre estos, los cultivos tradicionales tienen una alta posibilidad de recibirlo, particularmente caña de azúcar. (Según la encuesta el 100% del cultivo caña de azúcar recibió crédito). También la crianza de ganado de leche como de carne tiene una alta posibilidad de recibir crédito. (El 62% recibió crédito en esta encuesta). Además, muchos productos agrícolas no tradicionales –específicamente ajonjolí, coco, marañón, plátano, vigna y la categoría de “otro no tradicional” obtuvieron crédito para su producción. (En este estudio, por lo menos el 50% de estos cultivos recibieron préstamos). Con la excepción del ajonjolí, el número total de casos de la producción de estos productos no tradicionales es pequeña para sacar conclusiones sobre su monto de crédito.

El BFA es la fuente más importante de crédito. Como consecuencia, el papel futuro del BFA tendrá un tremendo impacto en la producción agrícola. Adicionalmente, ni los bancos comerciales/financieras ni las ONG son una fuente significativa de crédito para toda la producción agrícola considerada en esta encuesta. Las cooperativas de ahorro y crédito proporcionaron únicamente un préstamo (clasificados en categoría “otro”).

Los bancos/financieras comerciales que proporcionan préstamos para el sector agrícola invierten principalmente en productos tradicionales de exportación, con una inversión en café significativamente más alta que el promedio. La agroindustria apoya exclusivamente la producción de caña de azúcar.

La mayoría de la producción individual agropecuaria no recibe créditos. Las actividades productivas que recibieron crédito —un total de 30— fueron muy pequeñas para sacar conclusiones sobre la participación de los intermediarios financieros en este sub-sector. ♦

Notas del capítulo 4

⁷⁸ La encuesta dirigida hacia los microempresarios informales urbanos fue realizada por Marvin De León, y la encuesta de los pequeños agricultores individuales y cooperativizados fue realizada por Mario Merlos. La formulación de las encuestas, y el análisis de las mismas fue hecho por Susan Kandel, con la ayuda de Adrienne Kandel y Marc Vassieres. Las encuestas fueron parte de las actividades comprendidas en el presente proyecto de investigación.

⁷⁹ La mayoría (48.8%) de los micro empresarios está involucrada en actividades comerciales, seguidas por manufacturas (28.9%), y servicios personales y productivos (13.8%). Libro Blanco de la Microempresa, p.13.

⁸⁰ La Encuesta 123 de 1996, muestra que el 61.4% de los microempresarios urbanos son mujeres y 38.6% son hombres. Citada de el Libro Blanco de la Microempresa, página 14.

⁸¹ Rubio Fabián, Roberto, Joaquín Arriola y Víctor Aguilar, Crecimiento estéril o desarrollo, FUNDE: El Salvador, mayo de 1996.

⁸² Estamos 99.4% convencidos de que el número de horas de trabajo a la semana es un factor que contribuye a conocer sobre fuentes de crédito a través de un promotor.

⁸³ Estamos 99.6 % convencidos que tener un empleado es un factor que contribuye a que el microempresario investigue los programas de crédito a través de un promotor.

⁸⁴ San Sebastián, Clemente, en colaboración con Deborah Barry y Nelson Cuellar, La Deuda del Sector Agropecuario: implicaciones de la condonación parcial, PRISMA - Programa Salvadoreño de Investigación sobre Desarrollo y Medio Ambiente, 1996, p.19.

⁸⁵ Estamos 99.9% convencidos de que el recibir crédito no es independiente de ser una cooperativa o campesino individual.

⁸⁶ En esta encuesta la categoría de granos básicos incluyen arroz; frijol; maicillo; y, maíz.

⁸⁷ La categoría de crianza de animales incluyó: ganado - leche; granado - carne; avicultura - pollos; avicultura - huevos; apicultura - pesca; y, otros de origen animal.

⁸⁸ La categoría de cultivos no tradicionales incluye: ajonjolí; chile; coco; guineo; marañón; plátano; oca; sandía; vinya; y, otros no tradicionales.

⁸⁹ La categoría de cultivos tradicionales incluye café y caña de azúcar.