

Segundo, constituir una aseguradora cooperativa para permitir captar fondos estables de ahorro a largo plazo. Con esto Fedecaces puede financiar programas de mediano y largo plazo en la red cooperativa financiera y desarrollar como una banca múltiple. Ofreciendo las cooperativas hacer ventanillas de la aseguradora y también colocar seguros en la población asociada, (proteger los bienes de los riesgos de daños en los bienes y en la vida de los socios). Esta aseguradora se fundó en 1994 y comenzó a funcionar hasta 1996 y fue constituida con capital de Fedecaces y las cooperativas miembros.

Tercero, para establecer una empresa de servicios técnicos. Fedecaces provee servicios de asistencia técnica, administrativa, informática, capacitación y auditoría externa. Estos servicios no son únicamente proveídos para miembros de Fedecaces sino también para cualquiera que pague por ellos.

#### ***Fidecoop, Fondo de Inversiones y Desarrollo Cooperativo.***

Fidecoop fue fundada en 1990. A pesar de que no fue constituida como una ONG ni como una cooperativa, su membresía está compuesta de cooperativas. Estas incluyen: la Confederación de Asociaciones Cooperativas de El Salvador (Coaces), la Federación de Asociaciones Cooperativas Agropecuarias de El Salvador (Fedecoopades), la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador (Fedecaces), la federación de Asociaciones de Cooperativas de Consumo (Fedeconsumo), la Federación Salvadoreña de Cooperativas de la Reforma Agraria (Fesacora) y la Fundación Promotora de Cooperativas (Funprocoop).

Fidecoop es una sociedad anónima cuya misión es "contribuir al fomento y desarrollo económico y social del sector cooperativo mediante la gestión e intermediación financiera alternativa"<sup>123</sup>. Sus servicios incluyen: préstamos a la producción agropecuaria, servicios, consumo y reforzar la liquidez; asistencia técnica en la inversión y administración de los préstamos otorgados; administración de fondos, cartera crediticia, proyectos y fideicomisos. A pesar de que estos servicios están dirigidos a las cooperativas afiliadas con la federación miembro, Fidecoop también provee servicios a las cooperativas no federadas, grupos precooperativos y grupos comunitarios.

El promedio de préstamos es de 150,000 colones. Los préstamos, sin embargo van desde los 25,000 al 1,800,000 colones. Los plazos oscilan entre 90 días (créditos para reforzar liquidez) y 6 años (para inversiones de largo plazo). Los tipos de garantías requeridos son hipotecarias, prendarias y fiduciarias, (en este orden de preferencia), o algunas combinaciones. En el caso de la producción agropecuaria donde las garantías hipotecarias son difíciles, la producción o el equipo sirve de garantía.

Un depósito del 5% de la cantidad total del crédito es exigida. Las tasas de interés son ajustadas trimestralmente, siguiendo los cambios en el sistema oficial financiero. Hay un cargo del 1% de comisión por la supervisión del Fidecoop que incluye el 0.7% para servicios legales.

Entre enero de 1991 y octubre de 1995, Fidecoop proveyó 135 préstamos a cooperativas u otros grupos, que beneficiaron un estimado de 5,800 personas. Su cartera de préstamos esta dirigida, principalmente, a la producción agropecuaria. En el caso de la producción agropecuaria, Fidecoop exige que los préstamos sean acompañados de asistencia técnica. La federación afiliada provee directamente esta asistencia o ayuda a encontrar la asistencia técnica necesaria.

Fidecoop financia la producción de cultivos agrícolas tradicionales, como el café y caña de azúcar, así como cultivos no tradicionales. Al tiempo de escribir este libro, Fidecoop no proporciona préstamos para cultivo de granos básicos. Fidecoop también tienen una política de no financiar nada que dañe el medio ambiente, tal como fertilizantes altamente tóxicos.

Las donaciones recibidas por Fidecoop para la provisión de préstamos forman parte del patrimonio institucional. También, en lugar de distribuir entre su membresía los beneficios de los intereses producidos por sus préstamos, Fidecoop reinvierte las ganancias de sus préstamos en la capitalización del patrimonio con el fin de poder proveer mas créditos. Como resultado de esta política de reinversiones, la cartera de Fidecoop se ha incrementado a mas de 8 millones de colones.

### *Care*

Care es una ONG internacional<sup>124</sup>. En El Salvador, tiene un programa de crédito rural. Este sirve principalmente a los pequeños agricultores y proporciona servicios relacionados. Los programas de Care descansan en la coordinación de tres instancias: Comités comunales (se refiere a las Adescos); Fundación Campo (una organización de segundo nivel organizada por Care en 1995); y el Banco Salvadoreño.

Debido a que Care sirve como una institución de segundo nivel, sus préstamos van a las comunidades; luego las comunidades distribuyen los préstamos individualmente. Para que una comunidad reciba un préstamo, primero tiene que firmar un acuerdo con Care para establecer un fondo de crédito. Una vez firmado el acuerdo, Care provee los fondos, entrenamiento y la asistencia técnica necesaria sobre las necesidades de crédito. La comunidad beneficiada administra el fondo de crédito, de acuerdo a las reglas y procedimientos fijados por Care.

El Banco Salvadoreño es el fiduciario del programa de crédito. De modo que, todo el dinero disponible para el programa crediticio es depositado en un fideicomiso. Una parte específica de estos fondos es asignada para los préstamos en cada comunidad. El fondo aumenta o disminuye dependiendo de la administración de los préstamos de cada comunidad. La comunidad decide quien recibe los préstamos y en qué términos (intereses, garantías, etc.) Además, es responsable del seguimiento y recolección de los préstamos.

Los procedimientos establecidos por Care requieren que cada comunidad realice una asamblea general para elegir democráticamente tres comités: de crédito, seguimiento y fiscal. El comité de crédito es responsable de recibir fondos, analizar las solicitudes de crédito y tomar decisiones sobre otorgar los créditos solicitados. Este comité también es responsable de entregar los fondos, formalizar los términos del préstamo y recuperar los préstamos. El comité de seguimiento visita el lugar donde el dinero ha sido invertido con el fin de verificar si el dinero está siendo utilizado de acuerdo a lo convenido. Finalmente, el comité fiscal asegura que los comités estén funcionando con las regulaciones y acuerdos establecidos en el momento de la operativización del fondo de préstamos.

Cuando el comité de crédito aprueba un préstamo, presenta una "orden de retiro" al Banco Salvadoreño. Esta orden incluye detalles sobre las condiciones del préstamo. Luego de ser verificada el BS coloca la cantidad solicitada en una cuenta corriente de la comunidad. El banco envía la orden de retiro y otra información importante semanalmente a Campo para ser procesada en el Sistema de Información de Préstamos (SIP). Para asegurarse que los fondos van a ser utilizados de acuerdo a la solicitud, los cheques son liberados directamente a nombre de los proveedores de insumos (por ejemplo: al agroservicio).

El contrato con el Banco Salvadoreño establece una comisión de US\$230 que los comités deberán pagar al banco. Por su parte, el banco deberá pagar un interés anual 1% más alto que la tasa pasiva a 30 días plazo, a los comités por los fondos no utilizados.

La fundación Campo procesa toda la información crediticia y presenta reportes mensuales para que los comités puedan realizar su trabajo. Además, Campo es responsable de la coordinación del trabajo diario y la resolución de problemas con el Banco Salvadoreño.

Campo también proporciona seguimiento y capacitación para aquellas comunidades y/o sus miembros que necesiten asistencia para cumplir con sus responsabilidades. Una parte integral de los programas es un curso de capacitación de tres etapas para explicar el sistema de crédito a las comunidades. La primera etapa es presentada a la comunidad en pleno y las siguientes son dirigidas hacia comités específicos.

### *CRS, Catholic Relief Services.*

El CRS es una institución de segundo nivel que proporciona apoyo a las ONG's que trabajan directamente con la población beneficiaria. Opera con programas de crédito separados, uno para microempresarios y otro para producción agrícola.

#### *1. Bancos comunitarios para la microempresa.*

El programa de microempresarios está diseñado para los microempresarios de subsistencia<sup>125</sup> con énfasis en la mujer. Este programa es realizado a través de 13 instituciones que operan un total de 620 bancos comunitarios. Algunas de las instituciones/ONG que actualmente están operando con bancos comunales son: Alfalit, Asaldi, Asei, Crefac, Fundemun, Fusai, Iglesia Episcopal, Procomes y Prodecosal. El número promedio de miembros en un banco comunal es de 15.

A través de su programa de bancos comunales, el CRS actualmente provee cerca de 10 millones de colones en créditos, con un total acumulado, desde que se inició el programa, de 27 millones en créditos. A mediados de 1996, el CRS servía a 6,835 personas. Para 1998, el plan es incrementar los servicios a 15,000.

Para que una ONG sea receptora de un programa de bancos comunitarios, deberá atender la población objeto del CRS. Adicionalmente, deberá tener experiencia en operar un programa de crédito que tenga una cartera mínima con un promedio de 420,000 colones y una mora no mayor del 4% (Las ONG no son elegibles para refinanciamiento del CRS, si su mora es mayor del 4%). Además, las ONG deberán tener un sistema de contabilidad diaria así como un sistema de administración de su cartera.

La metodología de los bancos comunales (BC) es una variación de los bancos comunitarios tradicionales. El CRS ha incorporado criterios más flexibles para la operación de sus bancos comunales. El CRS promueve que los BC y sus miembros tomen las decisiones y el control. Como resultado, el CRS tienen una relación directa con la ONG, la ONG con el cuerpo directivo del BC, y el BC con sus clientes.

El crédito inicial para un BC es de 400 colones y el máximo de 6,500. El promedio del crédito es de 1,340 colones. El monto del crédito se aumenta en base a dos criterios: 1) la capacidad de ahorro del grupo; y 2) la capacidad de pago basada en un estudio de las actividades económicas del grupo. El tiempo promedio para pagar un préstamo es de cuatro a seis meses.

El CRS carga el 3% de interés sobre créditos a las ONG. Cada ONG y BC es libre de fijar sus propias tasas de interés sobre préstamos. El 3% que el CRS carga cubre el costo del dinero y es reinvertido para proporcionar rotación de fondos adicionales. También es utilizado para promover el uso responsable de

estos fondos. Debido a que el cobro de intereses no cubre los costos de administración asociados al programa, no es autosostenible todavía.

El programa banco comunitario tiene los componentes de crédito, asistencia técnica, capacitación y el fortalecimiento institucional de las contrapartes para promover permanentemente la cuestión financiera. El CRS tiene un sistema de información que permite a las ONG la toma de decisiones, por ejemplo, puede obtener del sistema el monto otorgado acumulado por extensionista, número de bancos acumulados; bancos actuales; cuánto les ha otorgado a esos bancos; saldos por cobrar, recuperación de capitales, otros ingresos como las multas por mora, la mora (total) y la antigüedad de la mora.

Con esta información y datos contables, el CRS trata de evaluar la sostenibilidad del programa que las ONG's tienen en el mes. Para ello, se consideran cuatro niveles: 1) Cubrir los costos administrativos; 2) Cumplir la reserva para saneamiento de crédito; 3) Incluir el costo capital; 4) Cubrir el costo del dinero.

El CRS también administra el Programa de Innovación Microempresarial (MIP), una coalición que monitorea y evalúa servicios crediticios, realiza estudios sectoriales de mercado y desarrolla sistemas para intercambio de información para sus organizaciones miembros. El MIP esta compuesto por las organizaciones CAM, CRS, Finca, Fommi, OEF y SNF.

Actualmente, el CRS está estudiando la transformación de su programa de crédito en una financiera. Tres diferentes iniciativas están bajo consideración: un consorcio donde el CRS es un participante, un esfuerzo conjunto de los bancos comunales financiados por el CRS y una financiera formada bajo el MIP.

## *2. Programa de crédito al sector agropecuario.*

El programa de crédito agrícola trabaja con un total de 26 ONG, y las ONG trabajan desde 1 a 96 comunidades. El programa de crédito proporciona fondos a las ONG y ellas a cambio proporcionan un monto determinado de préstamos a cada uno de los comités de crédito de la comunidad. (Cada comunidad tiene una junta directiva así como un comité de crédito). El programa opera en todos los departamentos de El Salvador con la excepción de Sonsonate, Ahuachapan y Santa Ana y sirve un total de 6,000 familias.

Los plazos de los préstamos varían de acuerdo al cultivo. Los préstamos para la crianza de pollos son para 6 meses, los préstamos para el cultivo de frutas pueden ser para más de 2 años. Una fianza bancaria por la cantidad solicitada es exigida como garantía. A fin de ser elegible para un préstamo, se debe recibir capacitación así como proteger la propiedad con obras de conservación de suelo.

Las tasas de interés se han incrementado desde el inicio del programa.

Originalmente eran del 6.5%. Sin embargo, en 1995, los cargos por interés alcanzaron el 20%. El CRS no cobra intereses por mora. Sin embargo, enfrenta una elevada tasa de mora de 40%.

Como resultado de este nivel de mora, el CRS ha procedido a evaluar la efectividad de las ONG para operar programas de crédito. El CRS concluye que las ONG's "no pueden ni deben manejar crédito", porque surge el conflicto entre ser una organización de desarrollo sin fines de lucro o una institución financiera rentable.

Como consecuencia, el CRS está en proceso de cambiar la estructura de su programa de crédito agrícola. La nueva estructura incorporará el uso de cooperativas de ahorro y préstamo y corporaciones de utilidad pública. (Bajo la ley salvadoreña, un grupo que forma una Corporación de Utilidad Pública puede legalmente prestar fondos a miembros del grupo).

El CRS piensa utilizar la estructura comunitaria existente para crear ocho grandes cooperativas de ahorro y préstamo con 17 ONG's con el objetivo de mantener la toma de decisiones y el control a nivel de la comunidad. Los fondos comunitarios serán transferidos a las cooperativas de ahorro y préstamo. Además, con el establecimiento de una Corporación de Utilidad Pública, otras fuentes de financiamiento pueden ser también designadas a las cooperativas de ahorro y préstamo.

#### *Fommi, Programa de Fomento de la Microempresa en las Zonas Marginales*

Fommi es un programa de cooperación de corto plazo que funciona a través de un convenio de financiamiento entre la Unión Europea y el representante de El Salvador. El programa originalmente se inició en ocho departamentos pero se ha extendido a los 14 departamentos de El Salvador. La mayoría de su trabajo es realizado en áreas rurales, cerca del 60%, mientras que el 40% restante se dirige a áreas marginales urbanas.

La misión de Fommi es la generación rápida y significativa de empleos a través de la creación y fortalecimiento de la microempresa en los sectores marginales<sup>126</sup>. Fommi tiene una variedad de componentes con el propósito de lograr su misión, incluyendo: crédito; capacitación, asistencia técnica, comercialización y la asociatividad; monitoreo y medición del impacto.

Fommi es una institución de crédito de segundo nivel que opera sus programas de crédito a través de intermediarios, como cajas de crédito y ONG. Fommi actualmente trabaja con aproximadamente 17 intermediarias. Para recibir un crédito, no es obligación participar en ninguno de los otros programas que Fommi ofrece.

Fommi firma un contrato de crédito con una intermediaria a una tasa de interés similar a la tasa de redescuento que utiliza el BCR y ella es libre de colocar el

crédito. (En septiembre de 1996, la tasa de interés fue del 14%). Fommi tiene como mandato mantener el fondo de crédito. Para lograrlo, carga una tasa de interés que cubre la inflación y las posibles pérdidas. (Su tasa de mora es aproximadamente 18-20%). Las ONG intermediarias pueden prestar sus fondos a una tasa de interés no mayor del 29%. Hay un recargo del 3% por mora.

Los plazos de los préstamos varían de acuerdo a su uso y actividad productiva. De modo que la duración del préstamo para comercio, no es mayor de seis meses y hasta tres años para la adquisición de equipos. A pesar de que el promedio de préstamo a nivel nacional es de 8,000 colones, la cantidad promedio difiere de acuerdo a la región geográfica del país. Por ejemplo, en oriente el promedio es de 10,000 colones y en occidente es de 5,000.

Las regulaciones de Fommi requieren que no más del 30% de los fondos proporcionados a las intermediarias sean usados en el sector comercial. El 70% restante se deberá usar en los sectores productivos. Algo más, dentro del área productiva agropecuaria, Fommi únicamente proporciona préstamos a la horticultura. El promedio mensual del crédito es de 700 colones.

En marzo de 1996, Fommi llevó a cabo un estudio de operaciones y efectividad de sus programas. El estudio mostró que el 41% de sus créditos va a las mujeres y el 59% a los hombres. En su cartera de préstamos predominan los préstamos para manufactura (42%), seguido por los sectores agropecuario (26%), comercio (21%) y servicios (11%).

Los cargos sobre intereses del Fommi no cubren sus gastos de administración. De manera que, al tiempo de realizar esta investigación, Fommi ha estado subsidiando su programa de crédito a través de donaciones. El dinero ganado del cobro de interés es usado para capitalizar su fondo para crédito y mantener reservas. Sin embargo, Fommi va a sacar el programa de créditos de todo el funcionamiento institucional para poder ir midiendo si es sostenible sólo con los productos que va generando.

#### ***Fusai, Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral***

Fusai fue establecida en enero de 1995 como una organización sin fines de lucro. Antes se llamó Asociación Salvadoreña de Apoyo Integral (ASAI) y trabajaba para beneficio de la población repatriada y desplazada para ayudarles a su reinserción. En 1990, ASAI estableció un programa de crédito.

La misión de Fusai, en este momento, es el apoyo a la inserción de la población que está excluida de los beneficios del desarrollo socioeconómico. Actualmente, Fusai mantiene oficinas en San Salvador, Soyapango, San Juan Opico, Zacatecoluca y vínculos con la municipalidad de Apastepeque.

El crédito es proporcionado en tres formas: vivienda, colectivo e individual. Por el momento, Fusai mantiene la mayoría de sus créditos enfocados en la vivienda y la microempresa. En 1995, el 48% de su cartera de préstamo fue dedicada a la vivienda, 38% a préstamos individuales para la microempresa y el 14% para préstamos colectivos/grupos solidarios. El porcentaje de mora fue de 4.3% para vivienda, 12.5% para microempresas y 14.5% colectivos.

Durante 1995, el saldo de cartera se incrementó en un 86%, más de 12 millones de colones, financiando 3,879 operaciones que benefician a más de 19,000 personas. Los desembolsos de préstamo para microempresarios individuales urbanos se dividieron por sectores de la siguiente manera: 40% para la producción, 30% para el comercio y 30% para servicios. 55% de los préstamos de Fusai fueron dirigidos a mujeres. La mayoría de estos préstamos son proporcionados a través de créditos colectivos donde las mujeres representan el 75% de los participantes.

#### *A. Préstamos colectivos.*

A través de sus préstamos para grupos solidarios colectivos (también conocidos como Fondos Rotativos Microempresariales FRM), Fusai asiste tanto a los microempresarios de subsistencia y a los microempresarios de acumulación simple<sup>127</sup>. Para ser elegible para un préstamo colectivo, los miembros del grupo se deberán conocer entre ellos por lo menos durante dos años y tener su casa o negocio en la misma área geográfica. Todos los miembros del grupo deberán firmar un contrato de préstamo.

El grupo elige democráticamente un comité de tres personas para manejar los fondos. El grupo completo deberá, por lo menos, realizar dos reuniones durante el ciclo del préstamo, así como participar en las reuniones organizadas por Fusai.

La tasa nominal de interés es del 46% con un 5% adicional para cubrir la mora. El pago de las cuotas se realiza cada dos semanas. Fusai cobra 40 colones por pagos atrasados e incrementa el monto de los préstamos a quienes mantienen un buen historial de crédito con la institución. Los préstamos van desde los 10,000 hasta los 50,000 por grupo y de allí van de los 1,000 a 5,000 colones por cada persona miembro del grupo. El promedio de tiempo promedio entre una solicitud, por primera vez, y el desembolso del préstamo es de dos semanas. El periodo puede acortarse en los siguientes préstamos.

#### *B. Préstamos individuales.*

Los préstamos individuales son para micro, pequeño y mediano empresario rurales y urbanos, para bienes o capital de trabajo. Para calificar un negocio, deberá estar operando desde, por lo menos, dos años. Los préstamos van desde

los 3,000 hasta 300,000 colones. El plazo para los préstamos difiere según el monto, siendo 60 meses para préstamos arriba de los 125,000 colones.

Los requisitos varían según el monto del préstamo. Un préstamo por más de 10,000 requiere bienes entre 1,000 y 30,000 colones y dos fiadores. Los préstamos arriba de los 10,000 requieren tres fiadores. Además, todos los préstamos arriba de 10,000 colones deberán tener controles financieros y estados de cuentas permanentes. Los préstamos mayores de 25,000 colones requieren entre 10,000 y 75,000 colones en bienes y por lo menos el negocio deberá tener tres años de estar funcionando. Los préstamos por más de 25,000 colones son exclusivamente para negocios registrados legalmente. Los préstamos mayores de 50,000 colones también requieren propiedades u otros bienes tangibles. Finalmente, los préstamos mayores de 300,000 requieren de bienes por valor de 25,000 y 500,000 colones y tres años de funcionar el negocio.

Fusai cobra las tasas de interés de mercado. Adicionalmente, los cobros incluyen: una comisión del 2.5% sobre el capital para el procesamiento; un 2% para cubrir costos legales (cancelados cuando se firma el contrato) y una tasa anual del 3% por mora. Los pagos se hacen mensualmente. Al igual que los préstamos colectivos, una buena hoja individual de pagos incrementa la posibilidad de préstamos mayores. Los usuarios pueden hacer sus pagos en la oficina de Fusai más cercana o en cualquier banco comercial. Además, Fusai también proporciona asistencia técnica y capacitaciones para los microempresarios.

Los créditos para el sector agrícola han disminuido debido a la mora de los préstamos al sector. De manera que en septiembre de 1996, los préstamos para la agricultura representaban menos del 20% de la cartera de Fusai. Estos créditos son para la diversificación complemento del cultivo de granos básicos. No proporciona créditos únicamente para granos básicos y son orientados a pequeños productores entre 8 a 10 manzanas. Aproximadamente, la mitad de los préstamos van directamente a productores individuales y el resto a cooperativas.

La cartera de Fusai es de 15 millones con una mora total del 7.5%. Recibe algunos subsidios de donantes extranjeros pero está planificando ser completamente autosuficiente. El director de los programas de crédito, Samuel Ayala, señaló que "la idea es separar el programa de crédito y convertirlo inicialmente en una sociedad de capitales e inversiones para poder hacer un llamamiento de capital". Como sociedad de inversiones, no podrá captar depósitos. Las personas, no obstante, podrán llegar a ser accionistas en la entidad crediticia de Fusai.

#### ***Génesiss. Programa Generación de Empleo en el Sector Informal de San Salvador.***

Génesiss es un programa de la Unión Europea, establecido bajo un acuerdo firmado entre la Unión Europea y el Gobierno salvadoreño como seguimiento de

los Acuerdos de Paz. Génesiss comenzó sus operaciones en octubre de 1994 y tiene un presupuesto de 4.4 millones proporcionados por la Unión Europea.

Su misión es mejorar las condiciones de vida de las personas a través de la generación y consolidación del empleo. Sus beneficiarios son "personas radicadas en zonas marginales del área metropolitana de San Salvador que desempeñan actividades características de la economía informal urbana"<sup>128</sup>.

Génesiss, para realizar su misión, está concentrada en tres áreas: apoyo y asistencia para la micro empresa; apoyo y asistencia para las organizaciones que trabajan con y para el beneficio de los microempresarios y la formulación de políticas para promover este sector. Para el éxito de las primeras dos áreas de concentración, Génesiss tiene tres programas específicos: asistencia técnica, capacitación y crédito.

Génesiss es una institución de segundo nivel. Por lo que todos sus préstamos son proporcionados a las ONG que trabajan directamente con la población objetivo. El programa de préstamos de esta institución proporciona cuatro líneas de crédito: "línea para atención de microempresarios asesorados por el eje de Asesoría Empresarial a través de los operadores del programa; línea para atender demanda espontánea de la microempresa; línea para venta ambulante; y línea para reagrupamientos productivos"<sup>129</sup>. Génesiss tiene un programa de crédito que aún no ha sido implementado.

#### ***CAM, El Centro de Apoyo a la Microempresa***

El CAM es una asociación sin fines de lucro. Fue creado en agosto de 1990 y nació con un convenio entre AID (la Agencia Internacional de Desarrollo de los Estados Unidos) y Finca Internacional<sup>130</sup>. Su misión es ayudar a la gente de mas bajos recursos de la población salvadoreña. El CAM lleva a cabo su misión a través de las siguientes actividades: "1) Préstamos para financiar actividades de autoempleo; 2) un plan de ahorro familiar, y 3) Capacitación y asistencia técnica por medio de dos líneas de servicios:

- A. Bancos Comunales
- B. Préstamos individuales para microempresarios"<sup>131</sup>.

Los dos programas de crédito están dirigidos a gente que trabaja por su propia cuenta. El CAM no otorga créditos a alguien que tenga empleo permanente. También, los dos programas tienen componentes de ahorro como parte de su metodología.

#### ***A. Bancos comunales***

El programa Bancos Comunales atiende un promedio de 27,000 usuarios de los cuales el 92% corresponde al sector femenino y el 90% al área rural. Los créditos son de 600 colones hasta los 5,000 con una tasa de interés mensual del 3% fijo ("flat") y a

un ciclo de cuatro meses. El CAM hace un solo desembolso a nombre del BC. Adentro del BC se distribuye el crédito entre cada socio. (Un tipo de garantía solidaria).

Los BC son generalmente formados por mujeres, con un promedio de 20 a 35 personas. Los miembros eligen un comité de administración y redactan un reglamento interno. Ellos manejan su fondo independientemente del CAM en una cuenta interna. Las reuniones son semanales, donde, en forma pública, se hacen desembolsos y reintegros. El CAM tiene un papel asesor a través del personal de campo, el cual asiste a las reuniones regularmente.

EL CAM prefiere la administración de los BC para garantizar su desarrollo e independencia y bajar los costos institucionales de operación. Sin embargo, esta auto administración tiene sus riesgos debido a la falta de vigilancia y supervisión. Por ejemplo, el CAM perdió más de 10 millones de colones cuando varias mujeres formaron BC ficticios<sup>132</sup>.

Como parte del programa de capacitación, en cada reunión semanal, la promotora da cursos sobre los siguientes temas: la autoestima de la mujer, liderazgo, comercialización, procesos contables básicos. Dentro de cada BC, CAM trata de identificar los líderes y capacitarlos con el fin de fortalecer la autonomía futura del BC.

#### *B. Microempresarios*

El programa de microempresas tiene dos formas de crédito: grupos solidarios y créditos individuales. Se dan créditos desde 2,000 a 30,000 colones. (Actualmente esta en una fase de reformulación dado que los niveles de morosidad son de 12%. Por el contrario, en el BC, el nivel de morosidad es de un promedio del 2%). El requisito para optar a la línea de microempresa es tener un negocio establecido ubicado afuera de la casa de habitación. Los préstamos son entre 2,000 y 24,000 colones y son para financiar capital de trabajo y/o compra de bienes y equipo. Los plazos varían entre cuatro meses a tres años. En los dos programas, la garantía es prendaria, solidaria o un fiador, y los pagos son mensuales.

#### *Fucad, Fundación Centroamericana para el Desarrollo Humano Sostenible.*

El programa de crédito de Fucad sustituye a un subprograma de crédito anterior que Prodere (Programa de Desarrollo para Desplazados, Refugiados y Repatriados en Centroamérica) había realizado entre 1991 y 1994 con la colaboración de Figape. Fucad con fondos provenientes de Génesis, adopta la metodología de Prodere e inicia su propio programa de crédito en Soyapango y San Marcos, con un enfoque en los microempresarios urbanos.

Su programa consiste en proporcionar crédito, capacitación y asistencia técnica. El programa de crédito es muy reciente. De tal manera que cuenta con una cantidad relativamente pequeña: 1.8 millones de colones.

Como promedio, los préstamos van de los 5,000 a 20,000 colones. Sin embargo, hay algunos préstamos pequeños de 500 colones y otros alcanzan hasta 50,000. Al igual que la mayoría de programas informales, Fucad, dependiendo de la conducta crediticia del cliente, puede aumentar el monto de un segundo préstamo, es decir si paga el préstamo completo y en el tiempo estipulado.

Las garantías exigidas son flexibles; incluyen equipos, codeudores, muebles y/o compromisos escritos basados en pedidos. Fucad también confía en el seguimiento constante al cliente con el fin de asegurar el pago del préstamo. Los intereses son fijados a tasas de mercado. No hay cobros de comisiones adicionales. El cargo por mora es del 3%.

#### ***Propemi, Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa.***

Propemi fue formado en 1986 con fondos de la Agencia internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos (AID). Es una división de Fusades –La Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social– una organización privada sin fines de lucro.

La misión de Propemi, es “promover el desarrollo de la pequeña y microempresa mediante servicios financieros, asesoría y capacitación gerencial administrativa”<sup>133</sup>. Ofrece tres programas para la micro y pequeña empresa: capacitación (antes y después del préstamo), apoyo crediticio y técnicas de administración. La capacitación y las técnicas de administración son parte integral del programa crediticio y se consideran indispensables para su éxito.

La población objeto de Propemi son “personas naturales mayores de 21 años propietarios de micro y pequeñas empresas... con 6 meses de establecidas, local propio, en los sectores industria, comercio y servicios...”<sup>134</sup>. A pesar de que Propemi sirve al microempresario de acumulación simple, microtope y la pequeña empresa, no trabaja con microempresarios de subsistencia.

Propemi facilita créditos para capital de trabajo y formación de capital. Capital de trabajo incluye dinero para materias primas, mercancías y costos de operación. Formación de capital incluye compra de maquinaria, equipo y herramientas y mejoras de local. La mayoría de préstamos de Propemi van para la industria (aproximadamente 40%), seguido por comercio (aproximadamente 40%) y finalmente servicios (15% aproximadamente). Los préstamos pequeños van desde los 1,000 colones hasta los 5,000 y hay préstamos hasta por 650,000 colones.

Para ser elegible para un préstamo, el negocio debe estar operando por lo menos desde un año antes y tener algún nivel de formalidad. La experiencia de estar operando un negocio es considerada un elemento importante para la garantía de la inversión.

Cuando un cliente solicita un préstamo, un asesor de Propemi visita el lugar de trabajo para examinar varios aspectos del negocio, desde los inventarios y contabilidad, mercadeo y evaluación de la capacidad de pago del cliente. Además, son exploradas sus necesidades y opciones de crédito. Adicionalmente, Propemi realiza un chequeo del crédito del cliente a través de Procredito, un sistema confidencial de referencia utilizado por los bancos comerciales.

Si es aprobado en la fase preliminar, la solicitud de préstamo va al comité de crédito. Este comité está compuesto de las siguientes personas: el director del programa, el gerente de crédito, el gerente de operaciones, la jefatura jurídica y la jefatura de recuperaciones.

Las decisiones son tomadas por el comité en los siguientes 10 días. En este tiempo, se arreglan los términos y se firma el contrato. El dinero es proporcionado en un plazo de 48 horas en un banco comercial. Antes de firmar el contrato, el cliente deberá ir a una charla sobre manejo de crédito. Luego que el cliente ha recibido el crédito, el seguimiento es llevado a cabo a través de visitas del asesor al negocio.

Las tasas de interés son tasas de mercado. Hay cobros adicionales para cubrir los costos de trámite. Las garantías aceptadas son flexibles, incluido hipotecas, maquinaria y/o equipo e inventario. Sin embargo, Propemi no acepta artículos personales como muebles. Hay un recargo del 3% por pagos vencidos y, después de 90 días de atraso, los bienes usados como garantía son recuperados. El promedio de préstamos es de 18 meses, con diferencias dependiendo del tipo de préstamo y de la capacidad de pago del cliente.

Los servicios de Propemi están disponibles en los 14 departamentos de El Salvador a través de tres oficinas en San Salvador, San Miguel y Santa Ana. Durante sus 10 años de operaciones, ha proporcionado 380 millones de colones en crédito<sup>135</sup>. Su programa crediticio es autosuficiente.

#### *Redes, Fundación para la Reconstrucción y el Desarrollo de El Salvador.*

Redes maneja dos programas de créditos distintos. Uno es para el sector microempresario urbano informal y el otro es para el sector agropecuario.

##### *1. Programa de crédito microempresario urbano*

El programa de Fomento y Fortalecimiento empresarial de Redes fue establecido después de la firma de los Acuerdos de Paz. El programa incluye las siguientes

áreas: capacitación, asesoría empresarial, asistencia empresarial; y asistencia financiera. Sus beneficiarios son mujeres microempresarias. La mayoría de ellas son vendedoras ambulantes, semiambulantes y de puesto fijo.

El programa de asistencia financiera sirve a microempresarios de todos los sectores: producción, servicios y comercio. Para ser elegible para los programas, las mujeres deberán ser microempresarias que tengan deseos de invertir para poder generar mayores ingresos. También, deben mostrar que no tiene acceso al sector financiero formal.

El programa de crédito fue fundado por Génesiss. La mayoría de los fondos son proporcionados en forma de préstamos. Sin embargo, parte de los fondos son donaciones para cubrir los costos administrativos asociados a los programas de crédito.

El programa de crédito comenzó, inicialmente, con la metodología de grupos solidarios; este método fue desechado debido a las dificultades surgidas entre los miembros de los grupos. Actualmente, el programa de crédito funciona en forma individual, no obstante la capacitación se lleva a cabo en forma colectiva.

El monto de los créditos va desde los 1,000 hasta los 120,000. Un cliente nuevo comienza con un préstamo de 1,000 colones para 15 ó 30 días. Una vez cancelado y dado su capacidad de manejo del crédito, puede ser elegible para un préstamo mayor. Como parte del programa crediticio, se promueve el ahorro, aunque no es un requisito obligatorio.

La tasa de interés varía de acuerdo al sector. Por ejemplo, es del 3% diario para el sector comercial. Hay un interés del 2% por retrasos en el pago de las cuotas. Considerando el retraso, como la falta del pago total del préstamo al final del período.

Pese a que, inicialmente, Redes limitaba su programa al área metropolitana, ha extendido su programa fuera de San Salvador a Cuscatlán, Cabañas y Usulután. La meta de Redes es servir a las necesidades financieras de 2,500 mujeres. Actualmente los créditos aprobados en un año llegan casi a los 10,000 debido al sistema de rotaciones cada tres meses.

## *2. Programa de créditos agropecuarios.*

El programa de créditos agropecuarios empezó en 1993 y se llama desarrollo agropecuario y forestal. Inicialmente, estaba para dos años y se prolongó por dos años más. El financiamiento es proporcionado por la Unión Europea y una ONG holandesa. Tiene varios componentes: el administrativo –donde trabajan 29 personas, la mayoría de los cuales son profesionales de las ciencias agropecuarias; el medio ambiente que va como donación a las comunidades; un banco de insumos; asistencia técnica y el crédito que funciona como un fondo rotatorio.

El fondo rotatorio está manejado a través de comités financieros zonales. Estos son constituidos por seis personas: dos elegidas por las comunidades, un delegado del gremio y tres que pertenecen al proyecto. El jefe de cada zona del proyecto coordina el comité. También hay un representante del Banco de Insumos que es un técnico y una de las personas que da asistencia técnica. En los comités financieros zonales, se discute el otorgamiento de los créditos.

El programa se desarrolla en Suchitoto, Cuscatlán, con 25 comunidades; en Nombre de Jesús, Chalatenango, con 17 comunidades; y en Victoria, Cabañas, con 16 comunidades. En Cuscatlán, donde el programa es más fuerte, Redes proporciona un promedio de 800 créditos anuales. En Chalatenango, un promedio de 400 créditos es otorgado anualmente y 500 en Cabañas.

El tamaño de los préstamos es variado; como promedio, Redes aprueba 5,000 colones para el cultivo de caña, 2,000 para granos básicos y 3,000 por manzana para ajonjolí. Los plazos son, generalmente, de un año, para ganado lechero hasta 10 años. En el primer y segundo año del programa, los intereses fueron del 10% y, después, subió al 12% para granos básicos y al 14% para los cultivos agroindustriales y el ganado. El porcentaje de mora oscila entre el 25% y el 30%.

Los créditos son ofrecidos para granos básicos; cultivos agroindustriales, como la caña, ajonjolí, cacahuete; ganado de engorde y ganado de leche; y crédito de avío.

El programa de asistencia técnica de Redes y los bancos de insumo han mejorado semillas, fertilizantes e insumos en general. También, se han mejorado los rendimientos y las recuperaciones en relación a granos básicos.

## ANEXO D

### Lista de fuentes de información y asistencia

La siguiente es información sobre varias redes que operan a nivel regional o internacional, así como interesantes sitios web sobre el tema de microfinanzas. Incluimos esta lista para el uso de las ONG y otras instancias que tienen programas de crédito para sectores pobres. Debido a que no es una lista completa, las siguientes son fuentes de información, asistencia técnica y, en algunas instancias, para obtener fondos.

#### *Redes globales*

- Agricultural Cooperative Development International (ACDI)  
Dirección: 50 F Street, N.W., Suite 900 Washington, DC 20001 - EEUU  
Teléfono: 1 (202) 879-0224, Fax: 1 (202) 626-8726
- Calmeadow: organización líder de micropréstamos en Canadá que tiene proyectos operando en todo el mundo. Calmeadow proporciona asesoría técnica a las directivas de las IMF (Instituciones de Microfinanzas) transformándolas en instituciones financieras con fines de lucro.  
Dirección: 365 Bay Street, Suite 600, Toronto, Ontario - M5H 2V1 - CANADA  
Teléfono: 1 (416) 362-9670, Fax: 1 (416) 362-0769, Correo electrónico: [calmeadow@inforamp.net](mailto:calmeadow@inforamp.net)
- Choice: organización humanitaria sin fines de lucro, que implementa proyectos de desarrollo en las aldeas de varios países en Asia, África y Latinoamérica. Su énfasis mayor es alfabetización, salud básica y programas de microcrédito con los patrones del sistema del Banco Grameen.  
Dirección: Center for Humanitarian Outreach and Intercultural Exchange, 643 East 400 South, Salt Lake City Utah 84102 - EEUU  
Teléfono: 1 (801) 363-7970, Fax 1 (801) 363-7980, Correo electrónico: [Choice@burgoyne.com](mailto:Choice@burgoyne.com)
- The Consultative Group to Assist the Poorest (El Grupo Consultivo para Ayudar a los más Pobres) (CGAP): creado en 1995 por el Banco Mundial en consorcio con 23 agencias donantes. CGAP es un esfuerzo de varios donantes para incrementar los recursos en microfinanzas para ampliar y profundizar el éxito del trabajo hecho por las instituciones pioneras en este campo a través del "aprendizaje estructurado y la diseminación de las prácticas mejores sobre cómo llegar a los pobres con servicios financieros sostenibles; y, para canalizar fondos a través de instituciones microfinancieras seguras y confiables". El CGAP mantiene un sitio web proporcionando información sobre sus actividades y distribuyendo sus publicaciones (Focus) y su boletín "on-line".

Los miembros donantes juntos ofrecen aproximadamente unos US\$200 millones a la cartera del CGAP. El CGAP elige instituciones tales como ONG, cajas de crédito, cooperativas y bancos para una diversidad de propósitos entre los que se encuentran: capitalizar fondos para préstamos de segundo nivel; esquemas de fondos de garantía que incrementen fondos del sector financiero formal; fondos para que las instituciones micro-financieras proporcionen asistencia técnica a los más pobres, y fondos para el desarrollo institucional diseñado para ayudar a que las instituciones micro-financieras aumenten con éxito sus operaciones. Una copia del anuncio de las líneas que el fondo apoya y las hojas de solicitud para propuestas de financiamiento pueden ser obtenidas del Secretariado. Además de las facilidades del fondo del CGAP, cada miembro donante tiene su propio programa microfinanciero administrado directamente por ellos.

- Miembros donantes del CGAP, (hasta 1995): Donantes bilaterales: Australia, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Suecia, Suiza, Reino Unido, Los Estados Unidos. Donantes Multilaterales: Banco Africano de Desarrollo, Banco Asiático de Desarrollo, la Comisión Europea, Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola, Oficina Internacional del Trabajo, Programa de Desarrollo de la ONU, Fondo para el Desarrollo Capital de la ONU, Conferencia de ONU para el comercio y el desarrollo, y, el Banco Mundial.

- La Homepage de Micropréstamos de Dave: es un sitio web que contiene una base de datos de artículos recientes sobre el tema de microcréditos.

- Enterweb: El Desarrollo Empresarial: El objetivo principal de Enterweb es facilitar a los interesados en el desarrollo empresarial, diseñadores de políticas, académicos y propietarios de pequeños negocios una lista de recursos en la Internet que dan información sustancial sobre temas de desarrollo empresarial incluidos finanzas y créditos, tecnología y transferencia de tecnología, capacitación y servicios de consultoría, desarrollo empresarial e incubadoras, desarrollo económico comunitario, educación y capacitación vocacional, mercadeo y comercio, etc.

- Finca Internacional (Fundación para la Asistencia Internacional Comunitaria): La misión de Finca es apoyar la transformación económica y humana de las familias que viven en extrema pobreza. Esta transformación es lograda a través de la creación de "bancos comunitarios", que son grupos de vigilancia ("peer groups") de 20-50 miembros -principalmente mujeres- quienes reciben tres servicios: 1) Préstamos de capital para financiar actividades de auto-empleo, 2) Un lugar seguro para guardar los ahorros y 3) Apoyo mutuo para el crecimiento personal. Los préstamos de Finca son respaldados por "garantías morales", por ejemplo, la garantía colectiva de todos los miembros. El mandato global de Finca es ayudar a que los pobres se ayuden ellos mismos, no esperar a que alguien los emplee, sino crear sus propios trabajos a través de las microempresas.

Dirección: Finca, 1101 14th Street, NW, 11th Floor, Washington, DC 20005 - EEUU. Teléfono: 1 (202) 682-1510, Fax: 1 (202) 682-1535

- The Informal Credit Homepage (La Homepage del Crédito Informal): es un sitio web que contiene excelente información sobre sistemas financieros alternativos, no convencionales y los mercados informales de crédito. También tiene información sobre microcrédito, movilización comunitaria y desarrollo económico ambiental.

- International Coalition of Women and Credit (La Coalición Internacional de Mujeres y Crédito)

Dirección: 8 West 40th Street, 10th Floor New York, NY 10018 - EEUU

Teléfono: 1 (212) 768-8513, Fax: 1 (212) 768-8519

- Microenterprise Best Practices Project (Proyecto de las Mejores Prácticas Microempresariales)(MBP): es el componente de investigación y aprendizaje de la Agencia norteamericana para el Desarrollo Internacional (AID) del Proyecto de Innovación de la Microempresa (MIP). El objetivo del Proyecto MBP es expandir la base de conocimiento de las prácticas microempresariales que trabaja en los países desarrollados. El MBP tiene tres componentes: una Agenda de Investigación, Facilitación de Fondos, y un Componente de Información Compartida. El MBP mantiene un sitio web dedicado a expandir la base de conocimiento de las prácticas microempresariales que están funcionando en los países en desarrollo.

- El proyecto MBP es implementado por: Development Alternatives, Inc. (DAI), Acción Internacional, Foundation for International Community Assistance (Finca), Harvard Institute for International Development (Hiid), International Management and Communications Corporation (Imcc), Ohio State University Rural Finance Program, Opportunity International, and the Small Enterprise Educational and Promotion (Seep) Network. El MBP es financiado por la Agencia Norteamericana para el Desarrollo (AID).

Dirección: MBP c/o Development Alternatives Inc. 7250 Woodmont Ave. Suite 200, Bethesda, MD 20814 - EEUU

Teléfono: 1 (301) 718-8288, Fax: 1 (301) 718-5136, Correo electrónico: mip@dai.com

- MicroFinance Network (La Red de Microfinanzas): fundada en abril de 1993. Los miembros de la red incluyen: 1. Instituciones financieras formales, como bancos, que muestren un compromiso con las finanzas microempresariales. 2. ONG que están en el proceso de transformarse en intermediarios financieros regulados. 3. Organizaciones de apoyo que proveen asistencia técnica a las instituciones de microfinanzas. Su misión es: "1. Promover el uso de los Métodos del Sistemas Financieros al sector micro financiero entre los que diseñan políticas, donantes e involucrados. 2. Proporcionar a los miembros de la red

acceso a la información y consultoría que incrementen su conocimiento sobre las mejores prácticas en el sector micro financiero. 3. Facilitar la transformación de los programas de préstamo y/o ahorro a una institución financiera sostenible".

- Membresía de Microfinance Network (julio de 1996): Accionsol, Perú; Agence de Credit pour l'Entreprise Privee (ACEP), Senegal; Banco Solidario S.A., Bolivia; Banco del Desarrollo, Chile; Bank Dagang Bali, Indonesia; Bank Rakyat Indonesia (BRI), Unit Desa, Indonesia; Cooperativa - Emprender, Colombia; Finansol, Colombia; Standard Bank of South Africa, Sud Africa. Organizaciones No Gubernamentales: Alexandria Business Association, Egypt; Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC), Bangladesh; Emprender, Argentina; Fundación Ecuatoriana de Desarrollo, Ecuador; Get Ahead Financial Services, Sud Africa; Kenya Rural Enterprise Programme (K-REP), Kenya; Prodem, Bolivia; TSPI Development Corporation, Filipinas. Instituciones de Apoyo: Acción International, EEUU; Calmeadow, Canadá.

Dirección: MicroFinance Network, 733 15th Street NW, Suite 700, Washington, DC 20005 - EEUU

Teléfono: 1 (202) 347-2953, Fax: 1 (202) 393-5115, Correo electrónico: craig\_churchill@msn.com.

- Opportunity International (Oportunidad Internacional) ha desarrollado 52 socios microprestamistas en 26 países.

Dirección: 1111 North 19th Street, Suite 501 Arlington, VA 22209 - EEUU

Teléfono: 1 (703) 522-8155, Fax: 1 (703) 522-8049

- Results Educational Fund (Fondo Educacional) funciona como el secretariado del Comité de Campaña de la Cumbre del microcrédito 2005. Ellos mantendrán un acceso global en su página web en la Internet para (1) Educar a las personas sobre microcrédito y el progreso hacia la meta de la cumbre, y (2) Servir como un punto focal de intereses individuales e instituciones que pueden vincularse con otros que hacen el trabajo de campo.

Dirección: Microcredit Summit Secretariat, c/o Results Educational Fund, 236 Massachusetts Avenue, NE Suite 300, Washington, DC 20002 - EEUU

Teléfono: 1 (202) 546-1900, Fax: 1 (202) 546-3228, Correo electrónico: microcredit@igc.apc.org

- Seep Network c/o PACT, 777 United Nations Plaza, 6th Floor, New York, NY 10017 - EEUU

Teléfono: 1 (212) 808-0084, Fax: 1 (212) 692-9748, Correo electrónico: seepny@undp.org

- Women's World Banking (El Banco Mundial de la Mujer). Esta red tiene 45 afiliados en 37 países en todo el mundo. En los países industrializados, un creciente número de bancos combina innovación tecnológica con innovaciones en el alcance comunitario (muchos de ellos han sido iniciados por las ONG de

microfinanzas) para proporcionar servicios financieros a los clientes de bajos ingresos calificados previamente como no confiables por la banca. Muchas de estas innovaciones están siendo catalogadas y adoptadas en el Consejo de Innovación Bancaria del Banco Mundial de la Mujer.

Dirección: Women's World Banking, 8 West 40th St, 10th Floor, New York, NY 10018 – EEUU

Teléfono: 1 (212) 768-8513, Fax: 1 (212) 768-8519

• World Organization of Credit Unions (WOCCU)

Dirección: 805 15th Street, NW Suite 300 Washington, DC 20005 – EEUU

Teléfono: 1 (202) 682-5990, Fax: 1 (202) 682-9054

#### *Redes latinoamericanas*

• Acción Internacional. La red Acción es una institución de apoyo técnico. Cubre 277,000 clientes en trece países latinoamericanos y en los Estados Unidos. Acción Internacional estableció el Fondo Gateway, un vehículo de inversión que facilita a Acción Internacional movilizar inversiones comerciales para sus afiliados. Dirección: 120 Beacon Street, Somerville, MA 02143 – EEUU

Teléfono: 1 (617) 492-4930, Fax: 1 (617) 876-9509

• Katalysis

Dirección: 1331 North Commerce, Stockton, CA 95202 – EEUU

Teléfono: 1 (209) 943-6165, Fax: 1 (209) 943-7046, Correo electrónico: katalysis2@aol.com

• Partners of the Americas (Socios de las Américas) es una organización que promueve desarrollo sostenible en Centro y Sur América con énfasis en bancos comunitarios. También mantienen un sitio web en la Internet.

• Profund es un fondo de inversión que proporciona capitales equitativos y casi equitativos a los intermediarios comerciales, financieros en Latinoamérica que se especializan en proporcionar servicios financieros a pequeños y microempresarios.

#### *Redes asiáticas*

• Banking With the Poor

Dirección: 232 Adelaide Street PO Box 10445, Brisbane QLD 4000 - Australia

Teléfono: 61 7 3236-4633, Fax: 61 7 3236-4696, Correo electrónico: fdc@ozemail.com.au

- Cashpor Inc.

Dirección: 6, Lorong 4/1, Jalan Permata 4 Taman Permata (Lobak) 70200 Seremban, Negeri Sembilan - Malasia  
Teléfono: 60 6 764-5116, Fax: 60 6 764-2307, Correo electrónico: Gibbons@pc.jaring.my

- Grameen Trust ha financiado proyectos aportando fondos en diecinueve países en Asia, África y Latinoamérica.

Dirección: Mirpur 2 Dhaka 1216 - Bangladesh  
Teléfono: 880-2-806-319, Fax: 880-2-806-319, Correo electrónico: Grameen@driktap.tool.nl

### ***Redes africanas***

- Faulu Africa

Dirección: P.O. Box 60240, Nairobi - Kenya  
Teléfono: 254 2 569-328, Fax: 254 2 567-504, Correo electrónico: faulu@maf.org

- Freedom from Hunger (FFH)

Dirección: 1644 Da Vinci Ct., Davis CA 95617 - EEUU  
Teléfono: 1 916 758-6200, Fax: 1 916 758-6241

- Pamef

Dirección: B.P. 1236, Cotonou - Benin  
Teléfono: 229 33-06-39, Fax: 229 33-07-33

- Praoc

Dirección: 01 BP 529, Ouagadougou - Burkina Faso  
Teléfono: 226-31-2983

- Réseau d'Initiatives et du Crédit Autogérées en Afrique (Reica)

Dirección: Reica c/o Fong, SBP 269, Thies - Senegal  
Teléfono: 221 51-12-37, Fax: 221 51-20-59.

### Notas del anexo

118 Programas como BANCOMO y PROCHALATE no fueron estudiados, ya que su población objetivo son comunidades geográficamente definidas y no un sector productivo específico de la población.

119 Instituciones financieras formales son aquellas reguladas y supervisadas por la SISF.

120 Folleto informativo de FEDECACES, 1996.

121 Oficialmente, hay 352 cooperativas de ahorro y préstamo legalmente establecidas, de las cuales 140 están funcionando.

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

123 Folleto informativo de FIDECOOP, 1996.

124 CARE fue establecido en 1945 por veintidós organizaciones norteamericanas para enviar paquetes de asistencia a los sobrevivientes de la 2ª guerra mundial. Actualmente, CARE tiene proyectos en África, Asia y Latinoamérica. Sus proyectos incluyen: ayuda en caso de desastres, apoyo a la microempresa –incluyendo programas de ahorro y crédito–, salud básica, nutrición, agricultura, manejo de recurso naturales, planificación familiar y educación de niñas.

125 En el Libro Blanco de la Micro Empresa, los autores dan la siguiente descripción de la segmentación en la micro empresa: "La segmentación productiva determina tres tipos de microempresa: el segmento de subsistencia, que agrupa a aproximadamente entre 50% y 60% del total de microempresas y se caracteriza por escasas o inexistentes utilidades del negocio, sirviendo sólo como fuente de ingresos para consumo inmediato del trabajador; el segmento de acumulación simple, en el que las utilidades son regulares pero pequeñas, de manera que imposibilitan la reinversión productiva y el crecimiento; y el segmento de acumulación ampliada o 'microtope', en el que los excedentes son suficientes para permitir ahorro e inversión y por ende posibilidad de crecimiento empresarial".

126 Folleto informativo de FOMMI, 1996.

127 Para una definición de los tipos de microempresarios, ver nota de pie 125.

128 Folleto informativo de GENESSIS, 1996.

129 Ibid.

<sup>130</sup> FINCA, Foundation for International Community Assistance, fue fundada en 1984 como una organización voluntaria privada, sin fines de lucro. Su misión es apoyar el desarrollo social, económico, y personal de las familias atrapadas por la extrema pobreza. FINCA tiene un programa de préstamos con metodología basada en la formación de bancos comunales. (Fuente: The Foundation for International Community Assistance, Internet).

<sup>131</sup> Folleto informativo de CAM, 1996.

<sup>132</sup> En este caso, "las mujeres, junto a otras implicadas, creaban bancos comunales ficticios, formaban directivas del banco, nombraban una tesorera y comunicaban a la gente que tenían que dejar anticipadamente las hojas de los bancos para retirar dinero. Posteriormente, remesaban el dinero con el número de cuenta que habían abierto de los bancos comunales. Se supone que las mujeres obtenían cédulas falsas, emitían nombres de personas que tenían derecho a créditos, llenaban con esos datos las fichas y se aprobaban los préstamos." La Prensa Gráfica, Margarita Cerna, 18 de julio de 1996, p.59-A.

<sup>133</sup> Folleto informativo de PROPEMI, 1996.

<sup>134</sup> Ibid.

<sup>135</sup> La Prensa Gráfica, 4 de noviembre de 1996, p.15-A.

## Bibliografía

1. Adams, Dale W. y Delbert A. Fitchett. *Informal Finance in Low-Income Countries*, Westview Press: Boulder CO, 1992.
2. Aguirre, Manuel Arturo. Catholic Relief Services, entrevista agosto de 1996.
3. Alemán, Miguel, presidente de CONFRAS, entrevista el 15 de agosto de 1996.
4. Ashe, Jeffrey y Christopher B. Cosslett. *Credit for the Poor, Past Activities and Future Directions for the United Nations Development Program*, UNDP Policy Discussion Paper, United Nations Publications, 1989.
5. Aguilar, Nelson Cuellar y Mario Fuentes Meléndez, CENITEC - Centro de Investigaciones Tecnológicas y Científicas, Cuadernos de Investigación #15, "Los Intermediarios Financieros No Oficiales en El Salvador: Un Estudio de Casos", San Salvador, marzo de 1993.
6. Aguilar, Víctor. "El Proceso de Privatización en El Salvador", Documento de Trabajo #30, FUNDE - Fundación Nacional para el Desarrollo, San Salvador, septiembre de 1993.
7. Ayala, Samuel. FUSAI, entrevista septiembre de 1996.
8. Baires, María Laura, Directora Cámara Oficial Española de Comercio e Industria de El Salvador, entrevista agosto de 1996.
9. Baños, Antonio. FIDECOOP, entrevista julio de 1996.
10. Benzhcrici, J-P. *Correspondence Analysis Handbook*, Marcel Dekker Inc.:New York., 1992.
11. Boucher, Josyane, Directora Europea, GENESISS- Programa Generación de Empleo en el Sector Informal de San Salvador, entrevista el 1º de julio de 1996.
12. Briones, Carlos. "Sector Informal Urbano: crédito y heterogeneidad productivo", Realidad Económico-Social, mayo/junio 1993, Numero 33, Universidad Centro Americana "José Simeón Cañas", San Salvador, El Salvador, pp. 271-296.
13. Cañas, Dra. Juana Estela. "Presentación de las conclusiones de su investigación para doctorado ante la subcomisión crediticia de CONAMYPE", 30 de octubre, 1996.
14. CARE homepage, <http://care.org/programs/international.html>.
15. Chao-Beroff, Renée. "Village Banks in Pays Dogon: A Successful Home-Grown Approach", CGAP Newsletter Numero 2, septiembre de 1996, <http://www.worldbank.org/html/cgap/newsltr3/newsltr3.htm>.
16. Clarkson, Max y Michael Deck. "Effective Governance for Micro-finance Institutions", CGAP FOCUS, Nota Numero 7, marzo de 1997, Tomado de, "Effective Governance for Micro-finance Institutions," Establishing a Micro-Finance Industry, editado por Craig Churchill, Micro-Finance Network, 1997, <http://www.worldbank.org/html/cgap/notes1.html>.

17. Claros, José Ignacio. CARE, entrevista septiembre de 1996.
18. Córdova, Hector. Gerente General, FEDECASES, entrevista agosto 1996.
19. Cruz, Ricardo. MIP- Proyecto de Innovación para la Microempresa, entrevista julio de 1996.
20. Cuellar, Nelson. *El Salvador: Contexto Macroeconomico y Panorama del Sector Financiero*, San Salvador, agosto de 1995.
21. Cuevas, Carlos E., Douglas A. Graham, Julia A. Paxton. *The Informal Financial Sector in El Salvador. Reporte Final, Vol. 1*, Preparado por USAID El Salvador, Ohio State University y Fundación Salvadoreño para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), noviembre de 1991.
22. Cuevas, Carlos E., Douglas A. Graham, Julia A. Paxton. *The Informal Financial Sector in El Salvador. Reporte Final, Vol. 2*, Preparado por USAID El Salvador, Ohio State University y Fundación Salvadoreño para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), noviembre de 1991.
23. Dada, Oscar. FAO, entrevista agosto de 1996.
24. de Merino, Xochilt Tirza. Coordinadora de Programa de Crédito y Asistencia Técnica, FUCAD - Fundación Centroamericana para el Desarrollo Humano Sostenible, entrevista julio de 1996.
25. de Segovia, Ana Ingrid. Directora Ejecutiva, CAM- Centro de Apoyo a la Microempresa, entrevista julio de 1996.
26. de Trigueros, Hayde. Directora, FOMMI- Programa de Fomento de la Microempresa en las Zonas Marginales, entrevista el 21 de junio de 1996.
27. Decreto Número 561, publicado en Diario Oficial N°14, tomo 330, del 22 de enero de 1996.
28. Decreto Número 894, publicado en Diario Oficial N° 238, tomo 333, del 17 de diciembre de 1996.
29. Devereux, Stephen, Henry Pares y John Best, "Credit and Savings for Development", Development Guidelines N° 1, Oxfam UK, 1990.
30. "Dhikuti: The Self-Help Bank of Nepal" Resumido de: Hans Dieter Seibel, "Dhikuti: The Small Businessman's Informal Self-Help Bank in Nepal", Savings and Development, Vol. XII, Numero 2, 1988, pp. 183 - 198, <http://titsoc.soc.titech.ac.ip/titsoc/higuchi-lab/icm/dhikuti.html>.
31. Drake, Deborah y Maria Otero. *Alchemist for the Poor: NGOs as Financial Institutions*, ACCION International, octubre de 1992.
32. Eade, Deborah y Suzanne Williams. *The Oxfam Handbook of Development and Relief*, Vol. 2, Oxfam UK y Ireland: Oxford, 1995, pp. 502 - 505.
33. Edwards, Michael y David Hulme. *Making a Difference: NGOs and Development in a Changing World*, Earthscan Publications: London, 1993.
34. *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 1996*, República de El Salvador, C.A., Ministerio de Economía, Dirección de Información, San Salvador, abril de 1997.
35. Finamore, Steve. "Self-help Finance for the Poor", Footsteps, Numero 26, marzo de 1996, pp. 1 - 5.

36. Folleto informativo de CAM, 1996.
37. Folleto informativo de FEDECACES, 1996.
38. Folleto informativo de FIDECOOP, 1996.
39. Folleto informativo de FOMMI, 1996.
40. Folleto informativo de GENESSIS, 1996.
41. Folleto informativo de PROPEMI, 1996.
42. "Free Trade Zones and Textiles", El Salvador Information Project, Annex I, January 1995..
43. Flores, Ricardo. CRS - Catholic Relief Services, entrevista septiembre de 1996.
44. Galdamez, Antonio. Tomas Hernandez y Ricardo Rodríguez, FESACORA, entrevista el 18 de septiembre de 1996.
45. George, Susan y Fabrizio Sabelli. *Faith & Credit, The World Bank's Secular Empire*, Westview Press, 1994.
46. Greenacre, Michael J. *Correspondence Analysis in Practice*, Academic Press:London, 1993.
47. Gonzalez Vega. *Microfinances en El Salvador: Lecciones y Perspectivas*, FundoUngo y USAID, San Salvador, marzo de 1996.
48. Guatemala, Alvaro Ernesto. Director PROPEMI- Programa de Promoción a la Pequeña y Microempresa de FUSADES, entrevista agosto de 1996.
49. Hulme, David y Paul Mosley. "Finance for the Poor: Impacts on Poverty, Vulnerability and Deprivation", A publicarse, Finance against Poverty, MSS, Routledge.
50. Khandker, Shahidur R.. "Grameen Bank Introduction", Resumido de: S. R. Khandker, B. Khalily y Z. Khan, 1993, "Grameen Bank: What Do We Know?" World Bank, Education and Social Policy Department, Washington, D.C. <http://titsoc.soc.titech.ac.ip/titsoc/higuchi-lab/icm/grameenbank.html>.
51. *Libro Blanco de la Micro Empresa*, Comité Coordinador - AMPES, BMI, CRS, FOMMI, FUNDE, FUSADES/PROPEMI, GENESSIS, GTZ/ANEP, SRN/GTZ, MADE/UCA, MI-ECO, US AID, El Salvador, noviembre de 1996.
52. Lightfoot, Paul. "BAAC Experience with Joint Liability lending", <http://titsoc.soc.titech.ac.ip/titsoc/higuchi-lab/icm/baac.html>.
53. Malhotra, Mohini. Micro-finance: The New Emerging Market?", CGAP Newsletter Numero 3, enero de 1997, <http://www.worldbank.org/html/-cgap/newsltr3/newsltr3.html>.
54. Merlos, Ismael. Gerente, FEDECOOPADES, entrevista agosto de 1996.
55. "Microfinance Training Course Materials", Seminario de entrenamiento de USAID, presentado por Chemonics International en colaboración con The Economics Institute, Alexandria, Virginia, el 11-12 de marzo de 1996.
56. Miller, Calvin. *El Crédito Rural, Manual Practico de Administración*, Segunda Versión. MEDA Trade and Consulting, Inc. Con auspicio de Catholic Relief Services, La Paz, Bolivia, junio de 1995.
57. Mol, Eelco y Arie Sanders. "Who meets the Needs? A case study on the

- financial landscape in El Salvador”, MSC thesis Development Economics, Agricultural University Wageningen, junio de 1995.
58. 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.
  59. Moreno, Raúl y Roberto Góchez. “La Autonomía del Banco Central”, Actualidad Económica Numero 6, FUNDE, mayo de 1997.
  60. Mukherjee, Joyita, “The Consultative Group to Assist the Poorest: A Micro-finance Program, Micro-finance for Poverty Alleviation and Private Sector Development”, CGAP FOCUS, Nota Numero 1, octubre de 1995 - Re-escrito, abril de 1996, resumido de: “A Policy Framework for the Consultative Group to Assist the Poorest” el 5 de septiembre de 1995, <http://www.worldbank.org/html/cgap/note1.html>.
  61. Otero, María, y Elisabeth Rhyne. Editores, *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, Kumarian Press, Hartford, Connecticut: 1994.
  62. Parzen, Julia Ann y Michael Hall Kieschnick. *Credit Where It's Due: Development Banking for Communities*, Temple University Press: Philadelphia, 1992.
  63. “Principles of Community Development Lending and Proposals for Key Federal Support”, folleto, USA.
  64. Quintanilla, Rufino. Presidente, ASALDI – Asociación Salvadoreña para el Desarrollo Integral, entrevista julio de 1996.
  65. Rhyne, Elizabeth y Linda S. Rotblatt. *What Makes Them Tick? Exploring the anatomy of major microenterprise finance organizations*, ACCION International, Monograph Series Numero 9, Cambridge, Massachusetts, septiembre de 1994.
  66. Rock, Rachel, Maria Otero y Richard Rosenberg. “Regulation & Supervision of Micro-finance Institutions: Stabilizing a New Financial Market,” CGAP FOCUS, Nota Numero 4, agosto de 1996, Tomado y resumido de la Conferencia de ACCION International, Regulation & Supervision of Micro-finance Institutions, abril de 1996. <http://www.worldbank.org/html/cgap/note1.html>.
  67. Rodríguez, Alberto. “Loans for Small Farmers: NGOs committed to financing sustainable agriculture”, Gate, Numero 4, octubre – diciembre de 1995, Alemania, pp. 24 - 28.
  68. Rodríguez, René Astacio, Presidente, COACES, entrevista el 22 de agosto de 1996.
  69. Rosales, Arturo. FINCA, entrevista junio de 1996.
  70. Rubio Fabián, Roberto, Joaquín Arriola y Víctor Aguilar. *Crecimiento estéril o desarrollo*, FUNDE: El Salvador, mayo de 1996.
  71. Salazar, Héctor. *Elementos para Programas con el Sector Informal Urbano, Programa Transición y Sociedad Civil*, INSIDE- Instituto de Investigación Social y Desarrollo, San Salvador, enero de 1994.

72. Salazar, Héctor. Director de Investigaciones, INSIDE, Instituto de Investigación Social y Desarrollo, entrevista agosto de 1996.
73. Salazar, Mercedes. REDES, entrevista agosto de 1996.
74. 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.
75. Santamaría, Marinela. Socorro Luterano, entrevista septiembre de 1996.
76. Seibel, Hans Dieter. "Dhikuti: The Small Businessman's Informal Self-Help Bank in Nepal" *Savings and Development*, Vol. XII, Numero 2, 1988, pp. 183 - 198.
77. Srinivas, Hari. "A Glossary of Loan Terms", abstracted from: Renz, Loren y Cynthia W. Massarsky, "Program-Related Investments: A Guide to Funders and Trends", The Foundation Center, <http://titoc.soc.titech.ac.ip/titoc/higuchi-lab/icm/icm.html>.
78. Srinivas, Hari. "Grameen Bank: What Do We Know", <http://titoc.soc.titech.ac.ip/titoc/higuchi-lab/icm/grameen-what.html>.
79. Srinivas, Hari. "Features of Grameen's Credit Delivery System", <http://titoc.soc.titech.ac.ip/titoc/higuchi-lab/icm/grameen-feature.html>.
80. Srinivas, Hari. "Microcredit Lending Experiences", Resumido de: *Crafts News*, Primavera/Verano 1995 Vol. 6, Numero 24, <http://titoc.soc.titech.ac.ip/titoc/higuchi-lab/icm/microlending.html>.
81. Srinivas, Hari. "Model Linkage between Banks and Self-Help Groups", Resumido de: Y.C. Nanda, *Country Report - India. APRACA-GTZ Regional Workshop on the Linkage Programme: Focus on Implementation Issues*, el 26 - 28 de octubre de 1994, <http://titoc.soc.titech.ac.ip/titoc/higuchi-lab/icm/linkage-model.html>.
82. Srinivas, Hari. "The Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC)", Resumido de: Chowdhury, A.M.R., M. Mahmood y F.H. Abed, "Credit for the Rural Poor - the Case of BRAC in Bangladesh", *Small Enterprise Development*, Vol. 2, Numero 3, septiembre de 1991, <http://titoc.soc.titech.ac.ip/titoc/higuchi-lab/icm/brac.html>.
83. "The Consultative Group to Assist the Poorest - A Micro-finance Program", *CGAP FOCUS*, Nota 1, Numero 1, octubre de 1995, <http://www.worldbank.org/html/cgap/notel.html>.
84. The Foundation for International Community Assistance. <http://titoc.soc.titech.ac.ip/titoc/higuchi-lab/icm/finca/finca-top.html>.
85. "The Microsummit Declaration and Plan of Action", <http://www.microcreditsummit.org/declaration.htm>.
86. Torres, Ing. Victor. REDES, entrevista septiembre de 1996.
87. Tucker, William. Presidente Community Finance Incorporated, entrevista mayo de 1996.

88. Veteranos Sin Fronteras. "Diagnóstico del Sistema Agrario de Usulután: Los Programas de Crédito", El Salvador, mayo de 1996.
89. Von Hoeflaken, Maaiké (preparado por). *Encuesta de la Microempresa Salvadoreña, FOMMI - Programa de Fomento de la Microempresa en las Zonas Marginales*. ALA 91/29, U.E. - GOES/FIS, San Salvador, julio de 1995.