

Microcrédito y pesca artesanal: el caso de
la Región de Los Lagos

NUEVA SERIE

© 2005, Mauricio López de Santa María F.
Inscripción N° 144.740, Santiago de Chile.

Derechos de edición reservados para todos los países por:

© FLACSO-Chile
Av. Dag Hammarskjöld 3269. Vitacura, Santiago de Chile.
Teléfono: 290 02 00 Fax: 290 02 63
www.flacso.cl

"Esta publicación es posible gracias a la generosa contribución de la Fundación Ford".

338 López de Santa María F., Mauricio.
L864 Microcrédito y pesca artesanal: el caso de la
 Región de Los Lagos. Santiago, Chile, FLACSO-
 Chile, 2005.
 89 p. Nueva Serie FLACSO-Chile.
 ISBN: 956-205-196-X

INDUSTRIA PESQUERA / CONSERVACIÓN DE RECURSOS /
RECURSOS PESQUEROS / MICROEMPRESA / PESCA
ARTESANAL / CHILE

Ninguna parte de este libro, incluido el diseño de la portada,
puede ser reproducida, transmitida o almacenada, sea por
procedimientos mecánicos, ópticos, químicos o
electrónicos, incluidas las fotocopias,
sin permiso escrito del editor.

Texto compuesto en tipografía *Palatino 11/15,6*

Diagramación interior: *Marcela Contreras, FLACSO-Chile.*
Producción editorial y diseño de portada: *Marcela Zamorano, FLACSO-Chile.*

Se terminó de imprimir esta
PRIMERA EDICIÓN
en los talleres de LOM Ediciones,
Maturana 9, Santiago de Chile,
en enero de 2005.

IMPRESO EN CHILE / PRINTED IN CHILE

*Microcrédito y pesca artesanal:
el caso de la Región de Los Lagos*

Mauricio López de Santa María F.



LIBRO
N.º
AÑO
AUTOR
TÍTULO

BIBLIOTECA - FLACSO - E C
Fecha: agosto 2005
Compra:
Procedido:
Código:
Código: FLACSO - Chile

Í N D I C E

RESUMEN	9
PRESENTACIÓN	11
CAPÍTULO I. UNA MIRADA PANORÁMICA AL TEMA DEL MICROCRÉDITO	
1. Microcrédito: una mirada a los principales elementos constitutivos de estas experiencias	13
2. Microcrédito como instrumento de desarrollo y superación de pobreza	17
3. Las lecciones de la experiencia internacional	20
CAPÍTULO II. EL MICROCRÉDITO EN CHILE	
1. Una breve mirada histórica	23
2. Los actores del microcrédito hoy	28
CAPÍTULO III. SITUACIÓN DE LA PESCA ARTESANAL EN LA REGIÓN DE LOS LAGOS	
1. El contexto regional	35
2. El sector pesquero en la región	37
3. Políticas Regionales dirigidas a la pesca artesanal	43

CAPÍTULO IV. EL MICROCRÉDITO EN LA PESCA DE LA DÉCIMA REGIÓN: LA PERCEPCIÓN DE LOS ACTORES	
1. Los programas de microcrédito presentes en la región que atienden el segmento de la pesca artesanal	47
2. El ciclo del Microcrédito	53
3. Microcrédito y desarrollo del sector pesquero artesanal	66
CONCLUSIONES	73
BIBLIOGRAFÍA	81
ANEXO. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	85
ACERCA DEL AUTOR	89

RESUMEN

MAURICIO LÓPEZ DE SANTA MARÍA F.

La existencia de programas de microcrédito en la Décima Región de Los Lagos ha permitido que los pescadores artesanales de la región, tengan la posibilidad de acceder a pequeños préstamos que les permiten realizar inversiones para poder continuar ejerciendo su actividad, por cuanto los volúmenes involucrados en los créditos les permiten sólo realizar pequeñas inversiones como reposición y mantención de los materiales y equipos. Así, se puede llegar a establecer que los programas de microcrédito no se han constituido en una herramienta que permita estimular el desarrollo del sector, para lo cual, sería necesario que los pescadores artesanales se incorporaran en otras fases del proceso productivo o bien desarrollaran actividades complementarias vinculadas al tema de la pesca.

Para atender al segmento pesquero artesanal, las instituciones han creado plataformas especializadas, adaptado sus metodologías de evaluación en base a las necesidades y características del sector lo que se ha traducido en buenos resultados desde el punto de vista de los niveles de morosidad y de un crecimiento sostenido de las carteras. En este proceso, han jugado un importante papel las organizaciones gremiales, las cuales, por una parte han facilitado el proceso a acercamiento de los bancos hacia este segmento y por otra, han asumido el rol de respaldar a los pescadores que deciden solicitar créditos.

PRESENTACIÓN

Como producto de la crisis económica de la década de los '80, se comienza a poner en práctica en Chile las primeras experiencias de Programas de Microcrédito. En sus comienzos, estos fueron desarrollados principalmente por Organismos no Gubernamentales como una forma de apoyar a aquellas personas que, debido a su situación de cesantía, comenzaron a desarrollar pequeñas actividades económicas principalmente como una forma de subsistencia.

Han transcurrido más de 20 años y en la actualidad los programas de microcrédito son desarrollados por diversos tipos de instituciones tales como bancos, cooperativas de ahorro y préstamo, ONGs y algunos organismos de Estado. El tiempo transcurrido no sólo se ha traducido en un aumento del tipo de instituciones que han incursionado en el mercado del microcrédito, sino que también ha permitido acumular experiencias y aprendizajes que hacen que en la actualidad muchas instituciones cuenten con programas de microcrédito exitosos desde el punto de vista de su sustentabilidad y rentabilidad económica.

Los buenos resultados alcanzados por las experiencias de microcrédito han permitido también una mayor apertura a nuevos rubros de actividad económica uno de ellos es la pesca artesanal, sector que tradicionalmente no había accedido al crédito a través de instituciones financieras.

Este trabajo muestra desde un enfoque cualitativo, las experiencias de microcrédito dirigidas al segmento de la pesca artesanal desarrolladas por tres instituciones financieras en la Décima Región de los Lagos, poniendo especial atención en cómo se desarrolla el ciclo del microcrédito y el impacto que la existencia de estos programas ha tenido en el sector pesquero artesanal de la región.

El enfoque cualitativo del estudio, hace que los resultados de éste se basen fundamentalmente en la percepción de los actores involucrados, representados por funcionarios de las instituciones financieras que operan en la región y de los organismos públicos vinculados al tema pesquero. Por su parte, la percepción de los pescadores artesanales se encuentra representada por dirigentes de las organizaciones a partir de las cuales se estructura el gremio.

Si bien el estudio arroja pistas importantes en materia de microcrédito y pesca artesanal, éste no tiene la pretensión de agotar la discusión sino que por el contrario, pretende ser un documento que inicie un debate e inspire la realización de nuevas investigaciones, algunos de los cuales deberían considerar también aspectos y mediciones de carácter cuantitativo.

CAPÍTULO I

Una mirada panorámica al tema del microcrédito

1. MICROCRÉDITO: UNA MIRADA A LOS PRINCIPALES ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE ESTAS EXPERIENCIAS

En términos generales se entiende por programas de microcrédito aquellas iniciativas impulsadas por instituciones que entregan préstamos de bajos montos para el desarrollo de pequeñas actividades económicas que permitan aumentar el nivel de ingreso de personas y/o familias que viven en situación de pobreza o que se desempeñan en el sector informal de la economía.

Se estima que a nivel mundial existen 7.000 iniciativas que trabajan con programas de microcrédito (The Virtual Microfinance Market, 2003). Todas ellas, comparten un propósito común cuál es, permitir el acceso al crédito a un segmento de la población al que históricamente, le era muy difícil obtener financiamiento. Esto es, personas pobres o que desarrollaban pequeños negocios en el sector informal de la economía¹.

Esta situación se generaba debido a que dichos grupos carecen del patrimonio necesario para respaldar los montos de dinero que

¹ Al hablar del sector informal de la economía, se hace referencia a aquellas unidades económicas que funcionan sin un reconocimiento oficial por parte del Estado, por cuanto no han realizado los trámites necesarios para su reconocimiento. En el caso particular de Chile, se entiende por microempresa informal aquellas que no han realizado su iniciación de actividades frente al Servicio de Impuestos Internos y por lo tanto no pagan impuestos, y que además no cuentan con los respectivos Permisos Municipales para su funcionamiento, lo que se traduce en el no pago y funcionamiento sin las patentes requeridas.

reciben, o bien, porque no disponen de la documentación necesaria para acreditar su nivel de ingresos y en consecuencia, son incapaces de demostrar su capacidad de pago lo que llevaba a pensar que se trataba de un segmento de mercado que presentaba un alto nivel de riesgo crediticio.

Las características arriba indicadas en cuanto a los grupos objetivos de los programas de microcrédito, han llevado a las instituciones que ejecutan este tipo de programas a desarrollar metodologías que permitan disminuir el riesgo asociado a las operaciones que cursan, y que se han convertido en características propias de este tipo de iniciativas.

Así, los programas microcrediticios se caracterizan por realizar un importante esfuerzo en conocer de manera directa a sus clientes, por medio de visitas a terreno donde el representante de la institución prestataria conoce personalmente a su futuro deudor. Por medio de esta visita, además es posible formarse una impresión del funcionamiento del negocio que se financiará.

Otra de las modalidades es la instalación de sucursales en los lugares donde se encuentran sus potenciales clientes. Estas estrategias cobran mayor relevancia en el caso que los créditos se entregan de manera individual.

Otras experiencias han optado por trabajar una estrategia de asignación de créditos por medio de la conformación de grupos. Si bien hay diversas modalidades las más utilizadas son dos:

- ◆ *Entrega Progresiva de los créditos:* Aquí se conforman pequeños grupos de personas que desean acceder a financiamiento. Esta modalidad consiste en que se entrega el crédito a uno de los miembros del grupo, el cual deberá comenzar a cancelar las cuotas respectivas. Una vez que esta persona ha pagado una

parte o la totalidad del crédito (dependiendo de la experiencia que se analice), se entrega el préstamo al segundo miembro del grupo y así sucesivamente. En caso que uno de los miembros del grupo no cumpla con su obligación, los restantes integrantes no recibirán el préstamo correspondiente.

- ◆ *Grupos Solidarios*: En estos casos, el crédito es entregado de manera simultánea a todos los miembros del grupo, en caso que uno de los integrantes no cumpla con sus obligaciones de pago, serán los demás miembros los que en forma conjunta deberán responder por la deuda de la persona que dejó de cancelar el préstamo.

Estas estrategias implementadas por las instituciones permiten reducir por una parte, la falta de información “objetiva” respecto de los clientes y por otra, disminuyo el riesgo de morosidad o incumplimiento por medio del control social que ejercen entre sí los miembros de los grupos de crédito.

Otro elemento común de la mayoría de los programas, es que éstos prestan dinero para ser invertido en el negocio que la persona solicitante realiza, es decir, el objetivo es aportar capital que permita el inicio, mantención y/o crecimiento de una pequeña actividad económica. En concreto y a modo de ejemplo, estas iniciativas financian negocios, en los rubros del comercio, servicios y producción, aportando capital para la adquisición de activos fijos y capital de trabajo (maquinarias, materias primas, mercadería, vehículos, etc.).

Desde el sentido común es lógico pensar que la idea de microcrédito hace referencia a préstamos que involucran bajos montos de dinero, razonamiento que efectivamente no se aleja de la realidad. No obstante, es posible establecer que la cantidad de recursos involucrados en estas operaciones resulta bastante heterogénea. Dicha heterogeneidad, esta fuertemente influencia por

el contexto en el que se desarrolla cada experiencia. Así los montos en los países desarrollados son distintos y en general mayores, si se les compara con países más pobres².

En cuanto al tipo de organizaciones que desarrollan estas experiencias, se puede señalar que son cinco los tipos de instituciones que ejecutan programas de microcrédito, un primer grupo son las Organizaciones no Gubernamentales (ONGs) u organismos de desarrollo, este tipo de instituciones han impreso a sus programas un sello enfocado fundamentalmente al desarrollo social, superación de pobreza y generación de capacidades de quienes son sus beneficiarios.

Un segundo grupo se encuentra constituido por instituciones financieras que han sido creadas especialmente para operar este tipo de iniciativas, y se caracterizan más bien por centrar su accionar en la parte crediticia, por lo cual, prestan menor atención al desarrollo de procesos sociales.

El tercer grupo lo constituyen los organismos de estado que ejecutan estos programas, los cuales, utilizan el microcrédito como un instrumento de política pública tendiente a estimular el desarrollo social y económico de sectores más pobres, estimular el desarrollo del sector microempresarial y generar empleo.

El cuarto grupo son instituciones financieras privadas, quienes han creado programas o plataformas especializadas en microcrédito. En estos casos, la motivación es fundamentalmente de carácter comercial, en tanto, han visto en este segmento de la población un mercado atractivo donde la competencia es menor si se compara con otros segmentos; en el caso de este tipo de instituciones el acento esta puesto sólo en la entrega del financiamiento.

² En la bibliografía revisada, es posible encontrar casos en que los préstamos entregados fluctúan entre los US\$ 4, en países como Kenya, hasta US\$ 30.000 como es el caso de Bancosol en Bolivia.

Por último, el quinto tipo de instituciones está constituido por las Cajas de Ahorro y Préstamo, las que se caracterizan por ofertar préstamos a sus socios, por lo que no constituyen una alternativa de acceso al crédito abierta a todas las personas, sino que brindan financiamiento fundamentalmente a sus ahorrantes.

2. MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO Y SUPERACIÓN DE POBREZA

Si bien ha sido en los últimos 10 años cuando los programas de microcrédito han adquirido mayor fuerza y visibilidad, las primeras experiencias se remontan hacia la década del '50, cuando los países industrializados vieron en la microempresa y en el estímulo al emprendimiento individual una fórmula que permitiría promover el desarrollo económico, estimular la creación de empleos, aumentar la producción y disminuir la pobreza (BID, 1997).

Es así que hoy los programas de microcrédito se alzan como herramienta que puede contribuir de manera importante al desarrollo y la superación de la pobreza. Prueba de ello es que la Cumbre sobre Microcrédito realizada en Washington en febrero de 1997, estableció como meta para el año 2005, que 100 millones de las familias más pobres del mundo pudieran acceder a este tipo de programas como una forma de poder sacarlas de su condición actual (Cumbre de Microcrédito, 1997).

La Declaración y Plan de Acción, emanado de la Cumbre sobre el Microcrédito, asumió el desafío de estimular el desarrollo de estos programas a nivel mundial, en tanto que diversos estudios³ demuestran que los programas de microcrédito presentan impactos positivos en cuanto a:

³ Para mayor detalle de la información que se presenta en esta parte se sugiere revisar la Declaración y Plan de Acción de la Cumbre Mundial de Microcrédito.

- ◆ Aumento en el nivel de los ingresos de las personas y las familias que acceden a microcréditos.
- ◆ Aumentos en el nivel de los salarios de los pueblos y localidades donde se instalan este tipo de iniciativas, en tanto se generan impactos a nivel del encarecimiento del mercado laboral y por lo tanto, aumentan los ingresos de la comunidad y no sólo de quienes acceden a créditos.
- ◆ Aumento en el nivel de ahorro de las familias que acceden a créditos, lo que a su vez genera un nivel de seguridad en éstas y representa un indicador para medir su progreso económico y constituyen con frecuencia, un gran orgullo para las personas que nunca han contado con su propio capital circulante.
- ◆ El crédito trae como beneficios asociados, el que las personas en situación de pobreza, en especial las mujeres, puedan acceder a servicios sociales básicos como salud, educación, agua potable. Esto se debería, por una parte, a que el crédito permite aumentar el ingreso familiar y por lo tanto, acceder a servicios pagados; y por otra, a que muchos programas de microcrédito, en especial los que funcionan con metodologías grupales, contemplan el que los beneficiarios participen de instancias donde tienen la posibilidad de capacitarse y/o obtener información que permite mejorar la calidad de vida por medio del abordaje de temas del área de la salud, el saneamiento, la planificación familiar, entre otros.
- ◆ A partir del microcrédito surgen proyectos de desarrollo comunitario que han nacido gracias a las aptitudes de liderazgo y la solidaridad generadas por los grupos de préstamo. A modo de ejemplo se destacan: guarderías, escuelas, lugares de recreo, clínicas, programas de reforestación, provisión de agua potable, cocinas económicas, electrificación, clases de alfabetización, sistemas de seguridad social y planes de seguros.

A lo anterior se suma también que los programas de microcrédito tienen un impacto en rentabilizar el tiempo de las personas. Esto en

la medida que el aporte de capital para el desarrollo de pequeños negocios permite que los prestatarios utilicen parte de su tiempo ocioso en actividades que generan y/o aumentan sus ingresos.

Tomando estos antecedentes, se puede llegar a sostener que los programas de microcrédito permiten el acceso a mejoras sociales que no tienen que ver sólo con aspectos materiales y de servicios, sino que, permite la acumulación de capital social de los prestatarios, el que en términos concretos se traduce en el establecimiento de vínculos (ampliación de las redes sociales), la generación de capacidades, empoderamiento de la comunidad, etc.

No obstante, el acuerdo que existe en señalar que los programas de microcrédito son una importante herramienta para la superación de la pobreza, también existe consenso en que estos programas por si solos no son suficientes para el logro de este objetivo, sino que requieren ser acompañados de otros tipos de intervenciones tales como: el acceso a servicios, capacitación y en general programas que promuevan la instalación de capacidades permanentes en los más pobres.

Por último la misma Cumbre de Microcrédito es enfática en señalar que los pobres no constituyen un segmento de la población que resulte particularmente riesgoso desde el punto de vista del crédito, en especial en contextos de responsabilidad mutua, por lo que este tipo de programas, correctamente administrados, son factibles desde el punto de vista económico, además que presentan ventajas tales como una alta posibilidad de replicabilidad en contextos similares y permiten alcanzar amplias coberturas.

3. LAS LECCIONES DE LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL

Desde las primeras experiencias hasta los actuales programas de microcrédito, se ha requerido del paso del tiempo y de la reflexión y sistematización de las iniciativas. Ello ha permitido contar en la actualidad con aprendizajes que entregan pistas para el desarrollo exitoso de este tipo de programas.

Un primer aprendizaje dice relación con que los créditos grupales permiten reducir de manera significativa las conductas individuales riesgosas, lo que se traduce en buenas tasas de repago y en definitiva en la sustentabilidad económica de las experiencias. Según Bardham (1996) las experiencias grupales serían más exitosas en comunidades pequeñas y relativamente cerradas por cuanto aquí, es más fácil el monitoreo recíproco de los miembros del grupo. Este autor señala además, que para que los programas grupales de crédito tengan un buen funcionamiento, es recomendable que los ingresos de los miembros del grupo no se encuentren correlacionados y que los préstamos, estén implícita o explícitamente asegurados contra shocks negativos al ingreso.

Un segundo aprendizaje desde la experiencia internacional, dice relación con que los montos prestados sean crecientes en el tiempo y dependientes del comportamiento de pago anterior. Esto permite minimizar el riesgo de prestar a clientes potencialmente incumplidores y además, motiva un adecuado comportamiento de pago, a través de la posibilidad de acceder a nuevos y mayores créditos en el futuro (Morduch, 1999).

Se estima que otros elementos que influyen en el éxito de los programas de microcrédito serían (Morduch, 1999):

- a) Si el programa crediticio tiene un período final de operación que es posible anticipar, entonces se crean incentivos para el no pago en el período final.

- b) Si se favorece el otorgamiento de créditos a mujeres, disminuye el riesgo de un comportamiento riesgoso ex post. Esto por la menor movilidad espacial que ellas exhiben, en relación a los hombres. En otras palabras se reduce el riesgo de que el deudor desaparezca.
- c) El repago debe iniciarse inmediatamente después de la entrega del préstamo. La frecuencia de los pagos debe ser corta, porque una morosidad potencialmente dañina puede ser tempranamente detectada.
- d) Por otro lado, el hecho de que deba pagarse antes de que la inversión genere sus retornos, obliga al deudor a tener una fuente asegurada desde donde poder pagar y no fiarse de un proyecto riesgoso.

Otro elemento que resultaría clave es el lograr un conocimiento lo más acabado posible de los eventuales prestatarios. Para ello la presencia local y el contacto directo con los postulantes al crédito resulta fundamental. Esta proximidad permitirá cumplir con otro de los aspectos que resulta clave para el éxito de la experiencia, cual es, el diseño de productos (tipos de crédito u otros instrumentos financieros) que se ajusten a las necesidades de los clientes.

Las experiencias exitosas también han demostrado que es necesario la utilización de metodologías de evaluación de los créditos que se caractericen por ser rápidas y de bajo costo, para lo cual, se debería contemplar la solicitud de requisitos fácilmente verificables. En este mismo sentido, se propone también, que la evaluación y la aprobación del crédito sea realizada de manera descentralizada.

Un último elemento y tal vez el más importante, dice relación con que el éxito de los programas de microcrédito pasa, necesariamente por la capacidad que éstos tengan de ser autosostenibles desde el punto de vista financiero.

CAPÍTULO II

El Microcrédito en Chile

1. UNA BREVE MIRADA HISTÓRICA

En Chile las experiencias de microcrédito se remontan a la primera mitad de la década de los '80, período en que el país enfrenta una grave crisis económica que tuvo, entre otros efectos, un importante aumento de las tasas de cesantía y una disminución de los salarios reales. El difícil contexto económico hace que un número importante de personas comiencen a desarrollar pequeños negocios, ya sea en ámbitos productivos, de comercio o en el área de los servicios que les permitieran satisfacer sus necesidades de sobrevivencia (Herrera, 2003).

Estas iniciativas fueron apoyadas e impulsadas por diversas instituciones pertenecientes a la sociedad civil, tales como: Cooperativa Liberación, Fundación Contigo, Fundación Trabajo para un Hermano, PROPESA, SOINTRAL, FINAM. En concreto, las ONGs llegaron a atender a 15.000 personas que habían decidido iniciar algún tipo de negocio. Estas instituciones llevaron adelante iniciativas que además de entregar créditos, prestaban asistencia técnica a quienes participaban de sus programas (Pizarro, 2001).

Durante la década de los '80 las ONGs desarrollaron sus programas de microcrédito gracias a la cooperación financiera de diversos organismos, la gran mayoría de ellos de carácter internacional. La obtención de estos financiamientos fue posible debido al contexto político nacional y, a que los programas ejecutados, tenían

un claro énfasis en el desarrollo social y la superación de la pobreza de los grupos a quienes se dirigían, es decir, se asumía la entrega del crédito como una herramienta que permitía la subsistencia del grupo familiar, por medio de la generación de ingresos, a través del desarrollo de pequeñas iniciativas económicas.

Con el fin de la dictadura y con el desarrollo económico que el país experimentó durante la década de los '90 Chile deja de ser un país prioritario para la ayuda internacional, lo que tiene como efecto una importante disminución del apoyo financiero a las ONGs influyendo, de manera determinante, en que muchas de éstas suspendieran sus programas de crédito o simplemente, desaparecieran.

Sin desconocer el importante papel que jugaron las ONGs que fueron pioneras en el tema del microcrédito durante el periodo '80-'90, es importante indicar que éstas en su mayoría, implementaron programas de microcrédito que presentaban altos costos de operación y bajas tasas de recuperación⁴, por lo cual, al no contar con financiamiento externo, no tuvieron la capacidad de autosustentarse financieramente.

Es a comienzos de la década de los '90 que el Estado comienza a desarrollar políticas dirigidas al segmento de personas que realizaban pequeñas actividades económicas de manera independiente, a los cuales define como microempresarios. Es a partir de este momento, que se comienza a establecer una relación directa entre microempresa⁵ y microcrédito.

⁴ Esta situación puede ser explicada a partir del hecho que los objetivos que las ONGs perseguían eran eminentemente sociales, y por lo tanto, aparentemente, el estilo de relación que se establecía con los clientes, no estimulaba de manera suficiente el compromiso de pago por parte de los deudores.

⁵ Según el Servicio de Impuestos Internos se considera microempresa a toda entidad que ejerce una actividad económica de forma regular, ya sea artesanal u otra, a título individual o familiar o como sociedad, y cuyas ventas anuales son inferiores a 2.400 UF.

La política pública de fomento a la microempresa estuvo orientada en gran medida, a permitir que este sector de la economía pudiera acceder al crédito, instrumento al cual, el sector microempresarial no había podido acceder debido a que las instituciones financieras no habían mostrado interés de atender, ya que por una parte, se consideraba que el costo de evaluación de este tipo de créditos era muy costosa y por otra, el rubro de la microempresa presentaba altos niveles de riesgo. Según Herrera (2003) la imagen de las instituciones financieras respecto de la microempresa se deben a que estas:

- 1) Carecen de información financiera contable o auditada.
- 2) No pueden garantizar sus deudas.
- 3) Al ser empresas unipersonales, su destino depende de la salud del microempresario.
- 4) Demandan créditos demasiado grandes en relación a su patrimonio o a su volumen de ventas.
- 5) No pueden pagar tasas de interés de mercado.
- 6) Deben ser dirigidos y monitoreados.
- 7) No tienen capacidad de ahorro.

Es en este contexto que entre el año 1990 y 1992 se crean el Programa de Apoyo a la Microempresa (1990) y el Programa de Asistencia Crediticia IFIs (1992)⁶, los cuales constituyen la política de gobierno en cuanto a permitir el acceso al crédito a la microempresa.

Ambos programas, contemplaban la entrega de un subsidio para que las instituciones que entregaran créditos al sector microempresarial financiaran los costos de evaluación de cada préstamo. Así, el costo de la evaluación era cubierto por el Estado mientras que el capital de riesgo era aportado por cada institución.

⁶ Programas que eran operados por el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS).

La diferencia entre ambos programas, radicaba en que el Programa de Asistencia Crediticia estaba pensado para ser operado por instituciones financieras tradicionales (bancos), mientras que el Programa de Apoyo a la Microempresa estaba orientado a las ONGs y organismos de desarrollo.

En el año 1996 y como una forma de distinguir a los distintos operadores que existían en los programas que se ejecutaban (Banca y ONGs) el FOSIS rediseña sus programas. A partir de ese momento, se comienza a funcionar con el Programa de Asistencia Crediticia, el que a su vez contiene dos subprogramas: Programa de Asistencia Crediticia con Organismos Intermediadores de Desarrollo y el Programa de Asistencia Crediticia con Instituciones Financieras.

En la actualidad y desde el año 2001 sólo funciona el Programa de Asistencia Técnica con Instituciones Financieras (IFIs), el que es administrado por el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), el cual, anualmente licita entre instituciones bancarias, cooperativas y organismos intermedios de desarrollo, los subsidios disponibles para cada año. La modalidad de la licitación, consiste en que cada entidad se compromete a colocar un determinado número de créditos utilizando el subsidio. Según la Cuenta Pública de SERCOTEC el año 2003, se entregaron 34 mil subsidios, lo que permitió que las instituciones operadoras entregarán créditos por un monto cercano a los 18 mil millones de pesos (SERCOTEC, 2003).

Si se considera la información disponible desde SERCOTEC (2003), se puede estimar que el subsidio IFIs, ha sido un mecanismo eficiente en estimular la entrega de microcréditos en tanto que este organismo señala que por cada peso aportado a las instituciones financieras, los operadores han prestado \$18. En términos concretos, este estímulo se ha materializado en que en los últimos 10 años se han entregado 250 mil créditos con subsidio, de los cuales el cincuenta por ciento ha sido entregado a mujeres (SERCOTEC, 2003).

Sin duda los programas impulsados por el Estado en materia de subsidios han sido un importante instrumento para fomentar la incorporación de las instituciones bancarias al mercado del microcrédito y de una u otra forma, han contribuido al mantenimiento de las ONGs que hasta la actualidad cuentan con este tipo de programas.

Como se señalara a comienzos de este apartado, las primeras experiencias de microcrédito se remontan a la década de los '80, sin embargo, es a partir de la visita del economista Bengali Muhamad Yunus en el año 2001, cuando el microcrédito comienza a visibilizarse y difundirse a nivel nacional. Es decir, pasaron aproximadamente 21 años desde la primeras experiencias hasta que éstas contaran con un mayor nivel de difusión.

Todos estos años han permitido la acumulación de experiencia, la generación de conocimientos y metodologías que permiten revertir aquellas aprehensiones que hacían que las instituciones financieras no mostraran interés por el segmento.

Hoy, a nivel nacional, se dispone de metodologías que permiten por ejemplo, reemplazar la información contable por información que se recoge en terreno; se han cubierto riesgos de morosidad por causas de enfermedades del deudor, por medio de la creación de seguros especiales para el segmento, los cuales cubren el pago de las cuotas del crédito en caso de enfermedad, se ha logrado instalar la noción que el oportuno cumplimiento en el pago de la deuda permite acceder a montos de dinero cada vez mayores y, que los microempresarios están en condiciones de pagar de manera oportuna las obligaciones crediticias contraídas, prueba de ello, es que el nivel de morosidad del segmento es inferior al 3% (SERCOTEC, 2003).

2. LOS ACTORES DEL MICROCRÉDITO HOY

En la actualidad son tres los tipos principales de actores que actúan en el mundo de los programas de microcrédito: los Bancos, las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CACs) y las ONGs.

a) LOS BANCOS

Tres son los bancos que atienden de manera especializada a los microempresarios, es decir, han desarrollado productos, metodologías y plataformas comerciales para entregar pequeños créditos. Estas instituciones son: BancoEstado (a través de su filial Microempresas), Banco del Desarrollo (a través de Bandedesarrollo Microempresas) y Banco Santander Santiago (a través de su filial Banefe).

No obstante, todo parece indicar que el número de instituciones financieras interesadas en trabajar con este segmento aumentará con la progresiva incorporación de nuevas instituciones financieras al mercado nacional, proceso que se ha iniciado con la instalación en el mercado de instituciones financieras tales como: Banco Falabella, Banco Ripley y Banco Conosur, los cuales, si bien no cuentan con productos de financiamiento específicos para la microempresa, apuntan a trabajar en el segmento socioeconómico medio – medio bajo, estrato en el cual se encuentran muchos de los microempresarios que acceden a microcréditos.

Desde el punto de vista del tipo de productos que ofrecen los bancos, todos se caracterizan por entregar créditos de manera individual, la excepción la constituye el Banco del Desarrollo, el cual se encuentra realizando una experiencia que considera el trabajar de manera grupal créditos individuales dirigidos a mujeres. En concreto, la iniciativa opera sobre la base de trabajar con grupos natu-

rales⁷ de mujeres, a las cuales se les ofrece la posibilidad de acceder a un crédito, el que no necesariamente, está destinado a ser invertido en el desarrollo de un negocio o en una microempresa. El monto que se presta es igual a para todos los miembros del grupo y se determina en función de aquel integrante que tiene menor capacidad de pago. En caso de que uno de los miembros deje de pagar, son los demás miembros del grupo los que asumen solidariamente la deuda.

En términos generales, los bancos que están operando en el sistema, atienden a casi la totalidad de los rubros microempresariales, no obstante, existen algunas instituciones que han definido no atender a determinados sectores, ejemplo de ello, es una de las instituciones que no entrega créditos para la compra de automóviles que vayan a ser utilizados como taxis o colectivos.

Todas las instituciones bancarias atienden tanto a microempresarios formales como informales, y el tipo de requisitos que exigen son relativamente similares desde el punto de vista de la documentación solicitada y las características que debe tener el microempresario. Así, para solicitar un crédito se requiere ser persona natural, tener entre 18 y 65 años, tener al menos un año de antigüedad en el negocio, no presentar deudas morosas o castigadas en el sistema financiero y demostrar que el negocio que se desarrolla, genera un nivel de ingreso que garantice la capacidad de pago del crédito.

Un fenómeno que parece importante de destacar es que en un comienzo, los bancos que atendían al sector microempresarial lo hacían con una oferta monoproducto (sólo ofrecían créditos). Con el paso del tiempo, se ha comenzado a diversificar la oferta hacia el segmento. Así, hoy es posible encontrar oferta de seguros, tarjetas

⁷ Se entiende por grupo natural aquel que se encuentra constituido en forma previa e independiente a la obtención del crédito, por lo que la relación de sus miembros se sustenta en función de intereses distintos a la obtención de financiamiento.

de crédito, chequeras electrónicas, créditos hipotecarios, etc. Todos estos productos han sido diseñados teniendo en cuenta las características y necesidades del segmento microempresarial.

Respecto a las formas de pagos de los créditos, lo más usual es que éstos se pacten en cuotas mensuales, las que en general no superan los 36 meses. No obstante, existen algunos productos especiales como es el caso de los microcréditos agrícolas, que se pactan en una sola cuota. Esta modalidad, está pensada para que los pequeños agricultores cuenten con la liquidez para iniciar el proceso de siembra, y paguen el total del monto prestado más los intereses, en un sólo pago al momento de la cosecha.

En la actualidad, la banca atiende aproximadamente a un total de 260.000 clientes, entre las tres principales instituciones que trabajan en el segmento⁸, a los cuales se les entregan microcréditos que van desde los \$85.000 hasta los \$2.500.000 aproximadamente.

b) LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO (CACs)

Entendidas como asociaciones de personas sin fines de lucro, cuyo objetivo es fomentar el ahorro metódico y conceder préstamos a un interés razonable a sus clientes-socios, las CACs nacieron legalmente en 1947, constituyéndose en la última década, en el segundo tipo de institución que en Chile opera con microcréditos (Herrera, 2003).

⁸ El cálculo fue realizado a partir de la información entregada en entrevistas realizadas a representantes de BancoEstado, Banco del Desarrollo, Banefe. Ver anexo. Frente a este tema es importante indicar que este tipo de instituciones no entrega de manera clara información respecto al volumen y características de sus carteras, por lo cual la cifra entregada respecto al número de clientes que en la actualidad han accedido a microcréditos es sólo de carácter referencial y según otras fuentes consultadas el número real sería inferior a la cifra señalada, lo que podría ser explicado a partir de que una persona puede tener simultáneamente crédito en más de una institución financiera.

Para Hidalgo (2002), la cooperación y la asociatividad de las microempresas, es una estrategia de relevancia para promover su desarrollo. Una razón plausible entonces, para la escasa penetración de las CACs en el microcrédito, estaría dada por el menor nivel relativo de organización exhibido por los microempresarios.

Los montos máximos de crédito son usualmente dos veces el ahorro previo, siendo su destino principal el financiamiento de capital de trabajo. Además, los socios deben esperar un mínimo de entre 3 y 6 meses, antes de poder solicitar un crédito. No se ha observado la experiencia sistemática de créditos grupales, aunque si, algunas operaciones aisladas (Herrera, 2003).

Las fortalezas de las CACs en su trabajo con la microempresa serían (Herrera, 2003):

- 1) Flexibilidad en las operaciones cotidianas.
- 2) Decisiones rápidas.
- 3) Penetración local, no sólo en las capitales regionales.
- 4) Función de intermediación de fondos, que les permite contar con una fuente propia de financiamiento.
- 5) El cliente-socio favorece la sustentabilidad de la gestión. Esto permite bajos niveles de morosidad, dado que las CACs conocen bien a sus socios, su familia y su entorno.
- 6) Atención integral de las necesidades de los socios.
- 7) Bajos costos operacionales.

Entre las debilidades de las CACs se cuenta (Herrera, 2003):

- 1) Una insuficiente valoración de su potencial en el sector microempresarial.
- 2) Baja profesionalización de la gestión.
- 3) Un marco regulatorio actual que limita su actividad y posibilidad de expansión.

Otras de las debilidades que presentan las Cajas de Ahorro y Crédito dice relación con un problema de asimetría de información, la que se produce debido a que las CACs no tienen acceso al sistema de información financiera, por ello, desconocen el comportamiento de pago de sus clientes y el nivel de endeudamiento de éstos a diferencia de las instituciones financieras (bancos) que utilizan bases de datos donde se registran los antecedentes comerciales de cada persona que solicita un crédito.

c) LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONGS)

Las ONGs crediticia, han priorizado por lo menos en sus intenciones, por atender al sector más pobre dentro de los microempresarios y, por la rentabilidad social de sus operaciones por sobre la rentabilidad económica. Han realizado además, un mayor esfuerzo en diferenciar situaciones diversas que se exhiben dentro del sector microempresarial. Por otra parte, el crédito de las ONGs está orientado principalmente a microempresarios informales (65 a 70%), buscando también financiar capital de trabajo (Herrera, 2003).

El trabajo de Muhammad Yunus, ha inspirado mucho de los programas de microcrédito desarrollado por las ONGs, entre ellas: el Banco de los Pobres (perteneciente a la Fundación de Gestión Social), el Fondo Confianza (perteneciente a la Fundación La Vaca), la Corporación de Promoción de la Pequeña Empresa (perteneciente a SOFOFA), Finanzas Nacionales e Internacionales para la Mujer (FINAM), Fundación Contigo, y Fondo Esperanza (perteneciente al Hogar de Cristo).

En el caso de Chile son las ONGs las que han incursionado en mayor medida en la aplicación de programas de microcrédito que utilizan la metodología grupal, es el caso del Fondo Confianza, el programa de microcréditos de Un Techo para Chile y el Fondo Esperanza. Si bien en todos estos casos la metodología que se utiliza

para la asignación de los créditos es de carácter grupal, la responsabilidad de la deuda es de carácter individual, por lo tanto, los miembros del grupo actúan como deudores solidarios.

FLACSO - Biblioteca

No obstante la evaluación crediticia que realizan las ONGs es similar a la utilizada por los bancos, incluyendo la visita a terreno, sus niveles de morosidad son muy superiores a los bancos (sobre el 8%). El supuesto buen comportamiento de los microempresarios no se refleja para el caso de los créditos otorgados por las ONGs (Herrera, 2003).

Una experiencia que constituye una excepción desde el punto de vista de los niveles de morosidad en el caso de las ONGs, la constituye el Fondo Esperanza, institución que presenta una morosidad inferior al 5%. En este caso llama la atención que esta institución es una de las pocas que ha incursionado en sistemas de crédito que consideran la variable del control social por medio de la conformación de grupos.

d) ALGUNOS ORGANISMOS DEL ESTADO

Dentro del panorama nacional, destaca también que la mayoría de los programas de microcrédito sólo se limitan a la entrega de financiamiento, abandonando por completo los componentes de carácter social que resultan característicos de muchos programas de microcrédito a nivel internacional, lo que podría hacer dudar de la efectividad que éstos tienen, en tanto herramienta de superación de pobreza, toda vez que existe consenso en que la superación de la pobreza requiere necesariamente del desarrollo de intervenciones que trascienden el sólo hecho de la asignación de recursos económicos.

Una de las instituciones estatales que ha implementado con mayor fuerza la entrega de microcréditos es el Instituto de Desa-

rrollo Agropecuario (INDAP), entidad que trabaja con este tipo de préstamos para apoyar la actividad productiva de pequeños agricultores.

Por último, un elemento importante de resaltar al mirar el desarrollo de los programas de microcrédito en Chile, es el poco desarrollo que han tenido las iniciativas de carácter grupal, perdiéndose la potencialidad que éstas tienen en términos de generación y acumulación de capital social de los grupos y comunidades que participan de este tipo de experiencias.

CAPÍTULO III

Situación de la pesca artesanal en la Región de Los Lagos

1. EL CONTEXTO REGIONAL

Con un clima de carácter templado lluvioso, la Región de Los Lagos tiene como capital regional la ciudad de Puerto Montt, la que se ubica a 1.026 kilómetros al sur de Santiago. La superficie del territorio regional es de 67.013,1 Km², lo que representa al 9,2% de la superficie continental del territorio nacional.

Administrativamente, la región se subdivide en cinco provincias: Valdivia, Osorno, Llanquihue, Chiloé y Palena, y en 42 comunas.

Desde el punto de vista de su geografía, en la Región se distinguen dos grandes sectores. El primero, se caracteriza por la depresión intermedia entre la cordillera de la Costa y la Cordillera de Los Andes, aquí se ubican las provincias Valdivia, Osorno y Llanquihue. El segundo sector, ubicado en el extremo sur de la región, se caracteriza por la presencia de islas fiordos y canales que conforman el archipiélago de Chiloé, el cual da el nombre a la provincia. Por su parte, la provincia de Palena, se encuentra en sector de la Cordillera de Los Andes (Gobierno Regional Los Lagos, 2004).

Demográficamente y según el Censo de Población y Vivienda del año 2002, en la región habitan 1.073.135 habitantes, de los cuales el 68% reside en zonas urbanas, lo que se traduce en que la densidad población en estas zonas, sea de 16,01 habitantes por kilómetro cuadrado.

En relación a la distribución de la población según sexo, se puede establecer que del total de la población regional el 50,24% corresponde a hombres y el 49,76% a mujeres (Instituto Nacional de Estadísticas, 2004).

En cuanto a la situación del empleo en la región, la tasa de desocupación del periodo correspondiente al trimestre junio-agosto de 2004 alcanzó al 7,0%, cifra que la sitúa por debajo del promedio nacional el cual asciende al 9,7% (Instituto Nacional de Estadísticas, 2004).

Según los resultados de la última Encuesta de Caracterización Socioeconómica (Casen, 2003) la pobreza total en la X Región de Los Lagos, bajó significativamente desde un 24,7% en el año 2000 a un 21,6% el 2003. Esto sitúa a la región por sobre el promedio nacional de población en situación de pobreza (18,8%). Por ello, es más destacable aún, la baja de 3 puntos porcentuales que registró la Casen 2003, ya que junto con reflejar que 24 mil 900 personas salieron de esta situación, es un avance de una magnitud mayor al que se registró a nivel nacional, que fue de 1,8 puntos (Gobierno Regional, 2004).

En los mismos términos, la indigencia bajó del 6,8% al 4,7%, cifra que sitúa a la X Región en los mismos niveles nacionales (4,7%) y que representa una disminución de 2,1 puntos porcentuales. Este disminución porcentual significó que 19 mil 600 personas salieran de la indigencia en el período 2000-2003 (Gobierno Regional, 2004).

Durante el año 2003, el Estado transfirió a los hogares de la región, a través de subsidios monetarios (Pensiones Asistenciales, Subsidio Único Familiar, Subsidio al Consumo del Agua Potable y Subsidio de Cesantía), un monto cercano a los \$38,700 millones. Este esfuerzo está dirigido a las familias de menores ingresos y su distribución se realiza a través de un conjunto de criterios de focalización (Gobierno Regional, 2004).

Los hogares de la Región de Los Lagos representan el 6,9% del total de hogares del país, mientras que la región capta el 10,8% del total de subsidios monetarios distribuidos en Chile. Los subsidios monetarios representan un ingreso promedio de \$11.367 mensuales para los hogares de la región.

La actividad económica (PIB regional) de la Región de Los Lagos representa entre un 3,5% y 4,3% del PIB nacional, lo que se traduce en un producto per cápita regional que está entre los más bajos del país. Sin embargo, en la última década ha sido una de las regiones más dinámicas, alcanzando un ritmo de crecimiento de su producto regional de un 7,3% anual en el período 1985-97.

La Región cuenta con una importante dotación de recursos naturales de carácter acuífero (lagos, fiordos, bahías, canales, glaciares, ríos, etc.), bosque nativo, belleza paisajística, régimen de lluvias, que permite el cultivo de forrajes en gran escala para la ganadería. Esta dotación de recursos ha dado origen a una estructura productiva basada fundamentalmente en la ganadería, la pesca, la acuicultura, el turismo y en menor medida, la silvicultura.

2. EL SECTOR PESQUERO EN LA REGIÓN

Desde fines de los años '70 la pesca en la región ha experimentado un importante crecimiento, lo que ha hecho que ésta sea, en la actualidad, la actividad económica de mayor importancia en la región. En este sentido, se estima que la actividad pesquera experimentó entre los años 1985-1996 un crecimiento cercano al 449% (Muñoz, 2002).

Este proceso de expansión del sector, se divide en dos etapas, la primera de ellas comprendida entre 1970 y comienzos de la década de los 90 y se caracterizó por el alto crecimiento de las

capturas de peces y moluscos, lo que dio origen a un agudo proceso de agotamiento de los recursos. La segunda etapa, se caracteriza por el surgimiento y fuerte expansión del cultivo del salmón (Muñoz, 2002).

El desarrollo de la industria acuícola ha tenido un impacto importante en el desarrollo regional. Se ha operado una transformación productiva que ha generado efectos de todo orden. Por ejemplo, la creación de un cluster salmonero (Montero, 2001), es decir, una red que comprende la producción de insumos, equipos, servicios de transporte, distribución, packing, frigoríficos.

Por otro lado, la industria del salmón ha estimulado la modernización, la urbanización, la inmigración de trabajadores calificados, profesionales y técnicos, el desarrollo de la infraestructura física y educacional. Existe también un fuerte impacto ambiental tanto en términos de la calidad y cantidad de los recursos naturales, como en lo relativo a la urbanización e interconexión vial.

No menos importante es el impacto humano, donde un importante porcentaje de la población del borde costero ha visto alterados o abandonados sus modos de vida y de trabajo, ligados a la pesca artesanal y a la agricultura de subsistencia, para incorporarse como trabajadores asalariados permanentes o temporales a la industria acuícola o a las actividades conexas, ante la expectativa de mejores sueldos. En cualquier caso, las remuneraciones promedio (incluyendo componentes fijos y variables) se sitúan un 40% por encima del salario mínimo legal (Díaz y Espinoza, 2000).

La Región de Los Lagos es, a nivel nacional, la región de mayor importancia en el tema pesca artesanal, en cuanto a la concentración de pescadores artesanales, tamaño de la flota pesquera y volúmenes de extracción.

Según la Subsecretaría de Marina⁹ existen oficialmente 191 caletas de pescadores artesanales en la Región de Los Lagos, las cuales representan el 44,2% del total de caletas a nivel nacional. La distribución provincial de éstas es la siguiente:

Tabla N°1
NÚMERO DE CALETAS POR PROVINCIA

Provincia	N°	% del total
Valdivia	23	12,04
Osorno	8	4,19
Llanquihue	49	25,65
Palena	31	16,24
Chiloé	80	41,88
Total	191	100

Fuente: Subsecretaría de Marina Decreto 240, 1998.

Otros antecedentes muestran que el sector está compuesto por 16.792 (Montoya, 2004) pescadores artesanales, inscritos en los registros de SERNEPESCA, lo que representa aproximadamente el 35% de la fuerza laboral directa asociada a la actividad extractiva artesanal a nivel nacional. Los pescadores artesanales de la región se distribuyen desde el punto de vista del tipo de actividad que realizan de la siguiente forma:

⁹ El 03 de agosto de 1998, el Ministerio de Defensa Nacional a través de la Subsecretaría de Marina, fija mediante la Norma DTO-240, la Nómina Oficial de Caletas de Pescadores Artesanales.

Tabla N°2

MANO DE OBRA DE PESCADORES ARTESANALES DE LA REGIÓN

Categoría	Cantidad	Proporción Regional	Proporción Nacional
Armador	1.534	9,1%	27,5%
Mariscador	4.383	26,1%	37,0%
Alguero	5.477	32,6%	43,0%
Pescador Artesanal	11.598	69,1%	31,6%
Total	16.792		33,4%

Fuente: Montoya, 2004.

En cuanto a plazas de empleo indirectos se estima que, considerando la cifra anterior, se llega a 30.000 puestos de trabajo, si se incluyen los servicios asociados a la actividad principal, como encarnadores, portuarios, abastecimiento, servicios especializados de mecánica y otros, y 50.000 plazas si se consideran los empleos de las plantas procesadoras, dado que prácticamente todo el desembarque es derivado hacia éstas. La cifra total considerando empleos directos e indirectos, se eleva a más de 100.000 plazas de trabajo si se incluye a los proveedores, transporte y otros servicios asociados como retiro de desechos, mantenimiento y otros (Comité de Asignación Regional Décima Región, 2003).

Desde el punto de vista de la flota regional, se estima que ésta se encuentra constituida por un total de 4.075 embarcaciones, de las cuales el 2,6% corresponde a botes a remo, el 53,0% a botes a motor y el 44,4% son lanchas. El total de la flota de la región, es equivalente al 35,5% de la flota pesquera artesanal a nivel nacional (Montoya, 2004).

Otro elemento que permite sostener la importancia de la Región de Los Lagos en el tema de la pesca artesanal a nivel nacional, dice relación con los volúmenes de desembarques de la región, datos que se presentan en la siguiente tabla.

Como lo muestra la tabla N°3, la Región de Los Lagos, es la de mayor importancia en cuanto al desembarque de moluscos, crustáceos, algas y otros tipos de productos a nivel nacional. En cuanto a los desembarques de peces, la región es la tercera en importancia viéndose superada sólo por la Octava y Primera regiones respectivamente. El desembarque total de productos en la región es de 218.817 toneladas, lo que representa 18,3% del total nacional (Estimación realizada a partir de datos publicados en Montoya, 2004).

Tabla N°3

DESEMBARQUES DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL SEGÚN TIPO DE PRODUCTOS (TONELADAS)

Tipo de Recurso	Desembarque Región de los Lagos	Participación Regional por recurso	Participación Nacional por recurso
Peces	90.175	41,2%	10,9%
Moluscos	17.930	8,2%	37,9%
Crustáceos	5.853	2,7%	33,4%
Otros	24.396	11,1%	39,7%
Algas	80.463	36,8%	33,0%

Fuente: Montoya, 2004.

Entre sindicatos, asociaciones gremiales y cooperativas existen 256 organizaciones de pescadores artesanales. Estas organizaciones de la región representan el 50% de las entidades asociativas de pescadores artesanales a nivel nacional (Comité de Asignación Regional Décima Región, 2003).

Los diagnósticos realizados respecto al estado y características de las organizaciones de la región, indican que éstas: "poseen una deficitaria gestión, que se traduce en dirigentes que trabajan solos, con débiles liderazgos, falta de compromiso de los socios con la organización, desconfianzas, escaso espíritu emprendedor y, en su mayoría, son de carácter reivindicativo. Además de un bajo nivel de escolaridad de sus integrantes" (Comité de Asignación Regional Décima Región, 2003).

“En cuanto al tema comercial, existe una baja capacidad de actuar de manera organizada, existiendo muy pocas experiencias exitosas en esta materia. En tal sentido, un elemento que complica las transacciones es la falta de transparencia del mercado, lo que se explica por la ausencia de un plan de información comercial (Ej.: precios). Esto provoca un aprovechamiento de asimetrías a favor de proveedores o plantas de proceso en contra los productores. Además, en muchas pesquerías existe una amplia red de proveedores los cuales intervienen en los procesos de comercialización, creando dependencia del pescador y sus suministros, asegurando por este motivo el aprovisionamiento de recursos a la vez que regula el precio de compra” (Comité de Asignación Regional Décima Región, 2003).

Por otra parte, las áreas de manejo y explotación de recursos bentónicos han tenido un crecimiento explosivo durante los últimos dos años, esperando su máximo para los años 2003 y el 2004 con una demanda aproximada de 223 áreas, cuyo valor total al día de hoy en estudios base ascendería a los 2.270 millones de pesos (Comité de Asignación Regional Décima Región, 2003).

Finalmente, un tema no menos importante, se refiere a la falta de capital de trabajo y de las fuentes de financiamiento para obtenerlas. Si bien el tema está puesto en la Política de Desarrollo Productivo, a la fecha se observan pocos avances. Es necesario buscar fuentes de financiamiento y apalancar recursos que vayan en esa línea, así como también, por la línea de la inversión en infraestructura y equipamiento pesquero artesanal del cual la institucionalidad pública hoy día se hace cargo parcialmente.

3. POLÍTICAS REGIONALES DIRIGIDAS A LA PESCA ARTESANAL

Las acciones tendientes a fortalecer el desarrollo de la pesca artesanal en la región, se encuentran contenidas en el Programa de Apoyo a la Pesca Artesanal: "Diversificación Productiva y Desarrollo de Oportunidades" elaborado por el Comité de Asignación Regional (CAR), el que se traza como objetivo general: *"Mejorar la condición económica-social de los pescadores artesanales organizados, en equilibrio con su medio ambiente y en base a una articulación público-privada permanente"* (Comité de Asignación Regional Décima Región, 2003).

A nivel de objetivos específicos el programa se propone alcanzar:

- ◆ Aumentar los ingresos netos de los pescadores artesanales.
- ◆ Mejorar la capacidad de gestión de las organizaciones de pescadores artesanales.
- ◆ Aportar a la diversificación productivo-comercial de las organizaciones de pescadores artesanales.
- ◆ Mejorar la calidad de vida de las caletas y sus comunidades.
- ◆ Contribuir a la sustentabilidad, conservación y manejo bio-económico de los recursos hidrobiológicos.

El Programa de Apoyo a la Pesca Artesanal ha sido elaborado teniendo a la vista cinco principios de trabajo (Comité de Asignación Regional, 2004):

- ◆ Pensamiento y enfoque sistémico, en el cual se entiende que cada agente del plan, importa no en su comprensión aislada, sino que más bien en el entendimiento del tipo de relación que desarrolla con los demás agentes, y sus efectos activadores o palancas sobre los demás componentes del plan. En ese sentido, la apuesta activadora o palanca concordada con los demás agentes públicos y con las organizaciones clientes de pescad-

res artesanales, es la de intervenir sistemáticamente a través de las personas que componen estas entidades públicas y privadas, reinterpretando y regenerando permanentemente sus relaciones y los resultados a alcanzar.

- ◆ La construcción y fortalecimiento de las condiciones esenciales¹⁰, lo que permite visualizar e interactuar con las organizaciones de pescadores artesanales en cuanto a sus modelos mentales y sus paradigmas, sus juicios e interpretaciones sobre sí mismas y de los demás, sus estados de ánimo, su cultura y el capital social de las localidades en donde se insertan territorialmente.
- ◆ Aportar al Desarrollo Local (DL), por una parte, desde la expansión de capacidades de las personas y organizaciones que ocupan un territorio determinado y las condiciones asociadas a dicho territorio, y por la otra, desde dimensión económica laboral considerando y observando sus otras dimensiones (cultural identitaria, política y público-administrativa), dado que finalmente el DL es entendido como un proceso integrado, en que cada dimensión no debe ser observada de manera exclusiva y aislada de las demás.
- ◆ Focalización y bajada a territorios específicos, en el entendido que es la única forma de propiciar resultados de impacto visibles y medibles, a 3 años plazo, y que además viabiliza el mecanismo de generar experiencias emblemáticas de desarrollo que puedan irradiar virtuosamente al sector.
- ◆ Pensamiento y enfoque de proceso, en el cual la construcción de planes de intervención e interacción, es un proceso continuo de interpretación y reinterpretación respecto de la visión compartida,

¹⁰ Se define como “condiciones esenciales” aquellos elementos constitutivos del ser humano individual y social que determinan sus acciones posibles. Entre estos elementos están los modelos mentales y paradigmas, los juicios e interpretaciones que las personas hacen sobre sí mismas, sobre los demás y las cosas, los estados de ánimo desde los cuales las personas viven, la cultura, el capital social y otros que apuntan a identificar el tipo de observador que es una persona o una comunidad. Por “condiciones necesarias, pero no suficientes” entenderemos a aquellos elementos que permiten o que facilitan que las condiciones esenciales se expandan. Entre éstos están los contextos económicos y todas sus derivaciones en ingresos, inversiones en infraestructura, servicios, equipamiento, viviendas, educación, salud, etc.

de quiénes componen el plan, sus relaciones, sus objetivos de impacto, indicadores, estrategias, actividades y metas a desarrollar.

En términos operativos el Programa de Apoyo a la Pesca Artesanal se operacionaliza en las siguientes líneas de acción:

- Línea 1. *Investigación de Recursos Pesqueros*: se refiere a proyectos o estudios de investigación pesquera y de acuicultura, necesarios para la adopción de medidas de administración de las pesquerías y de las actividades de acuicultura, que tienen por objeto la conservación de los recursos hidrobiológicos, considerando tanto aspectos biológicos como los pesqueros, económicos y sociales.
- Línea 2. *Infraestructura y Equipamiento*: se orienta a la modernización de la infraestructura e incorporación de equipamiento de acuerdo a requerimientos de calidad y mercados (se exceptúa equipamiento en infraestructura básica otorgada por la DOP).
- Línea 3. *Gestión Comercializadora y Desarrollo de Mercados*: se refiere a fortalecer los procesos y canales de comercialización de los pescadores artesanales, incorporación de valor agregado, integración de procesos productivos y de comercialización, desarrollo productivo y acceso a mercados de productos del mar.
- Línea 4. *Desarrollo de Oportunidades de Negocio*: desarrollo de la acuicultura artesanal, diversificación de la actividad extractiva, generación de actividades productivas complementarias (turismo, pesca deportiva, restaurantes, pescaderías o ventas de servicios como hielo en escamas, pre-proceso, combustible, carnada o transporte).
- Línea 5. *Desarrollo Social*: se relaciona al mejoramiento de la calidad de vida de los pescadores y sus familias a través del acceso a servicios básicos y programas de previsión social, educación, salud y vivienda.

- Línea 6. *Desarrollo de las Áreas de Manejo*: La explotación y consolidación productivo-comercial de las áreas de manejo de recursos bentónicos. Incluye estudios de situación base ESBAS.
- Línea 7. *Desarrollo de los Centros de Desembarque*: se refiere al desarrollo y gestión de los centros de desembarque como polos de desarrollo territorial y local.
- Línea 8. *Fortalecimiento Organizacional*: encaminado a fortalecer las organizaciones de pescadores en temáticas asociadas a generar o construir “condiciones esenciales” para la inversión en fomento productivo.
- Línea 9. *Fortalecimiento de la Institucionalidad*: relacionado a fortalecer de la capacidad de gestión de institucionalidad pública, especialmente municipios y servicios públicos, que se asocian e interactúan con el sector pesquero artesanal.
- Línea 10. *Acceso a NTICs¹¹*: se refiere a acercar las tecnologías de la información y comunicación a las organizaciones de pescadores artesanales y sus comunidades (radios, telefonía, infocentro, Internet).

Por último, se debe señalar que el Programa de Apoyo a la Pesca Artesanal de la Región de Los Lagos, está delimitado para las organizaciones de pescadores artesanal y los territorios de avanzada de (i) *Mehuín*, (ii) *Bonifacio-Niebla-Huiro*, ambos de la Provincia de Valdivia, (iii) *Pucatrihue-Bahía Mansa-Maicolpué* de la Provincia de Osorno, (iv) *Estaquilla-Carelmapu-Pargua* de la Provincia de Llanquihue, (v) *Hualaihué-Pichicolo* de la Provincia de Palena y (vi) *Ancud* y (vii) *Quellón* de la Provincia de Chiloé. Dicha focalización ha sido realiza considerando criterios de factibilidad económica, vale decir, se ha priorizado por aquellos sectores en los cuales se estima que la implementación de las líneas de acción y la inversión asociadas a éstas tendrá un impacto significativo desde el punto de vista del crecimiento y desarrollo de la actividad pesquera artesanal.

¹¹ NTICs = *Tecnologías de la Información y Comunicación*.

CAPÍTULO IV

El microcrédito en la pesca de la décima región: la percepción de los actores

Históricamente y de igual manera que muchos pequeños emprendedores o microempresarios, los pescadores artesanales en Chile no habían tenido la posibilidad de acceder a créditos¹², que les permitieran contar con capital para ser invertido en el desarrollo de su actividad económica. En la actualidad esa situación ha cambiado gracias al desarrollo de los programas de microcrédito.

1. LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO PRESENTES EN LA REGIÓN QUE ATIENDEN AL SEGMENTO DE LA PESCA ARTESANAL

En base a los antecedentes recopilados, en la Región de Los Lagos, el sector pesquero artesanal es atendido desde el punto de vista crediticio sólo por instituciones bancarias. Específicamente operan en la región los Bancos del Desarrollo, Estado y Banefe.

Según las entrevistas¹³ realizadas a los representantes de las instituciones financieras, se puede señalar, que no existen mayores diferencias entre los microcréditos que los tres bancos entregan a los pescadores artesanales, es más, se señala que no existen productos específicos para el segmento, sino que, básicamente, son los

¹² Para efectos del presente estudio, no fue considerado el crédito de proveedores, ni los préstamos informales. Por cuanto éstos poseen características distintas a los programas de microcrédito desde el punto de vista de sus objetivos, metodologías, entre otros.

¹³ Ver anexo.

mismos microcréditos que se entregan a cualquier microempresario de otro rubro, sólo que han sido adaptados (en especial en lo que dice relación con las metodologías de evaluación) a la realidad, características y necesidades del sector pesquero artesanal.

Para poder formarse una impresión, respecto de las características de los programas que en la actualidad operan, a continuación se presenta una descripción de ellos, a partir de los elementos que resultan más significativos.

OBJETIVOS DEL MICROCRÉDITO

Un primer elemento que resulta distintivo de las tres instituciones que entregan microcréditos es que, al igual que la mayoría de los programas de microcrédito a nivel mundial, su objetivo principal es financiar capital de trabajo, o sea, el dinero debe ser destinado a realizar inversiones en el negocio que el solicitante desarrolla.

PLAZOS Y MONTOS

En la actualidad, un pescador artesanal de la décima región, puede optar a créditos que oscilan entre los \$100.000 y los \$2.000.000 aproximadamente. Dichos créditos deben ser cancelados en plazos que fluctúan en general, entre los 3 y los 24 meses.

Tanto el tamaño del crédito como el plazo del mismo, varían sobre la base de dos variables:

- ◆ *Número de créditos solicitados:* Todas las instituciones bancarias de la región utilizan un sistema de crédito en el cual los montos van aumentando progresivamente de un crédito a otro. Así, el monto máximo para el primer crédito solicitado varía, entre los \$400.000 y los \$900.000 aproximadamente, dependiendo de la institución donde se solicite. Un vez cancelada la deuda, se pue-

de optar a un crédito de mayor monto. La misma situación se dará, en caso que la persona quiera optar a un tercer crédito.

En el caso de los plazos, éstos también van experimentando variaciones a medida que se van solicitando mayor cantidad de créditos.

- ◆ *Tipo de actividad que se realiza:* El monto máximo al cual se puede aspirar, también depende del tipo de función que desarrolla la persona que solicita el crédito dentro de la actividad pesquera. A partir de este criterio, un tripulante de embarcación puede acceder a un monto máximo de \$200.000. En el caso de los buzos mariscadores, los patrones de embarcación y los armadores, pueden acceder a los montos máximos arriba indicados. La diferenciación de montos para el caso de los tripulantes, se fundamenta en que éstos perciben menor cantidad de ingresos.

ANTECEDENTES REQUERIDOS PARA LA SOLICITUD DEL MICROCRÉDITO

Dos son los tipos de antecedentes que se solicitan a los pescadores artesanales. Un primer tipo de información solicitada, dice relación con acreditar la identidad y el domicilio del solicitante. Este tipo de antecedentes, son comunes para todas las personas que solicitan microcrédito independientemente del rubro.

El segundo tipo de documentación solicitada, es aquélla que resulta propia de la pesca artesanal. El requerir estos antecedentes, tiene como propósito verificar que la persona efectivamente se desempeña en el rubro y que cuenta con las habilitaciones legales para ejercer la actividad.

La documentación que se solicita, varía según el tipo de actividad que la persona desarrolla dentro del rubro, por lo tanto, en el caso de los tripulantes, algueros y buzos se solicita el carné que habilita a la persona para realizar actividades extractivas y que es

entregado por el SERNAPESCA. Los armadores por su parte, deben presentar, dependiendo de la institución a la cual están solicitando el crédito, la matrícula de la embarcación, el certificado de navegabilidad y la libreta de zarpe.

Conjuntamente a los antecedentes arriba indicados, cada solicitante debe presentar un documento de respaldo entregado por algún miembro de la directiva de la organización a la que pertenece. A través de él, se certifica que la persona efectivamente es miembro de la organización y que se encuentra en condiciones de asumir responsablemente la deuda.

Si bien la carta de respaldo no compromete a la organización con el pago de la deuda, ya que ésta es individual, es una herramienta que contribuye al cumplimiento de las condiciones pactadas, ya que si bien, no se expresa abiertamente, queda la sensación de que el no pago de la deuda por parte de uno de los miembros restringe las posibilidades futuras para que los demás socios puedan acceder a nuevos préstamos.

La alianza banco-directiva de las organización tiene un importante impacto en el funcionamiento del sistema de créditos para el sector. Este punto será analizado en profundidad posteriormente.

ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

Las tres instituciones que trabajan con los pescadores artesanales, han optado por captar sus clientes a través de los Sindicatos, Asociaciones Gremiales y/o Federaciones, organizaciones que, en su conjunto, agrupan a casi la totalidad de los pescadores artesanales que existen en la región. La estrategia se basa en que las instituciones financieras toman contacto con las directivas de cada organización y les ofrecen la alternativa que sus socios puedan acceder a microcréditos.

Posteriormente, se coordina una reunión con los representantes del banco y la asamblea de la organización. En ella, los representantes del banco presentan las características del crédito y la oferta de productos a los cuales los pescadores pueden acceder. Dentro del contexto de la asamblea, los interesados llenan las solicitudes correspondientes las que posteriormente son evaluadas por la institución prestataria.

La toma de contacto a través de los sindicatos, además de permitir acceder de manera rápida a un volumen importante de clientes constituye también una fórmula para realizar un primer filtro de los solicitantes al crédito.

Si bien un número significativo de los clientes de los bancos son captados por medio de esta estrategia, otra de las formas para acceder a créditos es la demanda espontánea. Es decir, pescadores que de manera individual se acercan a las oficinas de los bancos a consultar por la posibilidad de acceder a un préstamo.

FORMAS DE PAGO

La forma de pago más utilizada, es la cancelación de los créditos por medio de cuotas mensuales. No obstante y como una forma de adaptar los microcréditos a las características del sector, al menos una de las instituciones ha incorporado como forma de pago la cancelación de la deuda en una cuota única, alternativa que también se utiliza en las operaciones microcrediticias con el sector agrícola.

Esta modalidad de pago, la que tiene un carácter de opcional, ha sido diseñada pensando en aquellas personas que pertenecen a organizaciones que cuentan, por ejemplo, con áreas de manejo. Para este grupo, resulta una alternativa interesante acceder al crédito y cancelarlo de una sola vez, al momento de "cosechar" el área. Momento en el cual los miembros de la organización reciben un importante volumen de dinero que les permite cancelar la totalidad de la deuda.

Otra de las variaciones que se han incorporado respecto a las formas de pago de los créditos para los pescadores artesanales, es la posibilidad que el cliente cuente con meses exentos de pago. Esta modalidad está pensada a partir del hecho que, durante algunos meses los pescadores no pueden salir a realizar faenas de pesca, ya sea por condiciones climáticas o bien porque determinadas pesquerías se encuentran en etapa de veda lo que influye en que los pescadores artesanales vean seriamente disminuidos sus ingresos y por lo tanto, tengan una alta probabilidad de caer en situación de morosidad. En lo concreto, esta modalidad se traduce en que, por ejemplo, créditos pactados a 24 cuotas mensuales sean cancelados en mayor cantidad de meses.

PLATAFORMAS ESPECIALIZADAS

Como se señaló en el primer capítulo, respecto de la descripción y características de los programas de microcrédito, una de las características de éstos, es que una parte importante de la evaluación se realiza en terreno bajo el argumento de que la visita al lugar donde la persona desarrolla su actividad, permite hacerse una idea del funcionamiento del negocio.

En el caso de la pesca, el sólo hecho de visitar al pescador en su domicilio o en la caleta a la que pertenece, no necesariamente permite formarse una impresión del funcionamiento de la actividad comercial, puesto que ésta, en la práctica, se desarrolla mar adentro donde el evaluador del crédito no puede acceder, además que los recursos que permite el funcionamiento de la actividad no son apreciables con la sola visita a terreno.

Un ejemplo que permite ilustrar la situación anterior, es el caso de aquellas personas que solicitan créditos, que serán cancelados con recursos provenientes de la extracción de un área de manejo. Aquí el evaluador de cada banco no puede comprobar efectiva-

mente la cantidad de unidades de un determinado producto que se encuentran en condiciones de ser extraídas y comercializadas, a diferencia de lo que ocurre por ejemplo, cuando un ejecutivo visita un almacén, un taller artesanal, taller mecánico, etc. donde el funcionamiento del negocio es fácilmente observable.

La imposibilidad de ver el funcionamiento real del negocio, ha llevado a la creación de plataformas comerciales especializadas, es decir, ejecutivos, agentes de venta y evaluadores de crédito, que han sido capacitados especialmente, para atender al segmento, por lo que conocen y comprenden el tema de la pesca artesanal y sus formas de funcionamiento, lo que les permite evaluar la marcha del negocio sin necesidad de acercarse a los lugares donde se realizan las faenas de pesca. La creación de plataformas especializadas permite que la evaluación de los créditos sea más eficiente, lo que se traduce en bajos niveles de morosidad de la cartera.

Estas características de los programas de microcrédito dirigidos a la pesca artesanal, han permitido que en la actualidad se cuente con una oferta crediticia ajustada a las características del sector y que además, funcionan de manera exitosa desde el punto de vista comercial.

2. EL CICLO DEL MICROCRÉDITO

El acceso a financiamiento es para los pescadores artesanales una posibilidad reciente, que se ha ido construyendo en la medida que los distintos bancos han tomado la decisión de comenzar a trabajar con este sector. Así, el crédito es una alternativa que hasta hoy, no estaba incorporada dentro del funcionamiento de la actividad. De esta forma pescadores y bancos han comenzado a recorrer un camino de construcción de confianzas mutuas.

Al indagar respecto a los motivos que influyeron en que históricamente los pescadores artesanales no fueran sujetos de crédito, los representantes de las instituciones financieras y los organismos de Estado entrevistados, coinciden en señalar que hasta que se comienzan a desarrollar las primeras experiencias de préstamos, estaba instalada la idea que los pescadores artesanales tenían malas conductas de pago¹⁴, no contaban con la documentación necesaria para acreditar renta y que la pesca, era una actividad económica muy vulnerable frente a factores externos, tales como: aspectos climáticos, migraciones de especies, vedas, etc. Todas estas condiciones hacían muy riesgoso prestar dinero a este grupo.

No obstante las preconcepciones instaladas, los bancos asumieron el riesgo de trabajar con este sector, con resultados que no se condicen con las juicios que habían impedido el desarrollo de mecanismos de financiamiento para los pescadores. La experiencia ha demostrado que la pesca artesanal, no se diferencia de otros rubros de actividad económica desde el punto del riesgo, así al menos lo señalan los representantes de las instituciones bancarias entrevistadas quienes coinciden en señalar que los niveles de morosidad del sector, son similares a otros rubros y que se encuentran dentro del rango promedio del total de la cartera de clientes microempresarios. En este mismo sentido, se debe recordar que quienes atienden en la actualidad a este sector, son instituciones financieras que operan sobre la base de la rentabilidad económica, por lo cual, si el sector no fuera rentable, probablemente habrían cerrado la posibilidad de acceder a créditos a los pescadores.

Otro elemento que también contribuiría a explicar por qué no se habían desarrollado experiencias tendientes a dotar de financiamiento al sector, es señalada por los dirigentes de las orga-

¹⁴ Un hecho que contribuyó a la creación de una imagen negativa respecto del comportamiento de pago de los pescadores, fue la entrega de créditos al sector por parte de la CORFO en la década de los '80 de los cuales la gran mayoría nunca fueron reembolsados.

nizaciones. Estos sostienen que el crédito, es una necesidad reciente y que es producto de las políticas de Estado implementadas, las cuales han puesto restricciones a la actividad extractiva, reduciendo los volúmenes de captura y por lo tanto, disminuyendo el nivel de ingreso de los pescadores. En este sentido, se señala que con anterioridad a la implementación de las actuales políticas, el sector no tenía necesidad de solicitar créditos, puesto que la propia actividad era capaz de auto sustentarse, sin tener que recurrir a fuentes externas de financiamiento.

En virtud de lo anterior, se podría llegar a establecer que la inexistencia histórica de fuentes de financiamiento para la pesca artesanal podría atribuirse, a la confluencia de dos factores, el primero, la falta de oferta por las razones ya señaladas y el segundo, la falta de demanda por parte del propio sector pesquero artesanal.

En relación al ciclo del microcrédito en la pesca artesanal, se puede señalar que éste no se diferencia del ciclo de cualquier otro tipo de crédito desde el punto de vista de las etapas del proceso, sino que su particularidad está dada, por cómo cada una de las etapas se desarrolla asumiendo el hecho de que se trata de programas de microcréditos dirigidos a un rubro particular.

PRIMERA ETAPA: LA DECISIÓN DE SOLICITAR UN CRÉDITO

En términos generales, cualquier ciclo de crédito se inicia desde el momento en que la persona toma la decisión de solicitarlo para satisfacer algún tipo de necesidad. En el caso de los programas de microcrédito para la pesca artesanal, esta etapa se da de dos formas: por iniciativa propia o por el ofrecimiento directo desde las instituciones prestatarias.

La solicitud de Créditos por Iniciativa Propia

En estos casos la idea de solicitar un crédito, surge a partir de una necesidad detectada y asumida de manera individual, la cual a juicio de los entrevistados puede ser de dos tipos: una emergencia, o bien puede responder a una acción más planificada. En ambos casos, el pescador ve en el crédito la posibilidad de acceder a los recursos financieros que requiere para satisfacer la necesidad detectada.

A juicio de los entrevistados, el crédito adquiere mayor importancia cuando la necesidad responde a una urgencia. En estos casos, el crédito es la principal forma de acceder a capital, lo que permite asumir gastos que no se encontraban contemplados ni planificados y que requieren ser realizados de manera urgente, por cuanto, ponen en riesgo el desarrollo de la actividad pesquera.

A modo de ejemplo, se mencionan casos como aquellos en que, producto de un temporal se pierden o destruyen las artes de pescas, materiales sin los cuales el pescador no puede seguir ejerciendo su actividad laboral y comercial. Similar situación ocurre en los casos que los motores de las embarcaciones se descomponen y se hace necesaria su reparación o reposición.

Bajo estas circunstancias, el microcrédito se convierte en una herramienta de gran utilidad puesto que permite que los pescadores que se ven enfrentados a este tipo de situaciones puedan mantener el ejercicio de la actividad. Por que, existe consenso en señalar que, desde el punto de vista de dar respuesta a emergencias, los programas de microcrédito constituyen una herramienta de gran utilidad para el sector.

A nivel de los bancos, existe acuerdo respecto de que los créditos solicitados por iniciativa propia, son un porcentaje relativamente bajo dentro del total de la cartera de cada una de las instituciones. Situa-

ción que se explica si se considera que el acceso al crédito como instrumento que permite financiar la actividad pesquera, se encuentra disponible desde hace poco tiempo, por lo que muchos de los pescadores no lo tienen considerado como una posibilidad. No obstante, también existe consenso en señalar que, es cada vez mayor, el número de pescadores que se acercan a los bancos de manera espontánea.

Ofrecimiento directo de las instituciones prestatarias

En estos casos, el ciclo se inicia producto de que la institución prestataria se acerca a los pescadores a través de las organizaciones en las cuales se agrupan, modalidad que ya fue descrita de manera detallada anteriormente.

Por esta vía, los créditos que se solicitan, corresponden más bien a inversiones que tienen un nivel de mayor planificación. Aquí la idea de solicitar un crédito no aparece de manera espontánea, sino que más bien responde a una lógica que se sustenta en aprovechar una oportunidad que se presenta de manera inesperada a través de la organización.

Si se considera el hecho del aumento de la demanda de créditos de manera espontánea o individual, se puede llegar a establecer, que el ofertar el crédito por medio de las organizaciones sociales, ya sean sindicatos o asociaciones gremiales, constituyó y constituye una importante estrategia desde el punto de vista de poder penetrar un segmento de mercado que no contemplaba el acceso al crédito como una alternativa para satisfacer sus necesidades.

SEGUNDO ETAPA: LA SELECCIÓN DE LA INSTITUCIÓN

El criterio de selección de la institución a la que se solicitará el financiamiento, va a depender directamente de cómo surja la idea de solicitarlo, o de las motivaciones que se tengan. Así, en el caso de

aquellos pescadores que han accedido a financiamiento producto de que la institución financiera tomó contacto con sus clientes a partir del vínculo con la directiva de la organización, se señala que no existe un proceso de evaluación por parte de los futuros prestatarios, sino que el criterio que opera es, el de aprovechar una oportunidad que se presenta.

En estos casos, se podría llegar a pensar que la responsabilidad de seleccionar a la institución que entregará el financiamiento a los miembros de cada organización, es asumida por la directiva de ésta, lo que en la práctica no es tan así, por cuanto los líderes de las organizaciones asumen, en la mayoría de los casos, sólo un rol de puente entre el banco y los socios de la organización, ya que éstos tampoco realizan ningún tipo de evaluación respecto de las condiciones que cada institución les ofrece.

Son casos excepcionales, los dirigentes que asumen una postura más activa e intentan negociar para que los socios de la organización puedan acceder a las condiciones más favorables que cada institución está en condiciones de ofrecer.

En el caso que el crédito es tramitado de manera individual, el principal criterio que se utiliza para la selección de la institución es la rapidez con la cual el banco tramita el crédito y la cantidad de antecedentes que solicita, vale decir, el análisis que se realiza no pasa necesariamente por las condiciones económicas asociadas al préstamo, como podría ser la tasa de interés que se aplica, los costos de operación asociados a la tramitación del préstamo (costos que deben ser pagados por el cliente), o eventuales beneficios o productos que cada institución ofrece asociados al crédito.

El que en estos casos, la selección de la institución responda a estos criterios se explica a partir de dos hechos. El primero tiene que ver con que, tal como se señalara anteriormente, quienes recu-

rren al crédito de manera individual, la mayoría de la veces lo hacen como una forma de satisfacer una necesidad urgente, de la que depende el funcionamiento de la actividad, por lo tanto, el pescador requiere disponer del dinero lo antes posible.

Un segundo elemento que permitiría explicar los motivos de la no consideración de aspectos económicos, al momento de seleccionar a qué institución se recurrirá para solicitar el financiamiento, responde a aspectos más bien de carácter cultural que dicen relación con el hecho que el crédito es una herramienta nueva para el sector y por lo tanto, los sujetos no se encontrarían familiarizados con el tema, ni con los elementos de análisis que el uso de este tipo de productos requiere para obtener los máximos beneficios de su utilización.

TERCERA ETAPA: LA EVALUACIÓN DE LAS SOLICITUDES

El proceso de evaluación de las solicitudes de crédito, es tal vez uno de los momentos claves dentro del proceso, por cuanto de ésta dependerá en gran medida el correcto comportamiento de pago de cada cliente. Para ello, cada una de las instituciones financieras que ofrece créditos a los pescadores ha desarrollado sus propias metodologías.

De manera general¹⁵ se puede indicar que, el primer paso dentro del proceso de evaluación de los créditos es la consulta de los antecedentes comerciales de cada solicitante, aquí se revisa si la persona que está solicitando el préstamo no presenta deudas impagas en el sistema financiero. Según lo señalado por los representan-

¹⁵ Es importante señalar que las metodologías de evaluación de riesgo, son una de las herramientas claves para el funcionamiento del negocio de cada una de las instituciones bancarias, las que se traducen en la oferta que éstas realizan a sus clientes y por ende, constituyen un elemento central en la competencia entre las instituciones. Producto de lo relevante que resultan las metodologías de evaluación es que las instituciones financieras no entregan mayores antecedentes sobre éstas, motivo por el cual, sólo se entregan antecedentes de carácter general respecto a este tema.

tes de las instituciones bancarias entrevistados, éste es el principal motivo de rechazo de las solicitudes que se presentan.

El resto del proceso, apunta a determinar la capacidad de pago de cada cliente, vale decir, determinar si los ingresos que éste declara obtener, le permitirán satisfacer todas sus necesidades y a la vez pagar las cuotas que le permitirán devolver el dinero prestado.

La carta de respaldo entregada por las directivas de las organizaciones de pescadores, juega en esta etapa un importante papel, ya que por medio de ésta, los dirigentes se constituyen en un apoyo al proceso de evaluación en la medida que certifican la veracidad de ciertos antecedentes entregados por el solicitante que no pueden ser evaluados por el representante de la institución financiera. Respecto a este punto, los dirigentes entrevistados aseguraron que ellos eran las personas más adecuadas para determinar efectivamente qué miembros de su institución están en condiciones de solicitar y pagar el crédito, ya que además de conocer, en qué estado se encuentra la actividad desde el punto de vista económico, ellos mantienen contacto permanente con sus socios por lo que conocen la realidad de cada uno de ellos.

En este mismo sentido, los dirigentes declaran tener un alto grado de conciencia respecto de la responsabilidad que en ellos recae en el tema de los créditos, entendiendo que si algunos de los miembros de su organización no tienen buenas conductas de pago se cierra, o al menos se dificulta, la posibilidad de acceder a financiamiento para los demás socios de su agrupación. Producto de lo mismo, es que afirman que las cartas de respaldo sólo las entregan a quienes, a su juicio, están en condiciones de responder frente a la deuda adquirida.

CUARTA ETAPA: LA UTILIZACIÓN DEL CAPITAL OBTENIDO

A partir de lo expresado por los dirigentes consultados, existe consenso en señalar que, en general, los recursos asignados a través de microcréditos son utilizados efectivamente en los fines para los cuales fueron solicitados, convirtiéndose finalmente en inversiones para el negocio. Se hace especial hincapié, en que uno de los factores que contribuye a que los créditos sean utilizados con el objetivo que fueron solicitados es, que los bancos son insistentes en recalcar a sus clientes que los préstamos deben ser utilizados para realizar inversiones en el negocio. Para ello, uno de los argumentos utilizados es que el banco podría ir a ver en terreno la inversión realizada.

La asignación de recursos para cubrir otro tipo de necesidades distintas a los motivos de la solicitud (básicamente de consumo), es mayor en los casos de personas que obtienen un segundo o tercer crédito. Esto se debería a que en estos casos, las instituciones prestatarias resaltan con menor fuerza el uso que se debe hacer de los recursos entregados. La modalidad que se señala como la más usada, es solicitar un crédito para ser utilizado en el negocio situación que efectivamente ocurre, con la salvedad que una parte del monto total, es destinado a consumo de ciertos bienes que permiten mejorar la calidad de vida del grupo familiar del pescador.

Dentro de los motivos más comunes para la solicitudes de créditos se encuentran: reparación y mantención de embarcaciones, reparación, mantención y adquisición de motores, reposición de artes de pesca como redes y espineles, ya sea por pérdida o porque se hace necesario renovar el material por causa del deterioro natural que éste experimenta, adquisición de equipos de buceo y, reparación y adquisición de compresores.

QUINTA ETAPA: EL PAGO DE LA DEUDA

Como ya se ha señalado con anterioridad, hay consenso entre los bancos y los dirigentes entrevistados que existe un buen comportamiento de pago en el sector, situación que a juicio de los informantes responde a varios fenómenos, los cuales se analizan a continuación.

La conciencia de los pescadores al momento de solicitar el crédito:

Un elemento que estaría influyendo en las buenas conductas de pago demostradas por los pescadores artesanales de la Región de los Lagos, apunta a que existiría una conciencia de no adquirir deudas superiores a la capacidad de pago mensual que se tiene, hecho que estaría determinado por las características propias de la actividad, las que hacen que la capacidad de pago, sea evaluada de manera bastante conservadora por parte del pescador, ya que quienes se dedican a la pesca artesanal, no cuentan con un ingreso fijo, sino que éste va a depender del resultado de las capturas, las cuales son variables y dependen de una serie de factores externos como es por ejemplo el clima.

Otra variable que también influye directamente en el ingreso es el valor en que se van a comercializar los productos extraídos, los cuales presentan oscilaciones entre un mes y otro y sobre lo cual, los pescadores tienen poca incidencia, por cuanto muchas veces el valor es fijado por quien compra el producto y la capacidad de negociación que se tiene es bastante baja.

Estas condiciones que imponen una cuota de incertidumbre, se traducen en que el pescador estime su capacidad de pago mensual sobre la base del ingreso mínimo que éste calcula podría llegar a obtener mensualmente, lo que determina que el porcentaje de ingreso destinado al pago de deudas sea un monto bajo, de manera tal de poder asegurar que se podrá responder al compromiso adquirido.

Los montos del crédito entregados

Otro elemento que estaría influyendo en las bajos niveles de morosidad, es señalado por los dirigentes de las organizaciones. Ellos señalan que los montos de los créditos a los cuales en la actualidad pueden acceder son muy bajos, en relación a las necesidades y capacidad de pago del sector. Por lo tanto, el pago de las cuotas correspondientes no constituye un problema en la medida que éstas son bajas en relación a la cantidad de recursos económicos que la actividad pesquera genera. En otras palabras, existe consenso en señalar que el sector estaría en condiciones económicas de acceder a créditos de mayores montos. Debido a que el tema de los montos de los créditos aparece como uno de los principales hallazgos de este estudio, este tema será analizado en profundidad más adelante.

Los bajos montos de los créditos llevan a que un mismo pescador solicite crédito en más de una institución bancaria, así es posible identificar casos que se encuentran cancelando de manera paralela dos créditos en dos en distintas instituciones.

El tipo de instituciones que entregan el financiamiento

El que sean bancos los que entregan los créditos, es otro de los elementos que influye en la conducta de pago, la que se ve influenciada por dos tipos de razones, una tiene que ver con que acceder a un banco en calidad de cliente, representa para los pescadores una suerte de reconocimiento hacia el sector, desde el punto de vista de comenzar a ser un rubro valorado como una actividad comercial importante y rentable por lo cual, vale la pena confiar en ellos, este hecho es señalado como un elemento que motiva el pago oportuno de los créditos.

El otro tipo de razones apuntan a que en el imaginario de los pescadores, los bancos aparecen como instituciones que aplican

sanciones drásticas en caso de incumplimiento de los compromisos. Los entrevistados señalan que los miembros de sus organizaciones prefieren atrasarse en el pago de cuotas de otro tipo de créditos a los que acceden como es el caso de las casas comerciales, antes de no pagar la cuota del crédito bancario.

En la misma lógica, aparece con bastante fuerza el hecho que el incumplimiento sostenido en el pago de la deuda, puede llevar a que esta situación sea informada al sistema financiero por medio de la publicación de los antecedentes del cliente en el Boletín Comercial. Este hecho implica que se cierran las opciones de acceder a financiamiento en casi la totalidad de las instituciones que entregan algún tipo de financiamiento.

Como otro elemento de carácter coercitivo que influye en la adecuada conducta de pago de los prestatarios, se señala la idea de que el no cumplimiento en el pago de la deuda podría traducirse en la pérdida de los bienes del pescador. Aquí aparecen con especial fuerza la posibilidad de perder la vivienda o la embarcación. Frente a esto, es importante señalar, que en la gran mayoría de los casos los créditos entregados no requieren de la entrega de garantías reales, por lo cual, este tipo de bienes no están al servicio de la deuda.

Frente a este tipo de temores e ideas, respecto a la posibilidad de la pérdida de ciertos bienes por el incumplimiento, surge la pregunta acerca de qué tan claras son las instituciones financieras al momento de explicar cuáles son los posibles efectos que podría acarrear el no pago de la deuda.

La opción de acceder a créditos de montos mayores

La posibilidad de acceder a montos mayores de crédito, en la medida que el cliente vaya demostrando un buen comportamiento de pago, es otro de los aspectos que contribuye a la cancelación

oportuna de la deuda. Cada prestatario sabe que en la medida que pague respetando las condiciones pactadas, existe la posibilidad de acceder a nuevos créditos, los que además podrán ser de montos mayores y por ende, permitirán satisfacer otro tipo de necesidades.

El aumento progresivo de los créditos, es sin duda, uno de los elementos que estimula el buen comportamiento de pago y además permite que las instituciones prestatarias vayan acumulando información respecto de las conductas comerciales de cada cliente. Esta información, les permite ir realizando un filtraje de los clientes, lo que en concreto, se traduce en que podrán acceder a un segundo crédito sólo aquellos pescadores que tuvieron un comportamiento de pago acorde a las condiciones pactadas en el primer préstamo.

El rol de las organizaciones y sus dirigentes

Por último y tal vez uno de los aspectos que más influye en el correcto pago de las deudas adquiridas por los pescadores artesanales, es el rol que juegan las organizaciones de base y sus directivas. Específicamente, el hecho de solicitar el respaldo de la organización a cada pescador que aspira a obtener un crédito, hace que la responsabilidad individual se transforme en una responsabilidad colectiva, esto en la medida que el acceso al crédito para los socios de una misma organización depende del comportamiento individual de cada uno de ellos, por lo cual se ejercen mecanismos de control entre los propios miembros de las organización.

En este sentido los dirigentes son enfáticos en señalar, que si las organizaciones no tuvieran participación en el proceso de solicitud de crédito, probablemente los resultados desde el punto de vista de la morosidad no serían los mismos, ya que en aquellas ocasiones en que uno de los socios se atrasa en el pago de la deuda, son ellos u otros miembros de la organización los que se encargan de tomar contacto con el socio y estimularlo para que se ponga al día.

En algunos casos donde las organizaciones juegan algún papel en el proceso de comercialización de los productos¹⁶, es la propia organización la que presta el dinero para que el socio cancele la cuota, dinero que la organización recuperará al momento del reparto de las utilidades de la comercialización de la producción.

En relación a la morosidad o no pago de las deudas, se puede indicar que existe consenso en señalar, tanto por parte de los pescadores como por los representantes de los bancos, que en los casos en que la morosidad se produce, en general, se debe a situaciones que resultan ajenas a la voluntad del prestatario, como son situaciones de enfermedad, pérdida de embarcaciones o materiales de pesca, factores climáticos, entre otros. Por lo cual, la morosidad no tendría que ver con aspectos relacionados con la voluntad de pago o con conductas asociadas a irresponsabilidad de los deudores.

3. MICROCRÉDITO Y DESARROLLO DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL

Como se viera en el primer capítulo del presente documento, las visiones más comunes tienden a asumir el microcrédito como un instrumento que estimula el desarrollo. Desde ahí cabe hacerse la pregunta sobre, ¿en qué medida la existencia de programas de microcréditos dirigidos a los pescadores artesanales de la décima región han sido un aporte al desarrollo del sector?

Para comenzar a dar respuesta a la pregunta anterior, lo primero que habría que señalar es que al momento de realizar las entrevistas a los representantes de los organismos de Estado que

¹⁶ Existen algunas organizaciones que, como una forma de obtener mejores precios a la hora de comercializar sus productos han optado por que la organización acopie todo el volumen de captura de sus socios y lo comercialice. Esto les permite obtener mejores precios. Una vez realizada la venta, la organización entrega a cada uno de los miembros el dinero según el volumen entregado por cada embarcación.

trabajan en el tema del desarrollo de la pesca artesanal, estos coincidieron en que el tema del crédito y en particular el microcrédito, no es un tema que se encuentre dentro de la agenda de trabajo de ninguna de las instituciones, es más, la gran mayoría demostró ciertos niveles de sorpresa frente al tema, ya que a juicio de ellos, éste tampoco es un tema que esté dentro de las demandas o de las preocupaciones de los pescadores ni de las organizaciones que los representan.

Desde esta perspectiva resulta lógico, que en la actualidad en la región no se estén impulsado desde el gobierno regional planes, programas o proyectos específicos que consideren la entrega de microcréditos para el sector. En este sentido, la única política pública que considera el tema microcrédito a la pesca artesanal es el subsidio IFIs, instrumento que tal como se señaló anteriormente está dirigido al fortalecimiento y desarrollo de la microempresa en general, por lo cual no podría ser considerado como una política especialmente dirigida al sector. Incluso, si se toma en cuenta lo señalado por el representante de una las instituciones bancarias consideradas en este estudio, el impacto del subsidio en la entrega de microcréditos en la región es relativa, en tanto se estima que de cada cuatro créditos entregados, sólo uno se entrega utilizando el subsidio, los tres restantes estarían siendo entregados directamente por las instituciones financieras.

Desde la perspectiva de los dirigentes de las organizaciones consultadas en el estudio, existe consenso en que el microcrédito no es una herramienta que permita el desarrollo del sector, sino que es una alternativa que ayuda al mantenimiento de la actividad a través de cubrir algunas necesidades específicas de los pescadores.

Lo anterior resulta totalmente coherente si se recuerda en qué son invertidos los recursos obtenidos por los pescadores a través de microcréditos. El tipo de inversiones realizadas y que fueron des-

critas precedentemente, podrían ser consideradas de carácter paliativo, es decir, permiten que el pescador pueda hacer frente a situaciones que requieren de inversiones las que, de no ser realizadas, dificultarían seriamente el ejercicio normal de la actividad.

La reparación y mantención de las embarcaciones, la reposición de los materiales de pesca o de las distintas partes de los equipos de buceo, sólo permiten que el pescador continúe trabajando de manera normal, pero no impactan necesariamente en el aumento de los volúmenes de captura o en mejorar los precios en los que venden sus productos. Situaciones que, de darse, impactarían directamente en el nivel de ingresos del pescador y que redundarían en mejorar la calidad de vida de éste y de su grupo familiar, ante lo cual se podría comenzar a hablar de desarrollo del sector.

La principal razón señalada, respecto de por qué los programas de microcrédito no contribuyen de manera sustantiva al desarrollo del sector, dice relación con los montos que se obtienen a través de éstos, los cuales, a juicio de todos los dirigentes entrevistados, son demasiado bajos para generar impactos positivos en términos de desarrollo.

Para comprender de mejor manera el bajo impacto del microcrédito en tanto instrumento de desarrollo del sector pesquero artesanal, se hace necesario detenerse en el análisis de cuáles son los ejes que, en opinión de los dirigentes, permitirían un desarrollo del sector.

LAS CUOTAS DE CAPTURA Y LA PRODUCTIVIDAD DE LAS ÁREAS DE MANEJO

Desde la perspectiva de los pescadores, las cuotas de captura son el principal obstáculo que impide el desarrollo del sector, ya que éstas fijan un límite en la extracción de determinadas espe-

cies¹⁷, por lo cual, la extracción no depende de la capacidad de pesca de cada embarcación, sino que de la cuota asignada para cada recurso. Por este motivo, no tiene sentido invertir en aumentar la capacidad de extracción por la vía de adquisición de mejores y mayores artes de pesca o tamaño de las embarcaciones, ya que de igual forma tendrán que continuar sacando la misma cantidad de tonelaje por cada una de las especies en explotación.

Situación similar ocurre con las áreas de manejo, las cuales producen una cantidad limitada de recursos, la que se encuentra estipulada en los estudios de factibilidad y de sustentabilidad, que cada organización debe presentar al momento de solicitar la concesión. Es decir, la productividad está limitada por las condiciones propias del área, la que determina la carga extractiva que ésta está en condiciones de soportar, la cual depende de factores biológicos, geográficos, ecológicos y no de la realización de inversiones.

En síntesis, se puede establecer que existirían barreras estructurales para el desarrollo del sector, las cuales no podrían ser superadas por medio de inyección de recursos, por cuanto éstas son de tipo legal y natural.

Una posible solución frente al tema de las limitaciones propias de las áreas de manejo es el cultivo de determinadas especies, tal es el caso del chorito, producto que durante los últimos años ha comenzado a ser cultivado gracias al desarrollo de técnicas que permiten su fácil reproducción y extracción. Si bien, ésta resulta ser una alternativa interesante y posible de ser explotada por los pescadores artesanales, el comenzar a desarrollar este tipo de cultivos requiere una inversión inicial cercana a los cinco millones de pesos, monto que trasciende largamente la cantidad de dinero que ofrecen los bancos al sector pesquero artesanal.

¹⁷ Un ejemplo de ello es la pesca de la merluza, la cual constituye la principal pesquería de la región. Para este producto la cuota es de aproximadamente 300 kilos mensuales por pescador.

Frente a las limitaciones impuestas, producto de las cuotas de captura asignadas, una posible vía de solución es el comenzar a diversificar la actividad extractiva, o sea, comenzar a capturar especies que hoy se encuentran poco explotadas y que por lo tanto, pueden ser capturadas libremente ya que no se encuentran sujetas a cuotas de captura.

La diversificación extractiva supone la realización de inversiones en lo que respecta a las artes y materiales de pesca, para lo cual se requiere de volúmenes de dinero mayores a los ofrecidos en la actualidad. A modo de ejemplo se puede indicar que para que una embarcación pueda comenzar a explotar el róvalo, se requiere una inversión estimada en cinco millones de pesos, monto que como ya se ha señalado, hoy es inaccesible para un pescador artesanal.

El tema de la diversificación extractiva se ve dificultada por otros dos aspectos. El primero es de carácter cultural y dice relación con que los pescadores son bastante reacios a aventurarse en el desarrollo de nuevas pesquerías, por cuanto esto supone un nivel de incertidumbre mayor al que están acostumbrados. Un segundo elemento tiene que ver con que, para que una nueva pesquería resulte viable y rentable, requiere de asegurar ciertos volúmenes de producción, lo que supone que un número importante de pescadores comience a trabajar en la extracción de dicho producto de manera de obtener volúmenes que permitan ir generando un nuevo mercado, lo que implicaría entregar financiamientos mayores a los actuales, a un número de importante de pescadores.

Todo parece indicar que el proceso de diversificación de las extracciones en la región, requiere del desarrollo de una política a nivel regional que estimule, coordine, asesore y financie el proceso de diversificación cautelando el adecuado manejo de los recursos, evitando de esa forma la sobre explotación de éstos.

AMPLIACIÓN DEL CICLO PRODUCTIVO DE LA PESCA ARTESANAL

En la actualidad, la pesca artesanal se encuentra limitada sólo a lo que es la fase extractiva del proceso productivo. En otros términos, los pescadores sólo se limitan a extraer los distintos productos desde el mar y a su comercialización, situación que limita seriamente las posibilidades de desarrollo del sector, en tanto son otros eslabones de la cadena productiva, en los cuales los pescadores no tienen participación los que se encargan de generar valor agregado a los productos.

Las propuestas de los dirigentes apuntan a la necesidad de que los pescadores puedan incorporarse y participar de otras fases del proceso, o bien comenzar a desarrollar negocios vinculados con la actividad, como podría ser el turismo, el cabotaje¹⁸, el transporte terrestre de los productos extraídos, contar con cámaras de frío, faenación y preparación de productos, etc.

El desarrollo de actividades vinculadas a la pesca como las arriba descritas, podría ser otra forma de contribuir al desarrollo del sector, no obstante, se señala que por una parte, los bancos son reacios a entregar créditos para el desarrollo de otro tipo de actividades comerciales que no estén asociadas directamente a la labor extractiva que realizan los pescadores y por otra, el tema de los montos de los créditos aparece nuevamente como una limitación para el desarrollo de nuevas actividades.

En consecuencia los pescadores coinciden en señalar que el acceso a financiamiento sería una herramienta efectiva para el desarrollo y crecimiento del sector, en la medida que se amplíen los montos que hoy se entregan a rangos que varían entre los cinco y los diez millones de pesos. Frente a esta afirmación, los entrevista-

¹⁸ Transporte de carga por vía marítima.

dos fueron confrontados desde el punto de vista de la capacidad de pago con la que el sector cuenta para responder a esos volúmenes de recursos.

En respuesta a esta interrogante, los pescadores indicaron que si bien se requeriría de una evaluación caso a caso, un número importante de pescadores podrían responder de manera satisfactoria ante deudas de ese monto, en la medida que los créditos sean entregados a mayor plazo, y con el objetivo que los pescadores puedan invertir en nuevos negocios asociados al tema de la pesca.

Un último elemento que parece importante de destacar y que, a juicio de todos los actores entrevistados también juega un importante papel en obstaculizar un mayor desarrollo del sector pesquero artesanal, dice relación con que gran parte de los pescadores no asumen su actividad con una lógica empresarial. Así, la actividad pesquera, es vista principalmente como una actividad de subsistencia y por lo tanto, no se maneja ni administra bajo criterios empresariales.

Es en este sentido, que las políticas de Estado tanto a nivel central como regional, se han enfocado en comenzar a instalar en los pescadores una lógica comercial y empresarial, la que más que centrarse en cada pescador, se orienta a que las organizaciones que los agrupan, quienes tienen un papel fundamental en el desarrollo del sector, comiencen a experimentar un proceso de empresarialización. Este proceso, probablemente, incidirá en el mercado de los microcréditos dirigidos al sector pesquero artesanal, en el sentido señalado por los dirigentes respecto a la necesidad de aumentar los montos y los plazos de los créditos.

CONCLUSIONES

1. EL CICLO ACTUAL DE LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO DIRIGIDOS A LOS PESCADORES ARTESANALES HAN INCORPORADO APRENDIZAJES DE LA EXPERIENCIA NACIONAL E INTERNACIONAL

A partir del conjunto de elementos y antecedentes hasta aquí expuestos, un primer elemento que parece importante de ser destacado a la hora de extraer conclusiones, es que los programas de microcrédito orientados al sector de la pesca artesanal que operan en la Región de Los Lagos han tenido la capacidad de recoger por una parte, las lecciones y aprendizajes de la experiencia internacional y por otra, han sido capaces de adaptar sus plataformas y mecanismos de evaluación a las particularidades y características del sector al cual se proponen atender.

Los bancos que operan en la región, han rescatado de la experiencia internacional el valor de la asociatividad en el desarrollo de programas de microcrédito, la que si bien en este caso en particular no ha sido promovida por las instituciones bancarias, sí han tenido la capacidad de aprovechar a las organizaciones existentes para por una parte, generar el control social de y entre los prestatarios y por otra, lograr penetrar un mercado que no tenía incorporado el crédito como vía para la satisfacción de las necesidades de financiamiento del sector¹⁹.

¹⁹ Aquí es importante señalar que las características, modalidades de trabajo, forma de evaluación, tipo de productos, etc., han sido diseñados por los bancos a nivel central, por lo cual estos aprendizajes son de carácter institucional y no necesariamente regional.

Otro de los elementos que se rescata de la experiencia internacional, dice relación con el nivel de conocimiento de los clientes que las instituciones deben tener, aquí la formación de plataformas especializadas y el hecho de la presencia regional parecen ser también, elementos importantes para el desarrollo de las experiencias, en particular, si se considera que la pesca artesanal es un tema bastante complejo desde el punto de vista de su funcionamiento debido a las gran cantidad de actores que en él operan, las regulaciones que existen y los conocimientos técnicos que se hace necesario manejar para comprender el trabajo pesquero propiamente tal.

Desde la experiencia internacional se rescata también el que los préstamos vayan aumentando la cantidad de recursos entregados de manera progresiva. Si bien esta situación no es exclusiva de los créditos a la pesca artesanal sino que es una modalidad utilizada por todas las instituciones que operan este tipo de programas a nivel nacional, este parece ser un elemento importante al momento de querer manejar carteras con bajos niveles de morosidad.

El aumento progresivo de los montos es también el reflejo del aumento de los niveles de confianza entre las instituciones bancarias y cada uno de los pescadores artesanales que acceden al financiamiento.

Si se asume que el gremio de la pesca artesanal históricamente no había accedido a financiamientos y que incluso existía un cierto nivel de temor a endeudarse con los bancos, se puede establecer que el proceso de construcción de confianza también es desde los pescadores hacia el banco. Los bajos montos de los primeros créditos, permiten también cautelar el nivel de endeudamiento de cada pescador y evitar de esa forma, que el banco tenga que tomar medidas de carácter punitivo para recuperar el dinero prestado. Esta situación tendría como resultado la confirmación de la sensación de temor de los pescadores y por tanto, los mantendría alejados del mundo del crédito.

2. LAS ORGANIZACIONES SOCIALES JUEGAN UN PAPEL FUNDAMENTAL EN EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO EN LA REGIÓN

Sin duda el papel que juegan las organizaciones sociales de la pesca artesanal dentro del sistema microcrediticio de la región, resulta altamente relevante; incluso sería legítimo pensar que, probablemente, sin el apoyo de las organizaciones sociales no habría sido posible la apertura de espacios de financiamiento dirigidos al sector, o al menos, el funcionamiento de éstos no habría sido tan exitoso como se declara.

En este contexto, las organizaciones sociales han jugado un importante rol en al menos tres aspectos. El primero de ellos dice relación con que éstas respaldan a los pescadores que han decidido postular a un crédito. El respaldo organizacional, permite que la falta de garantías, la falta de documentación y principalmente la imagen de desconfianza que existía desde los bancos hacia el sector sean superadas y reemplazadas por el apoyo de la organización permitiendo que los pescadores accedan al financiamiento.

Un segundo rol asumido por las organizaciones ha sido el ser un medio de acercamiento entre los pescadores y los bancos que han decidido trabajar con este sector. Sin la participación de las organizaciones, la penetración de este mercado probablemente habría sido bastante más difícil, ya que de una u otra manera las organizaciones también entregan un respaldo simbólico a las instituciones bancarias frente a los miembros de la organización.

Un tercer rol asumido, dice relación con que las directivas de las organizaciones. De una u otra forma apoyan el trabajo que realizan los bancos, al menos, en dos momentos del ciclo del microcrédito: la evaluación y la cobranza en el caso de las personas que no cumplen con las condiciones pactadas.

Con la participación de las organizaciones en el sistema y ciclo del microcrédito, no sólo se han beneficiado las instituciones que entregan los créditos, sino que también se contribuye al empoderamiento de las propias organizaciones; esto en el entendido que han comenzado a jugar un rol de intermediación en un proceso de reciente data.

Asumiendo el hecho que las organizaciones sociales que agrupan a los pescadores de la región se encuentran experimentando un proceso que tiende hacia la empresarialización de éstas (proceso que ha sido impulsado principalmente a través de las políticas públicas que trabajan con el sector), aparece como un desafío futuro, el que las instituciones bancarias presentes en la región y que tienen experiencia de trabajo con el gremio de la pesca artesanal, comiencen a crear espacios que permitan que las organizaciones como colectivo puedan comenzar a acceder a financiamientos que les entreguen posibilidades reales de crecimiento y desarrollo como empresa.

Claramente en este caso, no se tratará de microcréditos desde el punto de vista de los montos entregados, pero si parece posible, extraer algunas lecciones desde las experiencias que en la actualidad se desarrollan y que serían posible de aplicar a créditos de mayores montos dirigidos a las organizaciones en tanto unidades de negocios.

Algunos elementos que serían extrapolables a nivel de préstamos dirigidos a las organizaciones son: el monto progresivo de los montos entregados, la atención especializada desde los bancos hacia las organizaciones, el control social entre pares, que en este caso, podría ser entre las organizaciones, para lo cual, se podría recurrir a las federaciones de pescadores y; el establecimiento de progresivos niveles de confianza entre el banco y la organización, entre otros.

Si bien comenzar a desarrollar este tipo de iniciativas, constituiría un aporte para el desarrollo del sector, es importante tener a la

vista que no todas las organizaciones cuentan con los mismos niveles de madurez, por lo cual se deberá ser especialmente cauteloso en la selección de las organizaciones con las cuales se trabaje. En este mismo sentido, parece pertinente que aquellas organizaciones que comiencen a recibir créditos en calidad de tal, sean acompañadas y asesoradas en materias propias del manejo y gestión que requiere el funcionamiento de toda empresa.

3. EL MICROCRÉDITO NO CONSTITUYE UNA HERRAMIENTA QUE ESTIMULE EL DESARROLLO DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL

Como se recordará a partir de lo señalado en el primer capítulo del presente documento, una de las principales características de los programas de microcrédito es que éstos son desarrollados a partir de la hipótesis de que éstos son una herramienta efectiva para estimular el desarrollo y la superación de la pobreza.

En el caso de las experiencias de microcrédito dirigidas a los pescadores artesanales de la Región de los Lagos y en base a los antecedentes recopilados y expuestas a lo largo del presente estudio, se puede concluir que el microcrédito, al menos desde el punto de vista de las experiencias que se desarrollan en la actualidad, tiene un bajo impacto en tanto instrumento que permite el desarrollo del sector pesquero artesanal. Asumiendo por desarrollo, la noción de, aumento de la producción, mejorías en las condiciones de comercialización, expansión y diversificación del ciclo productivo poniendo especial atención en la incorporación de valor agregado, todos aspectos que deberían impactar directamente en el aumento del nivel de ingresos y calidad de vida de quienes desarrollan la actividad.

Desde esta óptica, se puede establecer que el acceso a microcréditos por parte de los pescadores artesanales, ha sido una herramienta que

ayuda de manera importante al mantenimiento de la actividad, es decir, permite que cada pescador continúe desarrollando sus faenas de pesca en el mismo nivel que lo hacía antes de obtener el crédito. Situación que si bien no se enmarca dentro del objetivo más universal de los programas de microcrédito también tienen un valor, esto en la medida que en caso de no existir estas instancias, muchos pescadores se verían seriamente dificultados para continuar desarrollando su actividad, en especial en aquellos casos de emergencias o imprevistos que requieren de recursos de manera rápida.

En cuanto a las razones que permiten explicar el bajo impacto del microcrédito en la pesca artesanal, se puede identificar dos razones, una de ellas de carácter interna de los programas y la otra externa a éstos.

A nivel interno, el tema de los montos entregados a través de los créditos parece ser determinante en el bajo impacto de desarrollo que tiene el microcrédito en la región e incluso a nivel nacional²⁰. A nivel externo, el desarrollo del sector se ve limitado por razones de la política que regula la pesca a nivel nacional y por condiciones naturales de los recursos que se explotan.

4. PROPUESTAS

El que las iniciativas de microcrédito que se desarrollan en la región, sean impulsadas directamente por instituciones de carácter comercial, cada una de las cuales releva las ventajas de los productos que ofrece, ha llevado a que los pescadores artesanales se encuentren en la actualidad haciendo uso de una herramienta sin contar con una capacitación y/o formación que les permita maximizar los beneficios del uso de este instrumento.

²⁰ Los montos de los créditos entregados a los pescadores artesanales de la región, son los mismos que se entregan a este grupo en otros lugares del país.

En este sentido sería interesante el desarrollar iniciativas tendientes a la capacitación y la formación de los pescadores en el uso de las diversas herramientas e instrumentos que el sistema financiero les ofrece en la actualidad. Esta propuesta adquiere mayor importancia si se considera el creciente proceso de empresarialización de los pescadores artesanales y sus organizaciones.

La formación en el uso de los instrumentos financieros disponibles para el sector, también se hace necesaria en la medida que, permitirá evitar el sobre endeudamiento de los pescadores, situación que podría tener efectos negativos tanto para el desarrollo de la actividad como para la mantención de los mecanismos de financiamiento existentes a los cuales hoy acceden.

El mayor conocimiento por parte de los pescadores de los instrumentos financieros, tendría además un impacto en términos del mercado del microcrédito en la región, esto, en la medida que si los consumidores (en este caso los pescadores) se encuentran más informados, toman decisiones de manera más racional, lo que debería obligar a las instituciones bancarias a ofertar productos cada vez más competitivos, situación que en última instancia va en beneficio directo de los propios pescadores quienes podrán acceder a una oferta crediticia cada vez más conveniente y ajustada a sus necesidades.

Por último, se plantea que sería interesante la realización de estudios similares en otras regiones del país, esto para poder determinar en qué medida, las características tanto el ciclo del microcrédito como su impacto en el desarrollo responden, a factores regionales, o más bien son producto de las características propias del sector pesquero artesanal a nivel nacional.

Indagar en el impacto que ha tenido en los pescadores artesanales el acceso a financiamiento desde el punto de vista de dimensiones de

carácter más social, tales como la acumulación de capital social, calidad de vida, relaciones familiares, acceso a redes, entre otros, parece ser una forma de continuar profundizando el conocimiento respecto a este tema. Este conocimiento además podría contribuir al diseño, implementación y ejecución de políticas públicas dirigidas al sector, las que podrían ser complementarias al financiamiento para el sector pesquero artesanal.

BIBLIOGRAFÍA

- ANAND, SUDHIR, AND MARTÍN RAVALLION (1993), "Human development in poor countries: On the role of private incomes and public services". *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 7, N° 1, Winter.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1997), "Estrategia para el desarrollo de la microempresa". Washinton DC, Febrero, N° MIC 103.
- GRUPO CONSULTIVO DE AYUDA A LA POBLACIÓN MÁS POBRES, BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2001), "Microfinanzas, donaciones y respuestas no financieras para la reducción de la pobreza: ¿Dónde encaja el microcrédito?". *Serie enfoques* N° 20, octubre.
- BARDHAM, PRANAB (1996), "Efficiency, equity and poverty alleviation: policy issues in less developed countries". *The Economic Journal*, Vol. 106, September.
- CAMBIO CULTURAL (2000), "El impacto de los Microcréditos y las microfinanzas", octubre. Accedido desde:
www.cambiocultural.com.ar
- COMITÉ DE ASIGNACIÓN REGIONAL, GOBIERNO REGIONAL DE LOS LAGOS (2003), "Programa de Apoyo a La Pesca Artesanal: Diversificación Productiva y Desarrollo de Oportunidades", julio.
- GOBIERNO DE CHILE, COMITÉ DE FOMENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (2003), "La situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile". SERCOTEC, marzo.
- CUMBRE DE MICROCRÉDITO. Accedido desde:
www.microcreditsummit.org/

- DÍAZ, ESTRELLA Y VIVIANA ESPINOZA (2000), Informe final Proyecto "Propuesta de política pública con enfoque de género: fiscalización de condiciones de higiene y seguridad en empresas pesqueras de la X Región". Centro de Investigaciones Sociales, Universidad ARCIS, marzo.
- FORD FOUNDATION (2002), "Building Assets to Reduce Poverty and Injustice". New York: Ford Foundation.
- GOBIERNO REGIONAL DE LOS LAGOS. Accedido desde:
www.regiondeloslagos.cl
- GOBIERNO REGIONAL DE LOS LAGOS, PROYECTO FNDR (2002), "Proyecto Caracterización Microregional de las Caletas de Pescadores Artesanales de la Xª Región", diciembre.
- GUTIÉRREZ NIETO, BEGONIA (2000), "Microcréditos y reducción de pobreza. La experiencia de la AOD española", Departamento de Contabilidad y Finanzas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Zaragoza, España, febrero.
- HERRERA, JOSÉ ANDRÉS (2003), "Crédito a la Microempresa en Chile. Una Revisión Cualitativa 1991-2001". Programa de Economía del Trabajo (PET), abril.
- HIDALGO, LUIS (2002), "La asociatividad microempresarial: un desafío", Boletín N° 1, Centro PET, diciembre.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS, INE. Accedido desde:
www.ine.cl
- MENA, BARBARA (2003), "Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza", Cambio Cultural, Octubre. Accedido desde: *www.cambiocultural.com.ar/investigacion/microcredito.htm*
- MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y COOPERACIÓN, MIDEPLAN (2004), "Serie CASEN 2003" Volumen 2 "Pobreza y Distribución del Ingreso en las Regiones: Región de Los Lagos", septiembre.
- MONTOYA, MAX (2004), "Resumen informativo del sector pesquero artesanal, Chile", Subsecretaría de Pesca.
- MORDUCH, JONATHAN (1999), "The microfinance promise". *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, Diciembre.

- MUÑOZ, OSCAR (2002), "Hacia una metodología para el análisis de los conflictos entre el desarrollo económico regional y la sustentabilidad ambiental. El caso de la industria del salmón y el ecosistema de Llanquihue-Chiloé (Chile)". Proyecto CLACSO, informe de avance, septiembre.
- PROGRAMA DE ECONOMÍA DEL TRABAJO, PET (2002), "Guía del Microempresario. Catastro de Instituciones Crediticias. ¿Dónde y Cómo Obtener un Crédito?". Santiago, junio.
- PIZARRO, JAIME (2001), "Un banco para los más pobres: En la ruta de Yunus". Asuntos Públicos N° 113.
- SERVICIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA, SERCOTEC (2003), "Cuenta Pública 2003". Accedido desde: http://www.sercotec.cl/cuenta_publica/cuenta_publica_nacional.pdf
- SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS, SII, "La microempresa para el Servicio de Impuesto Internos". Accedido desde: http://www.sii.cl/contribuyentes/empresas_por_tamano/microempresas.htm
- SITIO EMPRESA (MINISTERIO DE ECONOMÍA) (2003), "Entrevista a Andrés Lastra, Jefe del Área de Capacitación del SENCE". Accedido desde: <http://www.sitioempresa.cl>, el 3 de marzo de 2003b.
- SITIO EMPRESA (MINISTERIO DE ECONOMÍA), "Entrevista a Jaime Pizarro, Gerente de Pequeña y Microempresa del Banco Estado". Accedido desde: <http://www.sitioempresa.cl>
- SITIO EMPRESA (MINISTERIO DE ECONOMÍA), "Entrevista a Patricio Fernández, Gerente General de SERCOTEC". Accedido desde: <http://www.sitioempresa.cl>
- THE VIRTUAL MICROFINANCE MARKET, Accedido desde: www.vmm.dpn.ch

ANEXO

Descripción del trabajo de campo

Para la realización del presente estudio, el trabajo de campo fue organizado sobre la base de tres etapas consecutivas:

PRIMERA ETAPA

LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN RESPECTO AL ESTADO ACTUAL DEL TEMA DEL MICROCRÉDITO EN CHILE

Para recopilar la información requerida se sostuvieron entrevistas semi-estructuradas con informantes claves, los que fueron consultados respecto al tipo de programas que operaban, el tipo de cliente que atendían, las metodologías de evaluación de crédito que utilizaban, las características de los productos que ofrecían, los resultados obtenidos, etc. Las personas entrevistadas en esta etapa fueron:

- ◆ *Arriagada, Benigno*: Gerente de Operaciones SERCOTEC.
- ◆ *Gonzalez, Lucila*: Jefe Zonal, Banco del Desarrollo Microempresas.
- ◆ *Lioi, María Eugenia*: Jefa de Crédito, FINAM.
- ◆ *Narváez, Adiel*: Ejecutivo Negocio Microempresas, Banefe.
- ◆ *Pacheco, Juan*: Encargado del Área Pesca Artesanal, Filial Microempresas, BancoEstado.
- ◆ *Perry, Raúl*: Director Ejecutivo Fundación Contigo.

SEGUNDA ETAPA

EL TEMA DEL MICROCRÉDITO Y LA PESCA ARTESANAL EN LA REGIÓN DE LOS LAGOS

En esta segunda etapa, se buscó conocer la realidad de la Región de Los Lagos en cuanto al tema del microcrédito, identificando a las instituciones que operan este tipo de programas orientados a la pesca artesanal, conocer el tipo de productos que ofrecen, las metodologías utilizadas, los resultados alcanzados en el trabajo con los pescadores artesanales, etc.

A su vez, en esta misma etapa, se recolectó información respecto del tema de la pesca artesanal, los diagnósticos que se tienen en torno al sector, las principales políticas públicas que operan en la región y realizar un primer nivel de vinculación entre el tema de la pesca y el microcrédito.

Con el propósito de levantar la información antes descrita se sostuvieron las siguientes entrevistas:

- ◆ *Bagnara, Manuel*: Director Regional CORFO Región de Los Lagos.
- ◆ *Gallegos, Marcela*: Servicio Nacional de Pesca Décima Región.
- ◆ *Jiménez, Carlos*: Encargado de Pesca Artesanal del Gobierno Regional de Los Lagos.
- ◆ *Ojeda, Pedro*: Presidente de Federación Provincial de Pescadores de Chiloé y Encargado de la Oficina Comunal de Pesca de Ancud.
- ◆ *Salas, Mauricio*: Ejecutivo de Fomento, SERCOTEC Región de los Lagos.
- ◆ *Seissus, José Luis*: Subgerente Región de los Lagos, Banefe.
- ◆ *Tapia, Pamela*: Ejecutivo Comercial Microempresas BancoEstado Región de los Lagos.

- ◆ *Vargas, Erick*: Vicepresidente del Consejo Regional de Pesca Artesanal, Región de Los Lagos.
- ◆ *Vera, Héctor*: Jefe Zonal Banco Estado Microempresas Región de los Lagos.

TERCERA ETAPA

LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN DESDE LOS PESCADORES ARTESANALES

Por medio de la realización de dos entrevistas grupales se recogió la información desde los propios pescadores artesanales respecto a: la percepción que tienen respecto de los programas de microcrédito en la región, el impacto de éstos en la actividad que ellos realizan, como opera el ciclo del microcrédito en el caso específico de la pesca artesanal, etc.

Las entrevistas grupales fueron realizados el día 30 de agosto del 2004 en dependencias del Club Alemán de Puerto Montt. En las entrevistas realizadas participaron 9 y 6 dirigentes de organizaciones de pescadores artesanales (sindicatos y asociaciones gremiales) respectivamente.

ACERCA DEL AUTOR

Mauricio López de Santa María F. (mlopez@flacso.cl) Trabajador Social de la Universidad de Artes y Ciencias Sociales (ARCIS), durante su desarrollo profesional ha combinado el ejercicio de la docencia y el trabajo en diversas instituciones tales como la Filial BancoEstado Microempresa, consultor del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo en el Programa Superación de Redes para la Superación de la Pobreza ejecutado por la Fundación para la Superación de la Pobreza. A nivel académico ha impartido clases en la Escuela de Trabajo Social de las Universidades ARCIS, Tecnológica Metropolitana y en la Escuela de Terapia Ocupacional de la Universidad Mayor.

Además del presente documento ha publicado, *“La apertura de nuevos espacios para la participación comunitaria: Las experiencias de Conchalí y la Florida”*, cuaderno de trabajo N° 19, editado por LOM y Universidad ARCIS. *“Aprendiendo desde la Práctica: Sistematización de experiencias de trabajo con juventud desde el municipio”*, Módulo N° 4 de Caja de Herramientas para Oficinas Municipales de Juventud, editado por UNICEF, INTERJOVEN, Fundación para la superación de la Pobreza y el Instituto Nacional de la Juventud.