

Carlos Domenech
Samuel Machacuay
Rafael Menjívar
Coordinadores

Microempresa, servicios financieros y equidad



FURCSO

658.022
M52m

Microempresa, servicios financieros y equidad / coord. Carlos Domenech, Samuel Machacuay y Rafael Menjívar.-- 1.ed. -- San José: FLACSO-Sede Costa Rica, 1998.

124 p.

ISBN 9977-68-095-7

1. Pequeña industria - América Central -Financiación. 2. Microempresas - América Central. I. Título.

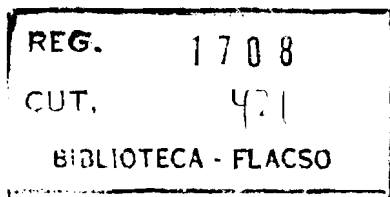
722
1708

Editora:

Vilma Herrera

Procesamiento del texto:

Mercedes Flores Rojas



© Sede Costa Rica - FLACSO

Primera edición: Marzo 1998

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - FLACSO

Sede Costa Rica. Apartado 11747. San José, Costa Rica

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	7
1. DESCRIPCIÓN Y METODOLOGÍA DEL ESTUDIO	11
Formulación	11
Características del estudio	14
2. CONTEXTUALIZACIÓN: LA MICROEMPRESA Y EL ACCESO AL CAPITAL	19
La Microempresa en América Central	19
La Microempresa y el acceso al capital	25
3. LOS SERVICIOS FINANCIEROS A LA ME EN LA REGIÓN	29
Características generales	29
Algunas diferencias entre los países	35
Las organizaciones privadas de desarrollo (OPD)	35
Las entidades financieras	43
Las cooperativas de ahorro y crédito	48
Las organizaciones de ME (OME)	49
EL Estado	53

4. LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO RESPECTO A LAS INTERROGANTES QUE LE DIERON ORIGEN	57
La atención a los mas pobres	57
Lo que pagan las ME por el crédito	62
Modalidades en la oferta de servicios financieros	67
Desarrollo, crédito y competitividad en la ME	71
5. PERCEPCIONES Y CONTRIBUCIÓN	81
Procesos, entidades y tendencias	82
Contribuciones	86
BIBLIOGRAFÍA	91
ANEXOS	95

PRESENTACIÓN

Desde finales de la década pasada la Sede Académica de FLACSO en Costa Rica ha venido realizando diversas investigaciones sobre el sector informal urbano. La razón, como ha sido explicado en diversas ocasiones, ha estado relacionada con la forma en que en la región centroamericana se produjo –primero en el marco de la crisis y posteriormente en el del ajuste estructural– el reacomodo de los mercados laborales, en los que predominó la subocupación.

Después de sendos estudios sobre la informalidad en la región que permitieron no sólo evaluar su peso y sus perspectivas, así como seguir y evaluar los modelos de acción frente al fenómeno, se fueron abordando diferentes vetas de la problemática: género e informalidad relacionada con los módulos de acción; informalidad y pobreza; maquila e informalidad; sindicalismo e informalidad y, finalmente, los escenarios futuros que se dibujan en el marco del ajuste y que, por los cambios esenciales en el fenómeno, llevó a la propuesta de denominarla como neoinformalidad.

En esta última dirección se hizo clara la necesidad de sopesar y diferenciar, en el marco de la compleja heterogeneidad de la informalidad, el tipo de microempresas y autoempleados que por su inserción y perspectivas podrían ser parte de una política económica en su sentido más general y aquel tipo de actividades de sobrevivencia que más bien podrían ser parte de un nuevo concepto de política social.

A esta altura se produjo una feliz iniciativa de la Dra. Ingrid Faulhaber de la Oficina de México de la Fundación FORD para estudiar –después de varias décadas de aplicación de diverso tipo de programa de apoyo crediticio a la microempresa– el grado actual de acceso a los servicios financieros, no sólo para lograr una evaluación general de los mismos, sino para encontrar una explicación del por qué no se produjo, como se esperaba, lo que se denominó "la graduación", o sea el hecho de que las microempresas y autoempleados fueran pasando de programas especiales a ser clientes, como lo son los empresarios formales, de las instituciones financieras, particularmente bancarias. Cabe señalar lo estimulante que fue la discusión con los funcionarios de la Fundación para llegar a un plan de investigación de un tema tan técnico, pero tan trascendente para el futuro de un fuerte sector poblacional. Un aspecto que exigió mucha reflexión fue el sentido de la equidad en el tipo de temática y en las actuales condiciones internacionales. Pero estamos seguros que ello es posible.

El equipo de trabajo quedó constituido por Carlos Domenech, Samuel Machacuay y Rafael Menjívar Larín, con el apoyo del señor Jorge Ramírez, como investigadores regionales. Los investigadores nacionales, que integraron sus propios cuerpos de encuestadores, fueron: Lesbia Melgar en Guatemala, Isabel Villatoro en El Salvador, Zelma Gómez en Honduras, Luis Montalván en Nicaragua y Giovanni Beluche en Costa Rica.

Por la gran experiencia acumulada en la temática del crédito, su trabajo organizativo en el sector microempresarial y su apoyo por largos años a programas dirigidos al sector, se consideró importante lograr la cooperación técnica del Programa PROMICRO de la Organización Internacional del Trabajo -OIT-, gestión que fructificó en la firma de un convenio de colaboración. Con ello pudo contarse con la invaluable colaboración, a lo largo de toda la actividad, del Dr. Miguel Angel Castiglia, Director del Programa.

Por los objetivos de la investigación, que se espera pueda tener aplicación práctica en el mediano plazo y por el tipo de instituciones que se tuvo en mente al diseñar el proyecto, se ha preferido publicar los resultados de la investigación empírica tal como resultaron del informe final, que acomodarlo a la forma de libro. Aun cuando, se repite, el tema tiene necesariamente un tratamiento puntual y técnico su importancia trasciende tales niveles para ubicarse en la problemática económica, social y de equidad que cruza la discusión sobre el futuro centroamericano.

Se quiere agradecer la excelente disposición encontrada en las autoridades e instituciones entrevistadas; a PROMICRO-OIT en la persona de su director, Dr. Miguel Angel Castiglia y, desde luego, a la Fundación Ford, en las personas de Ingrid Faulhaber, Mike Conroy y Norman Collins con los que –como siempre– las discusiones han sido vitalizantes. Finalmente a las señoras Vilma Herrera Picado y Mercedes Flores Rojas, de FLACSO-Costa Rica, por su excelente trabajo editorial.

Guadalupe de Goicoechea, enero de 1998.

Rafael Menjívar Larín
DIRECTOR

1

DESCRIPCIÓN Y METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

FORMULACIÓN

En el documento de propuesta del estudio se presentó un conjunto de ideas que describían el problema a abordar y daban cuenta de una visión sobre la situación de los servicios financieros para la microempresa (ME)¹ en la región. A continuación se resume dicha descripción.

Descripción del problema

Para un número creciente de personas y familias los ingresos sólo pueden ser obtenidos por su trabajo en ME. Dichos ingresos son por lo general reducidos debido a la baja productividad de la mano de obra en estas unidades, la que deriva en buena parte de su escasa dotación de capital y tecnología.

-
1. Este trabajo se refiere a las microempresas (ME) y los autoempleados (AE), es decir a las unidades económicas de baja capitalización y escaso grado de formalización, que operan bajo su propio riesgo para el mercado. Las microempresas contratan habitualmente mano de obra asalariada mientras que los autoempleados usualmente no lo hacen. Establecida la distinción, para mayor facilidad de redacción de este texto se utilizará genéricamente ME para referirse tanto a la microempresa propiamente dicha como al autoempleo, salvo en aquellas partes donde se especifique que se alude a ambas de manera diferenciada.

El acceso al capital constituye para las ME un factor tan esencial como lo es para las empresas más capitalizadas; sin embargo, considerando todas las formas y mecanismos de provisión de capital a disposición de las ME se percibe que este acceso es deficiente, configurándose una situación desfavorable para ellas.

Desde hace más de 20 años, pero de modo más acentuado durante la última década, diversos agentes públicos y privados han implementado acciones orientadas a apoyar financieramente a la ME.

Dentro de estos agentes, las organizaciones privadas de desarrollo (OPD) han jugado un papel preponderante, desarrollando modalidades e instrumentos variados y generando una teoría y un rico acervo de experiencias sobre la asistencia crediticia a la ME.

La afluencia de recursos no reembolsables permitió a las OPD explorar con mucha libertad los límites de la viabilidad del crédito a la ME. Cuando esta afluencia se restringió severamente y las OPD se vieron enfrentadas a autosostener sus programas, algunos de sus comportamientos cambiaron y empezaron a asemejarse a los de la banca comercial, modificándose su ética del riesgo. Uno de estos cambios fue el incremento de las tasas de interés; otro fue el requerimiento de mayores recursos para atender a sus crecientes stock de usuarios.

Las nuevas condiciones a las que las OPD debieron adecuarse han producido en ellas tensiones relativas a su naturaleza e identidad respecto a su papel en la asistencia crediticia a la ME, tensiones agravadas por la tendencia progresiva de muchos financiadores a privilegiar la intermediación bancaria para el flujo de fondos de crédito a la ME

En los últimos años, entidades financieras del mundo comercial han empezado a atender a la ME, mostrando grados de desarrollo dispares en sus servicios a este sector. (Ciertos datos permiten suponer que algunas de ellas están alcanzando en este campo rentabilidades satisfactorias, producto de combinaciones tecnológicas y organizativas adecuadas para ello.) Sin embargo la atención de la banca a la ME es aún incipiente y restringida, siendo necesario explorar las posibilidades y condiciones dentro de las cuales esta atención podría ampliarse.

De otro lado, grupos de ME organizadas bajo diversas formas autogestionan programas de ahorro y crédito, en ocasiones por iniciativa propia y en otras como resultado de la promoción y la asistencia de entidades externas a ellos. Estos programas muestran una gran expansión y logran atender a ME muy pequeñas, adecuándose a sus necesidades y posibilidades y en forma muy oportuna. Está por investigar la sostenibilidad de estas experiencias y su capacidad de adecuarse a la legislación nacional, una vez superado cierto límite de cartera.

Las cooperativas de ahorro y crédito, por su naturaleza y finalidades, deberían resultar propicias para la ME; sin embargo, la crisis de prestigio de la que están saliendo y la modernización de sus políticas para adecuarse a las necesidades del mercado las induce a una mayor selectividad de sus carteras y limita sus posibilidades de atención a la ME.

La institucionalidad pública (programas, proyectos, banca de fomento) ha logrado mejores resultados en la atención crediticia a la ME cuando ha utilizado agentes ejecutores privados; pero se observa aún múltiples intervenciones que se superponen y no logran constituir una política financiera única para este sector; en estas intervenciones predominan los recursos de la cooperación internacional y la banca multilateral sobre aquellos provenientes del ahorro nacional.

En adición a su intervención operativa, en los cinco países el Estado está impulsando el establecimiento de políticas públicas para la ME y el desarrollo de una institucionalidad que se encargue de proponerlas y promoverlas. Esta acción es reciente y sus efectos en el mejoramiento de los servicios financieros a la ME todavía poco evidente.

Objetivos

El estudio se propuso los siguientes objetivos:

- Describir valorativamente la situación de las ME y la situación de su acceso a los servicios financieros, así como las expectativas razonables de equidad a las que pueden aspirar.

- Describir y analizar valorativamente las acciones emprendidas en torno al acceso de las ME a los servicios financieros, principalmente en atención a políticas públicas, institucionalidad y modalidades de operación.
- Extraer conocimientos generalizables sobre el acceso de las ME a los servicios financieros, proponiendo posibles cursos de acción que consideren la necesidad de su adecuación a las exigencias de la globalización y simultáneamente la defensa de la equidad y su sentido particular en este ámbito ante la nueva situación.

CARACTERÍSTICAS DEL ESTUDIO

Orientación

La intención del estudio ha sido la de obtener información y documentar la situación de los problemas enunciados en el documento de proyecto de tal manera que permita desarrollar las hipótesis iniciales y darles mayor consistencia de conjunto, enriqueciéndolas, modificándolas o desechándolas. La recolección de información y la observación del estudio se orientaron a:

- Identificar las principales tendencias o procesos que se vienen desarrollando en el campo de la prestación de servicios financieros para la ME.
- Conocer y revisar las corrientes de opinión más importantes que se desarrollan alrededor de esas tendencias.
- Dar cuenta de la diversidad de las intervenciones (por tipo de agentes y de servicios, por finalidades y modalidades, por resultados alcanzados, etc.).

A partir de la información obtenida y procesada se ha realizado un examen crítico de la situación de los servicios financieros para la ME bajo el supuesto de que el acceso a estos servicios constituye una herramienta importante para promover la generación de ingresos, empleo y oportunidades de mejoramiento de la calidad de vida para grandes segmentos de la población, principalmente pobres.

La investigación procura arrojar más luces sobre las posibilidades y oportunidades que existen en la región para promover y mejorar este acceso y para favorecer condiciones que mejoren la equidad en este campo, en el marco de la globalización.

Para analizar y valorar la situación del desarrollo alcanzado por los servicios financieros para la ME en la región se utilizaron las siguientes pautas:

- La naturaleza y las características de los agentes institucionales que prestan servicios financieros a la ME, así como de otras entidades que se vinculan con dichos servicios.
- El grado de diversificación de los servicios financieros ofertados a las ME (crédito, ahorro, inversión, instrumentos de pago, *leasing*, garantías, descuento de títulos-valores, etc).
- La cobertura alcanzada por los servicios financieros a la ME y las características de las ME que se atiende (cuántas y cuáles acceden).
- Las condiciones de los servicios financieros a la ME: adecuación, oportunidad, flexibilidad, costos (eficiencia, calidad y competitividad de los servicios).
- El grado de especialización y la complementariedad alcanzada por los prestadores de estos servicios.
- La regularidad, permanencia y seguridad de los servicios financieros a la ME (sostenibilidad).

Conformación de la muestra

La muestra para el estudio ha buscado incorporar la diversidad del conjunto de experiencias en torno a los servicios financieros a la ME observadas en la región. Para su conformación se ha considerado que tanto para cada país como en el conjunto estén presentes las instituciones y agentes de distinta naturaleza que se encuentran involucradas en la promoción y prestación de servicios financieros a las ME: públicos, privados comerciales, privados no lucrativos, gremiales, nacionales, regionales o internacionales. También se ha tratado de que formen parte de la muestra la diversidad de metodologías y modalidades que se aplican, los servicios que se orientan a distintos segmentos o tipos de ME, y aquellos que expresan corrientes o enfoques diferentes de intervención.

De modo flexible y sin atentar contra esta intención de diversidad se aplicó para la selección distintas combinaciones de los siguientes criterios:

- que los servicios financieros a la ME constituyan una actividad relevante de la entidad;
- que tengan coberturas significativas, de preferencia crecientes;
- que hayan ejercido o estén ejerciendo influencia sobre otros agentes o modalidades de intervención;
- que muestren innovación en aspectos de la prestación de servicios financieros a la ME: tipo de servicios, segmento de atención, tecnología, sistemas, organización, institucionalidad y otros;

Para la selección se contó con el aporte de los investigadores nacionales que participaron en el estudio y con la asesoría del proyecto subregional PROMICRO de la OIT.

Por las características y la intencionalidad de la muestra, los datos cuantitativos no son estadísticamente expandibles al total del universo de los servicios financieros a la ME en los países de la región. Los resultados numéricos del estudio sin embargo son muy útiles para

identificar y examinar las tendencias en curso sin perder de vista la riqueza de la diversidad.

Las entidades y agentes que integran la muestra han sido agrupados y tratados principalmente bajo la siguiente clasificación: OPD y similares (fundaciones, gremios de empresarios y cooperativas no supervisadas² que operan servicios financieros de primer piso), entidades del sistema financiero (bancos, financieras y cooperativas supervisadas que operan programas de primer piso), organizaciones de ME –OME– (asociaciones, cooperativas y otras que operan servicios financieros de primer piso), programas de segundo piso (públicos y privados), financiadores externos, expertos en el tema y personas que por su posición participan o influyen en las decisiones vinculadas con los servicios financieros a la ME.

Instrumentos

Los instrumentos elaborados y aplicados en el estudio fueron: entrevistas semi-estructuradas, fichas de información sobre servicios financieros y estudios de caso semi-estructurados. También se ha recurrido a información estadística, institucional y bibliográfica.

En una primera fase se realizaron 113 entrevistas y se aplicaron fichas de información a 88 servicios financieros que atienden a ME. Las entrevistas recogieron percepción y opinión en torno a características cualitativas y tendencias de la atención financiera al sector. Las fichas de información permitieron obtener información principalmente cuantitativa.

En una segunda fase, con base en la información obtenida, se realizó una selección de 9 experiencias consideradas más relevantes que fueron objeto de estudios de mayor profundidad. (Cuadro 1).

2. Se refiere a aquellas que no están sujetas a la intendencia de los organismos que supervisan a las entidades de los sistemas financieros nacionales.

Cuadro 1

**ENTREVISTAS, FICHAS DE INFORMACIÓN
Y ESTUDIOS DE CASO POR PAÍSES
Y TIPO DE AGENTE**

	Costa Rica	Honduras	El Salvador	Guatemala	Nicaragua	Total
ENTREVISTAS	23	23	25	23	19	113
OPD	8	3	4	9	11	35
Entidades						
Financieras	3	3	5	1	1	13
Organizaciones de ME	2	4	1			7
Cooperativas	1		1	2	2	6
Programas de 2do.piso	5	5	6	3	2	21
Tomadores de Decisiones	2	5	3	5	1	16
Expertos	2	3	4	3	2	14
Fondos de Garantía			1			1
FICHAS DE INFORMACIÓN	19	15	19	18	17	88
OPD	8	3	4	9	11	35
Entidades Financieras	3	3	5	1	1	13
Organizaciones de ME	2	2	1			5
Cooperativas	1		1	2	2	6
Programas de 2do.piso	4	5	6	3	3	21
Financiadores externos	1	2	1	3		7
Fondos de Garantía			1			1
ESTUDIOS DE CASO	2	2	3	2		9
OPD	1	1		2		4
Entidades Financieras	1		1			2
Organizaciones de ME			1			1
Programas de 2do. piso		1	1			2

CONTEXTUALIZACIÓN: LA MICROEMPRESA Y EL ACCESO AL CAPITAL

LA MICROEMPRESA EN AMÉRICA CENTRAL

En los países del área existe un alto número de ME en las que se emplea y de las que obtiene sus ingresos una proporción significativa de la población. Además de los propietarios y los asalariados, en la ME se observa con frecuencia la presencia de trabajadores familiares no remunerados.

A menudo se trata de unidades económicas que congregan a varios miembros de las familias, a cuyo interior la ME forma parte de un sistema de generación y flujo de ingresos provenientes de diferentes fuentes.

Las estadísticas se refieren a este universo asumiendo que lo conforman las unidades económicas que se dedican a actividades no agrícolas y no mineras y tienen hasta cuatro trabajadores remunerados permanentes excluyendo al propietario; frecuentemente se excluyen además los grupos ocupacionales de profesionales y técnicos, directores y funcionarios y en ocasiones personal administrativo.³

El sector de la ME en todos los países de la región viene creciendo sostenidamente tanto en términos absolutos como relativos. Este

3. Para las referencias cuantitativas del sector de la ME en este estudio se asume la definición indicada.

fenómeno es atribuido a diversos factores y sus combinaciones: a la migración campo-ciudad, a los procesos de ajuste estructural y reducción del empleo público y a la inserción de los países del área en la economía globalizada y sus efectos en los mercados de empleo.

El nuevo estilo de crecimiento de las economías tiende a acentuar la orientación de las inversiones de las empresas en torno a la tecnología de gestión de la información y en torno al capital humano de alta calificación, estableciendo barreras aún mayores para la incorporación de gran parte de la nueva fuerza laboral que ingresa al mercado de trabajo, y en ciertos casos incluso desplazando aquella que ya había incorporado. Esta situación explica en buena medida el incremento de las personas ocupadas en la ME.

La información disponible indica que en los países centroamericanos entre el 30% y el 50% del empleo no agrícola-no minero es generado por el sector de la ME.⁴ Una alta proporción de los estratos de menor calidad de vida en los países del área obtienen sus ingresos trabajando en la ME; la superposición de pobreza y empleo en ME es significativa, situación que se ve agravada por la disminución del gasto social producto del ajuste estructural.⁵

La combinación de la escasa dotación de capital y tecnología de las ME y la mayor dificultad de acceso a servicios de educación y de salud de quienes trabajan en ellas, determina que la productividad de la mano de obra en estas empresas sea más baja, lo mismo que sus ingresos. Esta situación se agrava ante el hecho de que los mercados para los productos y servicios de la ME son de alta concurrencia y a menudo en proceso de saturación.

-
4. Porcentajes estimados con base en las Encuestas de Hogares: Costa Rica (1995), Honduras (1994), El Salvador (1993) y Guatemala (1989).
 5. FLACSO Costa Rica viene realizando desde hace algunos años estudios e investigaciones que suministran claras evidencias de esta superposición entre pobreza y empleo en ME en la región ("Informalización y pobreza" Barrera, Castiglia, Kruijt y Menjívar; "La economía de los pobres" Barrera, Castiglia, Kruijt, Menjívar y Pérez Sáinz; publicaciones FLACSO Sede Costa Rica. También "Mercado laboral y pobreza en Centroamérica" Funkhouser y Pérez Sáinz, publicaciones FLACSO Sede Costa Rica). Sin embargo pobreza y empleo en ME no son universos idénticos ya que también hay pobres entre los ocupados en el sector moderno y no pobres en el sector de la ME.

La productividad de la mano de obra en la ME y su aporte al PBI

Estimaciones realizadas en algunos países de la región indican que la productividad media de la mano de obra en el sector de la ME es entre un tercio y un quinto de la del sector moderno de la economía.⁶ Al interior del sector se evidencia una heterogeneidad significativa de dicha productividad. Contrariamente a lo que se suele suponer, en las unidades dedicadas al comercio se observa productividades per cápita mayores que en las de manufacturas y servicios, en ese orden. (Véase cuadro 2).

La productividad media de las mujeres que se ocupan en el sector de la ME es menor que la de los hombres en casi todas las ramas de actividad, excepto en comercio y esto último sólo para algunos países. Es posible que ello se deba —entre otros factores— a una menor dotación media de capital y a una inferior cantidad de horas trabajadas, a causa de la mayor dedicación de tiempo a responsabilidades de índole reproductiva que de ellas se exige.⁷

Aunque la participación de la ME en el empleo de los países es alta, su inferior productividad determina una contribución bastante menor en el producto nacional, la que se estima entre el 7% y el 13% del PBI no agropecuario en los diferentes países.⁸

-
6. Estas estimaciones y la metodología para realizarlas puede consultarse en Castiglia, Martínez y Mezzera "Sector informal urbano, su contribución al producto" FLACSO Programa Costa Rica, 1994. Datos más desagregados se encuentran en un estudio realizado por el Proyecto PROMICRO de la OIT (julio de 1996, sin publicar). Todas las referencias sobre el producto y la productividad de la ME son con base en los datos de ambos trabajos.
 7. Estudios realizados en Honduras y El Salvador indican que en promedio las ME de propiedad de mujeres son también más pequeñas en número de trabajadores que las de propiedad de hombres ("Estudio de la pequeña y microempresa en Honduras" Fundación para la Promoción de la Pequeña y Micro Empresa José María Covelo y "Encuesta de la microempresa Salvadoreña" Programa de Fomento de la Microempresa en las Zonas Marginales —FOMMI— respectivamente). También puede consultarse sobre el particular en Menjivar Larín y Pérez Sáinz "Ni Heroes ni villanas Género e Informalidad Urbana en Centroamérica". Publicaciones FLACSO Sede Costa Rica.
 8. Castiglia, Martínez y Mezzera. "Sector informal urbano, su contribución... *Op.cit.*

Cuadro 2

**ÍNDICES DE PRODUCTIVIDAD EN LA ME Y EL AE POR RAMA DE ACTIVIDAD,
TIPO DE EMPLEO Y SEXO**

	COSTA RICA 1992					EL SALVADOR 1991					HONDURAS 1992				
	Total	ME	AE	H	M	Total	ME	AE	H	M	Total	ME	AE	H	M
TOTAL SECTOR	1.0	1.0	1.0	1.2	0.7	1.0	1.0	1.0	1.2	0.8	1.0	0.9	1.0	1.4	0.6
INDUSTRIA	0.9	1.1	0.7	1.0	0.8	0.8	0.9	0.7	0.8	0.8	0.8	0.9	0.8	1.0	0.7
COMERCIO	1.1	1.0	1.3	1.1	1.3	1.1	1.1	1.1	1.3	1.1	1.1	1.0	1.1	1.1	1.2
SERVICIOS	0.8	0.9	0.7	0.8	0.7	0.8	0.8	0.7	0.8	0.7	0.8	1.0	0.7	0.8	0.7
CONSTRUCCIÓN	0.9	0.9	0.9	0.8	1.3	0.9	0.9	0.9	0.7	1.4	1.0	0.9	1.2	0.7	0.4
OTROS	1.4	1.2	1.5	1.3	0.6	1.5	1.2	2.3	1.3	1.7	1.7	1.4	2.2	1.2	2.2

Nota: Estos índices corresponden al porcentaje de participación de la actividad, tipo de empleo y sexo en el producto del sector, dividido entre el porcentaje de participación de cada uno de estos segmentos en la PEA total del sector. Son válidos sólo para comparaciones intrasectoriales.

Fuente: Estudio del proyecto PROMICRO de la OIT (julio 1996). Elaboración propia.

Las ME por ramas de actividad

Las ME se dedican principalmente a actividades de comercio (entre el 45% y el 65% del total medido en número de unidades económicas, según los países), en menor proporción a actividades manufactureras (20% al 27%) y a servicios de distinto tipo (13% al 18%). Estas proporciones se mantienen con pocas variaciones en la distribución de puestos de empleo por ramas de actividad.⁹ (Véase cuadro 3).

La ME propiamente dicha y el AE

Dentro del conjunto del sector la participación del AE es bastante mayor en puestos de trabajo que la de la ME propiamente dicha: fluctúa entre el 57% y el 77% en los distintos países. También es mayor si se la examina por ramas de actividad: en comercio llega al 86%, en manufactura al 81% y en servicios al 70% en ciertos países. Estos porcentajes se incrementan —algunos hasta el 90%— si se los estima por número de unidades económicas.¹⁰ (Véase cuadro 3).

La mujer en la ME

La participación de las mujeres es muy alta; según los países, ellas constituyen entre el 33% y el 55% del empleo en este sector, mientras que su participación en la PEA total varía entre el 19% y el 37%. Al interior del sector, en casi todas las ramas y países la participación de las mujeres es mayoritaria, llegando a representar

9. En el anexo 1 "Datos Cuantitativos sobre el Sector de la ME" se incluye mayor información sobre su composición por ramas de actividad para Costa Rica, Honduras y el Salvador.

10. Para mayor información sobre la participación del AE y de la mujer en el sector para Honduras y El Salvador ver el anexo 1 "Datos Cuantitativos sobre el Sector de la ME".

Cuadro 3

**PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DEL EMPLEO EN ME Y AE
POR RAMA DE ACTIVIDAD, TIPO DE EMPLEO Y SEXO**

	COSTA RICA 1992					EL SALVADOR 1991					HONDURAS 1992				
	Total	ME	AE	H	M	Total	ME	AE	H	M	Total	ME	AE	H	M
TOTAL SECTOR	100	42	58	67	33	100	34	66	48	52	100	23	77	50	50
INDUSTRIA	24	17	29	18	36	27	26	27	27	27	26	21	27	20	32
COMERCIO	34	41	29	31	40	45	21	57	28	61	44	26	50	36	53
SERVICIOS	18	17	19	17	21	13	15	11	14	11	15	19	14	15	15
CONSTRUCCIÓN	13	13	13	19	0	6	16	1	13	0	9	19	6	17	0
OTROS	11	12	100	14	3	10	21	4	19	1	6	15	3	11	0
TOTAL SECTOR	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Estudio del proyecto PROMICRO de la OIT (julio 1996). Elaboración propia.

hasta el 70% en la rama de comercio. Aunque su presencia como propietaria de ME en ocasiones es ligeramente menor, ésta no disminuye de modo significativo, y en varios países y ramas siguen siendo mayoría.

LAS ME Y EL ACCESO AL CAPITAL¹¹

Como se ha indicado, las ME son unidades económicas que se insertan y operan en el mercado; el acceso a los factores de producción constituye para ellas un aspecto tan relevante como para cualquier otra actividad empresarial. Y así como las empresas mejor posicionadas lo son en gran medida porque acceden más fácilmente y en mejores condiciones a tales factores, las ME son menos productivas, más débiles y más vulnerables principalmente porque su acceso a éstos es deficiente, configurándose así una situación claramente desfavorable desde la perspectiva de su desarrollo.

Uno de los factores productivos primordiales es el capital, dada la estrecha relación entre la dotación y disponibilidad de este factor y la productividad del trabajo y los ingresos en las empresas. La escasez de capital explica en buena medida las principales características y condiciones de funcionamiento que muestran las ME.

Para el caso de las ME manufactureras la tecnología de producción que se observa –antigua, tradicional, obsoleta, con predominio de la herramienta sobre la máquina, intensiva en mano de obra, etc.– se explica suficientemente por la escasez de capital, situación que impide a sus propietarios adquirir tecnología más avanzada.

Las restricciones de capital y productividad inciden de modo decisivo en sus oportunidades para contratar mano de obra más calificada y también en las posibilidades de calificar suficientemente la mano de obra de la que disponen. Ambos aspectos afectan negativamente la productividad de la mano de obra.

11. Parte de la argumentación que se presenta en este capítulo ha sido tomada de Castiglia, Martínez y Mezzera "Sector informal urbano, su contribución..." (*Op.cit.*).

La predominancia de actividades de comercio entre las ME y los AE es atribuible en gran medida a la escasa disponibilidad de capital, ya que para iniciar y operar una actividad de comercio de pequeña escala se requiere de inversiones mucho menores, sobre todo en activos fijos y capital de trabajo estructural. La rápida rotación del capital de trabajo en muchas de ellas permite operar en ocasiones con recursos muy limitados; adicionalmente este tipo de actividades requiere de menores calificaciones (conocimientos y destrezas) por parte de quienes la inician.

De gran importancia resulta el impacto de la tenencia de capital sobre los niveles de ingreso. Se dispone de evidencia que indica que los puestos de trabajo que acceden a mayores dotaciones de capital obtienen ingresos más elevados. Es muy marcado el diferencial negativo de ingresos de los asalariados de la ME respecto a los del sector moderno, de los AE con capital respecto a los AE sin capital, de los patronos de ME en relación de los de las empresas modernas.¹² En esencia, hay mayor pobreza en los que se emplean en las ME porque éstas son más pobres –mucho más pobres– en capital que el resto del sector empresarial.

La creciente distancia de las ME respecto a factores que progresivamente se van constituyendo en elementos claves para la productividad y la competitividad en los mercados abiertos y globalizados: la alta calificación de los recursos humanos y la tecnología de gestión en torno a la información, constituye también un problema para el futuro de las ME, cuyas causas son, por un lado, la escasa disponibilidad de capital, y por otro la insuficiente formación del capital humano que se requiere para acceder a dichas tecnologías.

Las empresas de mayor tamaño resuelven sus necesidades de capital básicamente de dos formas: la suscripción de nuevo capital o el uso de crédito. La suscripción de capital está fuera del alcance de las ME, por lo tanto su única fuente podría ser el crédito.

12. Castiglia, Martínez y Mezzera "Sector informal urbano su contribución..." La estrecha relación entre dotación de capital e ingresos –y sus notorias diferencias entre empresas de distinto tamaño, se demuestra no sólo entre ME y empresas del sector moderno, sino también entre pequeñas y grandes empresas al interior del sector moderno. (*Op. cit.*).

Por lo anterior, el acceso a créditos adecuados y oportunos obtenidos desde fuentes regulares y seguras de financiamiento resulta, bajo ciertas condiciones, de gran importancia para el sostenimiento y el desarrollo de las ME, como lo es para el resto de las empresas. Pero la necesidad de crédito de las ME es mucho más acentuada dada su baja capitalización inicial -la cual generalmente deviene crónica¹³-y sus mayores dificultades para acceder a fuentes de capital.¹⁴

La satisfacción de las necesidades de crédito de las ME en la región se viene solucionando de manera parcial desde hace décadas, originalmente con intervenciones de los bancos de fomento o desarrollo, luego principalmente a través de la intervención de organismos sin fines de lucro (ONG u OPD) y mediante programas especiales que emplean fondos promocionales y metodologías específicas. Más recientemente se puede observar la presencia de entidades financieras del mundo comercial como proveedoras de crédito a la ME.¹⁵

-
13. Hecho que se produce debido a un círculo vicioso: el escaso capital inicial determina una menor productividad de la mano de obra, lo que a su vez resulta en menores ingresos y utilidades que restringen severamente o anulan las posibilidades de capitalización.
 14. Este párrafo, así como otros que se incluyen en capítulos siguientes, corresponden al documento de trabajo "Las tarjetas de crédito y el financiamiento a la microempresa" Castiglia, Domenech y Machacuay. – Julio/97. Cuadernos FLACSO Sede Costa Rica.
 15. Salvo mención explícita, este trabajo alude a la atención institucional a las ME, ya que a menudo ellas recurren a fuentes no institucionales de financiamiento (clásicamente el crédito de usura, préstamos de familiares o amigos, ahorros del hogar y otras).

3

LOS SERVICIOS FINANCIEROS A LA ME EN LA REGIÓN

CARACTERÍSTICAS GENERALES

La oferta de servicios financieros a la ME en la región es muy poco diversa; largamente el servicio de crédito es el más difundido y desarrollado, mientras que de otros hay escasa o nula oferta.¹⁶ Esta situación es común a todos los países sin variaciones de significación. De allí que la revisión del estado de la atención financiera a la ME se refiera de modo casi absoluto al crédito.¹⁷

El espectro de las entidades involucradas en la atención financiera es variado. Hay entidades públicas, privadas, locales, nacionales, internacionales; algunas operan como entidades de primer piso, otras de segundo piso y en ocasiones incluso de tercer piso.¹⁸ En la operación de primer piso intervienen, OPD, cooperativas de ahorro y

-
16. Esta descripción excluye los servicios genéricos abiertos al público amplio como el ahorro, cambios de cheques, de divisas, y otros similares. Sobre el tema del ahorro y las ME se hace posterior mención en varias partes de este trabajo.
 17. En capítulos siguientes se hace referencia a los casos puntuales y relevantes de otros servicios financieros como el ahorro y la inversión que han sido detectados en el estudio.
 18. La operación de primer piso es la que atiende directamente a los clientes finales; la de segundo piso presta servicios a las que operan como primer piso, y la de tercer piso es aquella que lo hace a las de segundo piso.

crédito, gremios de empresarios, entidades financieras del sector privado y público, y organizaciones de ME (OME).

Los programas de primer piso

En todos los países existen programas de crédito a la ME de larga data (11 años y más); sin embargo se advierte que el interés por el suministro de servicios financieros se ha incrementado en el último tiempo. De los programas incluidos en la muestra el 75% se inicia durante la presente década y los que tienen menos de 4 años constituyen el 36%.

Cuadro 4

ANTIGÜEDAD DE LOS PROGRAMAS DE PRIMER PISO Y NÚMERO POR TIPO DE ENTIDAD

Antigüedad (años)	Número	%	OME	OPD	ENT.FIN	COOP
Más de 13	6	10.6	2	1	3	-
Entre 11 y 13	8	14.2	-	8	-	-
Entre 8 y 10	6	10.7	1	4	1	-
Entre 5 y 7	16	28.8	-	12	2	2
Entre 1 y 4	20	35.7	-	12	4	4
TOTAL	56	100	3	3	10	6
			5.4%	66%	17.8%	10.8%

Fuente: Elaboración: propia.

Las OPD son las instituciones que tienen mayor presencia en el conjunto de las entidades de primer piso, y su número se ha incrementado de manera significativa en los últimos 7 años. Los bancos y financieras que atiende a ME también aumentan en los años recientes, principalmente por la incorporación de entidades financieras privadas, Las OME, y sobre todo las cooperativas son los agentes que muestran una incorporación más tardía, y su presencia numérica es modesta.

Los programas de crédito de primer piso muestran gran disparidad de tamaño y cobertura: algunos atienden unas pocas centenas de usuarios –en ciertos casos sólo decenas– y otros alcanzan una cobertura de varios miles de ME.

Los primeros son los más numerosos: entre la mitad y los dos tercios de las entidades de la muestra, que en conjunto cubren solamente entre el 10% y el 20% de las ME en cartera y entre el 15% y el 25% del saldo total de la cartera de la muestra. Desde el otro extremo de la muestra, el 20% de los programas con el mayor número de clientes activos atienden al 66% del total de las ME en cartera. Estas cifras muestran que existe una alta concentración de la atención financiera al sector en pocos programas (gráfico 1 y cuadro 5); este comportamiento se mantiene en todos los países.¹⁹

Los programas de segundo piso

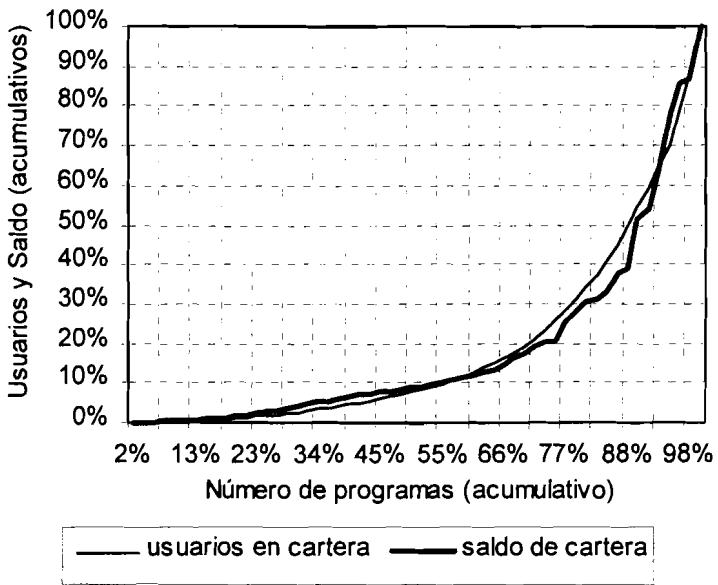
En todos los países existen entidades que intervienen en la atención crediticia a la ME a través de programas de segundo piso. En ocasiones estas entidades operan sólo como proveedores de fondos de crédito para programas de primer piso, mientras que en otras adicionalmente brindan servicios técnicos orientados a fortalecer a los agentes de primer piso en su capacidad de atención a la ME. Hay programas de segundo piso a cargo de entidades públicas, financieras y no financieras. Pero también hay en la región programas privados de segundo piso, ejecutados por entidades no lucrativas; con frecuencia se trata de organismos de asociación de OPD.

Los programas de segundo piso cobran mayor difusión en la región durante la actual década. En algunos países (Honduras y El Salvador) hay más de estos programas, mientras que en otros su número es menor.

19. En el anexo 2 "Cuadros y gráficos de concentración de la atención a la ME" puede apreciarse claramente esta afirmación.

Gráfico 1

**CONCENTRACIÓN DE LA CARTERA
DE LOS PROGRAMAS DE CRÉDITO
A LA ME POR USUARIOS**



Cuadro 5

ESTRATIFICACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE PRIMER PISO DE CRÉDITO A LA ME
-Montos en miles de US\$-

POR USUARIOS EN CARTERA	# DE PRO- GRAMAS	CARTERA ACTIVA		POR SALDOS DE CARTERA	# DE PRO- GRAMAS	CARTERA ACTIVA	
		USUARIOS	SALDO			USUARIOS	SALDO
Menos de 500	15	3,125	3,114	Menos de 0,5 millones	30	19,358	8,234
Participación %	27	2	3	Participación %	54	12	8
Promedios		208	208	Promedios		645	274
De 500 a 1000	15	10,718	6,214	De 0,5 a 1 millón	9	16,594	6,797
Participación %	27	7	6	Participación %	16	11	7
Promedios		715	414	Promedios		1,844	755
+De 1000 a 3000	9	16,114	7,554	Más de 1 a 3 millones	10	53,240	17,026
Participación %	16	10	8	Participación %	18	34	18
Promedios		1,790	839	Promedios		5,324	1,703
+De 3000 a 5000	6	23,829	12,606	Más de 3 a 5 millones	2	10,346	8,978
Participación %	11	15	13	Participación %	4	7	9
Promedios		3,972	2,101	Promedios		5,173	4,489
Más De 5000	11	103,740	67,710	Más de 5 millones	5	57,988	56,163
Participación %	20	66	70	Participación %	9	37	58
Promedios		9,431	6,155	Promedios		11,598	11,233
Total General	56	157,526	97,198	Totales	56	157,526	97,198
Promedio General		2,813	1,736	Promedio General		2,813	1,736

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 6

**ANTIGÜEDAD DE LOS PROGRAMAS DE
SEGUNDO PISO
Y NÚMERO POR ÁMBITO**

PAÍS	PROMEDIO DE AÑOS	PÚBLICOS	PRIVADOS
Guatemala	12	1	2
Nicaragua	5	1	1
Costa Rica	7	1	1
El Salvador	11	4	2
Honduras	6	2	2

*Los Programas Nacionales de
Apoyo a la ME (PN)*

Un rasgo característico de la atención financiera en la región es la presencia de programas nacionales de apoyo a la ME (PN) en todos los países.²⁰ Se trata de programas en los que participan organismos del Estado y que cuentan con asistencia técnica y fondos financieros de la cooperación internacional y la banca multilateral. Tienen por lo general cobertura nacional y brindan servicios de crédito a la ME a través de OPD, cooperativas, bancos y otras entidades, a quienes además prestan soporte técnico y apoyo para su fortalecimiento institucional. Constituyen así una modalidad de fondo financiero y servicios técnicos de segundo piso.

Los PN han representado en todos los países una plataforma importante para ampliar y consolidar la oferta de crédito hacia el sector; sus intervenciones han alentado la incorporación de nuevas entidades y fortalecido iniciativas que ya venían llevando a cabo otros agentes.²¹

20. PAMIC de Nicaragua, SYME de Guatemala, FOMMI y GENESSIS de El Salvador, PASI y PROCATMER de Honduras y PRONAMYPE de Costa Rica.

21. Más adelante en el apartado referido a la intervención del estado se retoma el tema de los PN.

ALGUNAS DIFERENCIAS ENTRE LOS PAÍSES

En El Salvador los programas de crédito a la ME muestran en promedio mayor antigüedad y carteras más numerosas que los del resto de países. Allí se encuentran las dos experiencias con mayor cobertura: la financiera CALPIA como servicio de primer piso y FEDECRÉDITO como sistema de primer y segundo piso. También se observa mayor diversidad y especificidad en la prestación de servicios financieros, tanto los por tipos de agentes institucionales como por las modalidades de atención. Ejemplos de diversidad son los servicios financieros brindados por organizaciones de ME (principalmente de pequeños comerciantes) y el funcionamiento de un Fondo de Garantías. Este país parece ser el único en el que otros agentes distintos a las OPD tienen un papel al menos tan relevante como éstas –si no más– en la atención financiera a la ME.

En Honduras y Nicaragua los servicios financieros a la ME muestran un menor grado de diversificación del tipo de entidades involucradas y se observa que las carteras de los programas tienden a ser más pequeñas. En Nicaragua los programas de crédito a la ME son en promedio más recientes que los del resto de países.

En Guatemala se aprecia un menor grado de diversificación de las modalidades de prestación de los servicios y de los enfoques de intervención. Costa Rica presenta los programas promedialmente más pequeños de la región en número de usuarios en cartera; quizá esta situación se relacione en alguna medida con el mayor bienestar relativo de la población y al fuerte papel protector del Estado. Tanto en Guatemala como en Costa Rica la presencia e influencia actual de los programas nacionales es menor que en el resto de los países.

LAS ORGANIZACIONES PRIVADAS DE DESARROLLO (OPD)

En todos los países de la región las OPD han jugado un papel preponderante en la atención financiera a la ME, situación que se

mantiene hasta hoy. Numéricamente son el tipo de entidad con mayor presencia, y son ellas las que atienden a más de la mitad de los usuarios en cartera del total de la muestra. Tanto por su participación en el saldo total de cartera (31%) como por el saldo unitario promedio de sus créditos, se aprecia que mayoritariamente atienden a ME de los estratos medios y bajos, en comparación con las entidades financieras.

Cuadro 7²²

**PARTICIPACIÓN DE LOS TIPOS DE INSTITUCIÓN
EN LA ATENCIÓN DE CRÉDITO A LA
ME-PROGRAMAS DE PRIMER PISO**

	OPD	ENT.FIN.	COOP.	OME
Número de programas	62.3%	21.3%	9.8%	6.6%
Usuarios en cartera	58.1%	38.7%	1.6%	1.6%
Saldos de cartera	31.2%	65.5%	1.1%	1.4%
Saldo unitario Promedio (US\$)	346	1,089	731	568

Aproximadamente las cuatro quintas partes de las OPD de la muestra tienen saldos unitarios inferiores a los US\$800 y en más de la mitad de los casos son inferiores a los US\$500, mientras que las OPD que atienden a ME más capitalizadas son el 8% del total y atienden al 5% de las ME del conjunto de este tipo de entidades. (Véase cuadro 8).

La mayoría de OPD tienen programas pequeños, que aún agregados, representan un aporte modesto respecto al conjunto de las ME que están accediendo al crédito institucional. En ciertos casos esto se debe a su carácter local y en otros a que por diversas razones se orientan a ME con cierto perfil particular; pero esta situación no es aplicable a muchas OPD. Más de la mitad de ellas atiende a menos de 1,000 ME cada una y en conjunto alcanzan apenas al 11% de los usuarios en cartera del total de las OPD. Se orientan principalmente

22. En el anexo 3 "Datos cuantitativos sobre los programas de crédito a la ME - Primer Piso" puede verse de manera más detallada la participación de los distintos agentes en la muestra del estudio.

Cuadro 8

ESTRATIFICACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE CRÉDITO DE LAS OPD PRIMER PISO
-Montos en miles de US\$-

POR USUARIOS EN CARTERA	# DE PRO- GRAMAS	CARTERA ACTIVA		POR SALDO UNI- TARIO PROMEDIO	# DE PRO- GRAMAS	CARTERA ACTIVA	
		USUARIOS	SALDO			USUARIOS	SALDO
Menos de 500	9	2,419	2,113	Menos de 200 uss	5	31,852	3,806
Participación %	24	3	7	Participación %	14	35	12
Promedios		269	235	Promedios		6,370	761
De 500 a 1,000	10	7,304	4,032	De 200 a 500 uss	15	31,923	10,352
Participación %	27	8	13	Participación %	41	35	33
Promedios		730	403	Promedios		2,128	690
Más de 1,000 a 3,000	8	13,676	6,405	De 500 a 800 uss	9	23,571	12,215
Participación %	22	15	20	Participación %	24	26	39
Promedios		1,710	801	Promedios		2,619	1,357
Más de 3,000 a 5,000	4	15,583	5,439	De 800 a 1200 uss	7	4,135	4,027
Participación %	11	17	17	Participación %	19	4	13
Promedios		3,896	1,360	Promedios		591	575
Más de 5,000	6	53,009	14,237	Más de 1200 uss	1	510	658
Participación %	16	58	44	Participación %	3	1	2
Promedios		8,835	2,373	Promedios		510	658
Total General	37	91,991	32,226	Total general	37	91,991	31,059
Promedio General		2,486	871	Promedio general		2,486	839

al segmento intermedio del sector (con saldos unitarios promedio entre US\$400 a US\$800). (Véase cuadro 8).

Por todas las características señaladas y otras, la atención de este estudio al papel de las OPD en la asistencia crediticia a la ME es mayor.

Algo sobre la historia de las OPD

Cuando iniciaron sus programas la mayoría de las OPD esperaba que tras un período como usuarias de sus servicios de crédito, las ME podrían acceder al crédito de la banca. Se aspiraba así a "graduar en crédito" a las ME. Sin embargo, salvo excepciones tal hipótesis no se confirmó, dado que la capitalización no fue suficiente y que para interesar a la banca se requería de un conjunto más complejo de condiciones.²³

Una segunda hipótesis que formaba parte de los conceptos generalizados en las OPD, con escasas excepciones, señalaba que para que el crédito mejorara los ingresos y la calidad de vida de quienes trabajaban en las ME, era necesario que tuviera menores requisitos –sobre todo de garantías– y tuviera costos financieros inferiores a las tasas de mercado.

Esta hipótesis se combinaba con una tercera, que sostenía que únicamente una acción simultánea sobre las principales debilidades de las ME –atención integral mediante crédito, capacitación, asesoría, comercialización– permitía un real desarrollo de estas unidades; el crédito por sí sólo no producía en las ME efecto benéfico suficiente. Estos apoyos complementarios eran casi siempre obligatorios para los usuarios que deseaban acceder al crédito, por lo que los costos de una efectiva atención financiera constituían la suma de los costos del servicio de crédito más los de la capacitación, la asesoría y otros. Las ME rara vez pagaban por estos otros apoyos.

La práctica de estos postulados era posible fundamentalmente porque los recursos para fondo de crédito y para cubrir los costos operativos del servicio de crédito y las actividades complementarias

23. Este párrafo ha sido tomado del documento de trabajo "Las tarjetas de crédito y el financiamiento a la microempresa", Castiglia, Domenech y Machacuay. Julio/97. Cuadernos FLACSO Sede Costa Rica.

provenía de donaciones. Esto permitía que el referente máximo de tasas de interés para el crédito a la ME fueran las de los bancos comerciales; por lo general se consideraba que lo equitativo era fijar tasas inferiores, a pesar de que los costos de la atención financiera a la ME resultaban mayores que los ingresos que se obtenían por intereses, comisiones y otros cobros. Durante algún tiempo esta situación no constituyó una preocupación esencial para la mayoría de las OPD ni para muchos de sus financiadores.

Algunos rasgos de la evolución reciente

(Los cambios en las políticas de la cooperación internacional y los organismos multilaterales introdujeron la exigencia de que los servicios de crédito a la ME debían ser autosostenibles y en consecuencia disminuyeron los recursos sin costo financiero para los fondos de crédito, y escasearon hasta casi desaparecer las donaciones para financiar costos de operación.)

La opción resultante para las OPD era alguna combinación de varias estrategias. Una de ellas consistió en establecer para el crédito a la ME tasas de interés efectivas que permitieran cubrir los costos operativos de las OPD, los costos financieros de los fondos —o el mantenimiento del valor de éstos cuando no tenían costo financiero—, e incluso una capitalización real para el crecimiento de la cartera. Otra estrategia consistió en disminuir el riesgo; una tercera fue lograr ganancias incrementales de eficiencia para reducir los costos finales de los préstamos a las ME. Las primeras dos estrategias mencionadas eran las que podían implementarse más rápidamente, y por lo general así ocurrió en las OPD.²⁴

De este modo, si antes la cota máxima eran los intereses de la banca comercial, ante la nueva situación se liberalizaron y pasaron a ser una función del nivel de eficiencia de cada programa y de las condiciones establecidas por sus financiadores. Se generó así un

24. Vista en perspectiva, esta consecuencia resultaba casi inevitable, si se considera que, dado su carácter no lucrativo y benevolente, por mucho tiempo no se exigió a las OPD que se orientaran hacia la eficiencia y la competitividad, a lo que muchas no estaban habituadas.

espectro relativamente amplio de tasas de interés, por lo general superiores a las de los bancos comerciales. En algunos casos de tasas muy altas se las justifica tomando como nuevo parámetro las tasas de interés de los prestamistas informales.

En relación con el riesgo, ciertas OPD han tendido a proteger sus fondos mediante mayores exigencias de garantías, preferentemente reales, y mayor selectividad hacia las ME más capitalizadas y formalizadas, las que empezaron a constituirse en la base para alcanzar su sostenibilidad. Otras OPD continuaron aceptando básicamente garantías personales y solidarias y eligieron disminuir el riesgo trabajando con carteras difundidas, dentro de las cuales los incobrables individuales representan un menor impacto.

Una cuarta estrategia formó parte de los procesos de adecuación de las OPD para alcanzar el autosostenimiento: el desistimiento de la intención de la graduación de las ME, la cual casi se ha extinguido, no sólo por los muy escasos resultados que se obtuvieron cuando aún se intentaba, sino porque las gran mayoría de OPD ya no está dispuesta a desprenderse de su mejor cartera.

Actualmente, casi sin excepción, las OPD manifiestan no estar interesadas en transferir su cartera de usuarios a otras entidades, ya que consideran que han realizado inversiones importantes para formarlas, que ello impactaría negativamente en sus ingresos, y que sus mejores usuarios representan ahora la base para garantizar la sostenibilidad institucional. En algunos casos han señalado que transferirían parte de su cartera sólo si no tuvieran fondos suficientes o si los requerimientos de crédito de las ME fueran mayores que los que ellas les pueden otorgar.

La idea de la temporalidad de la asistencia crediticia de las OPD, que debían fungir de puentes para que las ME se acercaran a los bancos, se ha transformado definitivamente en una visión y una práctica de relación permanente. Las ME fueron inicialmente beneficiarias, luego usuarias y ahora clientes de las OPD.

De este modo los programas de las OPD, en lugar de atender flujos de ME en tránsito hacia los mercados financieros formales, se ocupan de crecientes stock de clientes que dependen de manera continuada de los servicios de crédito de dichas entidades, la mayoría

de las cuales convive con el problema de que el flujo de recursos financieros frescos es insuficiente.

Se observa que para superar sus restricciones de capital financiero numerosas OPD, en solitario o mediante alianzas, desean convertirse en entidades financieras supervisadas –de primero o segundo piso–²⁵ con potestad para captar ahorro público. Esta estrategia de transformación de las OPD (una forma de "graduación" simultánea de ellas y sus clientes) es relativamente reciente y su expansión poco significativa. Si bien se observa algunas iniciativas muy exitosas, el proceso en su conjunto se percibe por ahora lento y complejo.²⁶ Sin embargo, el interés que la idea ha suscitado entre quienes toman decisiones en el sector público, la banca multilateral y algunos donantes permite observar que las OPD que intentan esta vía concitan el respaldo activo de esos agentes.

A pesar de este deseo generalizado, los resultados alcanzados parecen indicar que sólo unas pocas OPD tendrían posibilidades efectivas de transformarse en entidades financieras supervisadas;²⁷ para la mayoría de ellas esta opción se presenta demasiado lejana, principalmente por el reducido tamaño de sus carteras y su debilidad gerencial en el plano organizativo y financiero.

Aunque algunas OPD manifiestan que la exigencia de sostenibilidad de sus servicios las ha afectado positivamente, estimulando un mayor desarrollo de su organización y fortaleciendo su compromiso a largo plazo de atención a la ME, se observa en muchas OPD tensiones respecto a su naturaleza e identidad que no se han resuelto aún de modo satisfactorio (presión creciente hacia comportamientos bajo reglas de mercado en el marco de una autopercepción como entidades de promoción del desarrollo, de asistencia o alivio a la pobreza, de promoción de la economía solidaria, etc.). Esta situación constituye

25. Ciertos grupos de OPD desean crear organismos financieros de segundo piso quienes tendrían la misión de captar ahorro público para suministrar recursos financieros a los programas de crédito de las OPD asociadas.

26. De lo que se conoce, la Financiera CALPIA es la única experiencia concluida y en operación; sobre esta entidad se hace referencia en el capítulo de las instituciones financieras.

27. Aquellas que han alcanzado coberturas de significación –varios miles de usuarios– y que son también las que muestran niveles importantes de especialización.

una limitación para emprender más decididamente procesos de especialización y de expansión de cobertura que permita ampliar el tamaño de las carteras, la mayoría de las cuales, como se ha mostrado, sigue siendo pequeña y muy pequeña.

Durante el estudio se ha escuchado con frecuencia manifestaciones de las OPD respecto al ambiente confuso y conflictivo que esta situación les genera; algún entrevistado lo calificó como recurrente estrés financiero. Es ilustrativo que una buena parte de las OPD, ante la incursión de entidades financieras del mundo comercial en la atención a la ME, perciben que este hecho representa un incremento de su competencia, ante el cual expresan recelo y cierto temor.

Sin embargo no se puede dejar de señalar que en todos los países existen OPD que vienen realizando esfuerzos sostenidos y están alcanzando resultados de importancia en cuanto a cobertura, regularidad, flexibilidad y eficiencia de sus servicios de crédito a la ME. Aunque no de forma exclusiva, aquellas que utilizan modalidades de grupos solidarios y de bancos comunales alcanzan generalmente las coberturas más amplias y atienden a ME ubicadas en los segmentos menos capitalizados del sector, a los cuales difícilmente están llegando otro tipo de entidades, salvo algunas organizaciones de ME que manejan sus propios programas de crédito.

También es notorio el hecho de que las OPD muestran, de conjunto, la mayor diversidad de atención crediticia a la ME, tanto por la variedad de modalidades que han desarrollado y emplean, como por la flexibilidad para atender ME de diverso tamaño y condición.

A pesar de poseer ciertas limitaciones legales, algunas OPD están implementando acciones orientadas a ampliar la gama de sus servicios financieros a las ME mediante alianzas con otras entidades. Sin embargo estas alianzas constituyen un fenómeno muy restringido. En general se ha podido observar una fuerte tendencia de las OPD a operar en solitario. La idea de la búsqueda de la eficiencia y la competitividad por la vía de las articulaciones y las alianzas está muy débilmente presente en estas instituciones.

LAS ENTIDADES FINANCIERAS

Durante los últimos años se percibe que la demanda de crédito de las ME ha comenzado a interesar a algunas entidades financieras del mundo comercial (bancos, financieras, etc.), las que de manera todavía restringida han iniciado y mantienen operaciones con este sector. Las razones para este fenómeno parecen ser varias:

- la globalización, la apertura de los mercados y los procesos de privatización y desregulación de los sistemas financieros en casi todos los países de la región, exigen a los bancos mayor competitividad y a muchos de ellos la penetración en nuevos segmentos de mercado;
- el desarrollo de nuevas tecnologías, más potentes y refinadas para la información y la toma de decisiones, les permite atender carteras muy amplias con costos decrecientes por transacción;
- los intereses y comisiones promedialmente altos que pagan las ME por los servicios financieros ofrecen a la banca posibilidades de rentabilidad atractivas;
- hay cierta disponibilidad de líneas promocionales de crédito creadas por entidades interesadas en estimular la participación de los bancos en el mercado de las ME y éstos pueden aprovechar esos recursos con bajo costo de captación.

Dentro de los bancos que están prestando servicios financieros a la ME es posible apreciar dos comportamientos diferenciados: por un lado los que están otorgando crédito a la ME a través de los servicios y mecanismos con los que atienden a sus clientes tradicionales, y que muestran carteras de ME relativamente pequeñas (pocos cientos); por el otro lado aquellos que están realizando inversiones en el desarrollo de soportes especializados para la ME –tecnologías, procesos y recursos humanos distintos a los que utilizan para atender a sus clientes tradicionales–. En éstos últimos se percibe una manifiesta

intención de incorporar a la ME como un segmento de mercado para sus servicios de crédito, y atienden en la actualidad a varios miles de ME.

Por otra parte, en casi todos los países existen entidades financieras estatales, cuyo involucramiento en este campo obedece sobre todo a lineamientos de política gubernamental, y aunque para algunas de ellas la prestación de servicios a la ME puede estar generando rentabilidades aceptables,²⁸ no se evidencia que esto sea, de modo generalizado, el motivo que sostiene su intervención.

Algunas entidades financieras estatales están atendiendo a la ME a través de programas direccionados hacia la pequeña industria, la artesanía, o la pequeña producción rural. Ha resultado difícil obtener información que permita estimar el número y proporción de ME que están siendo atendidas por estos programas; sin embargo, por lo común los saldos unitarios promedio de las carteras de dichos programas son altos (US\$ 1.500 o más), lo que sugiere que, o bien la proporción de ME es baja, o que aquellas ME que están atendiendo corresponden a los segmentos más capitalizados del sector.

Tanto en las entidades financieras estatales, como en las privadas con carteras pequeñas de ME, es frecuente que las tasas de interés para estas unidades sean similares o menores a las que pagan sus clientes tradicionales, mientras que en aquellas que tienen un servicio especializado es notorio el diferencial de tasas efectivas que pagan los ME por estos servicios respecto a las medias del crédito corporativo e incluso de crédito comercial (personal, de consumo), tanto de la misma entidad financiera, como en general del conjunto de entidades financieras del sistema.

Es importante señalar que son pocos los bancos que están desarrollando una atención especializada: una o dos en algunos países, y en otros ninguna.

Algunos de los programas para ME de los bancos muestran en los últimos años un crecimiento importante del número de sus clientes en carteras; sin embargo ninguno de ellos ha alcanzado hasta ahora niveles semejantes a los de las OPD especializadas que operan en todos

28. Este puede ser el caso del Banco Popular de Nicaragua.

los países. Cabe mencionar que los programas de los bancos son en su mayoría más recientes que los de las OPD especializadas.

Por lo general las tasas efectivas de los servicios de crédito a la ME de los bancos tienden a situarse dentro de las más elevadas del crédito institucional al sector.²⁹ En comparación con las OPD especializadas, muestran inferiores relaciones de usuarios por oficial de crédito, aunque en promedio los saldos de cartera por oficial se ubican por arriba de la mayoría de OPD, y dentro los más elevados de la muestra.³⁰

El monto de las carteras de crédito a la ME en estas entidades representa una proporción pequeña del total de sus colocaciones (entre el 1% y el 5%). Sin embargo, de las entidades de este tipo entrevistadas para el estudio, todas han manifestado que están obteniendo de sus servicios de crédito a la ME rentabilidades suficientes para mantenerlos y expandirlos.

Un caso particular dentro de las instituciones financieras del área es la Financiera CALPIA, resultado de la transformación del Servicio Crediticio de AMPES³¹ en entidad financiera regulada. Como heredera del Servicio Crediticio, CALPIA nace orientada hacia la atención financiera de la micro y pequeña empresa; en la actualidad la gran mayoría de sus clientes son ME. Como servicio de primer piso tiene la cartera más numerosa de toda la región (cerca de 20,000 clientes a mayo/97).

Algunas cifras financieras de CALPIA, comparadas con las del conjunto de las 7 financieras existentes en El Salvador, evidencian la particularidad de esta entidad dentro del mundo comercial.³²

Uno de los datos más impactantes (y muy ilustrativo para tener una idea de la situación de la equidad en el acceso al crédito por parte

29. Es posible que en algunos casos el costo financiero de los fondos de crédito de las OPD sea inferior al de las entidades financieras, y que por tanto el margen de intermediación de las primeras sea mayor que el de las segundas.

30. Es importante señalar que estos parámetros deben ser tomados con reservas ya que las distintas estructuras y mecanismos de operación de las instituciones y programas pueden producir distorsiones.

31. Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios de El Salvador.

32. Como anexo 4 se incluye un cuadro con más cifras e índices de CALPIA y de las 7 financieras.

de las ME), es que la cartera activa de CALPIA representa apenas el 2.3% del saldo de cartera de las 7 financieras salvadoreñas, a pesar de que CALPIA ocupa el primer lugar en la región como programa de primer piso para las ME –tanto por clientes como por saldos de cartera–. Esta cifra podría llegar a considerarse dramática si se tiene en cuenta que la cartera activa de CALPIA representa el 12% de la de toda la muestra y el 19% de la correspondiente a la de bancos y financieras recogidas en el estudio.

CALPIA financia su cartera con recursos provenientes en un 87% de préstamos de diversas fuentes, mientras que las 7 financieras recurren sólo en un 8% a préstamos, financiando en un 92% su cartera con captaciones directas. Este dato es también ilustrativo de la débil presencia del ahorro del público como fuente de recursos en el crédito a la ME.

Los gastos de administración representan para CALPIA el 17% respecto de su cartera, mientras que para el total de las financieras es algo mayor al 5%; las reservas y castigos de CALPIA para 1996 fueron el 5.4% de su cartera y para el total de financieras fue menos del 1%; el costo financiero fue del 8% de su cartera para CALPIA y del 16% para las financieras. Todos estos datos evidencian claramente que CALPIA es totalmente particular como entidad del mundo financiero comercial.

La utilidad de CALPIA para 1996 fue del 10% de su cartera, bastante más elevada que el 2.6% de la del conjunto de las financieras salvadoreñas.

Apreciaciones generales

La incursión de las entidades financieras del mundo comercial en la prestación de servicios de crédito a la ME no ha modificado en muchos aspectos algunas tendencias de comportamiento en el crédito institucional al sector a ME. Lo que para las OPD es exigencia de sostenibilidad, para las entidades financieras es exigencia de rentabilidad. La vía para resolver ambas exigencias –y sus resultados prácticos– tienden a ser muy semejantes: mayores tasas efectivas de

interés que las que pagan otros clientes y empresas (explícitas o más frecuentemente vía comisiones, tasas flat y otros mecanismos y cobros) y orientación hacia los segmentos con mayores posibilidades de pagar estos costos.³³

Aunque es posible suponer que los ME que son atendidos por entidades financieras probablemente acceden a otros productos aparte del crédito (sobre todo a servicios de depósito a la vista y a plazos), no se percibe que estas entidades realicen acciones explícitas orientadas a promover la utilización de otros servicios financieros por parte de los ME. Esta relación sesgada al crédito podría estar limitando la incorporación de las ME como clientes más atractivos y menos "especiales" para la banca, e influyendo para que la atención de las entidades financieras comerciales a la ME no se amplíe de modo más activo.

De lo observado se puede señalar que en la mayoría de los programas de crédito a la ME de las entidades financieras, las líneas especiales de financiamiento constituyen la fuente principal de fondos. La presencia del ahorro nacional –al menos por la vía de la captación directa– sigue siendo aún sumamente débil en el crédito a la ME.

Algunas de las entidades financieras del mundo comercial han empezado a brindar sus servicios de crédito a la ME con la modalidad de banca personal; esto es, asumiéndolo como un crédito de libre disponibilidad antes que como un crédito a la empresa. Probablemente con ello han logrado disminuir los requisitos y los costos de análisis y calificación del crédito, y simultáneamente alcanzar mayor flexibilidad en el destino del mismo.

33. "(...) es un tópico que las tasas de interés para las pequeñas y micro empresas resultan bastante más altas que las del mercado y con frecuencia están en el límite del crédito beneficioso." Miguel A. Castiglia - "Ahorro, capitalización y crédito a las micro y pequeñas empresas" ponencia de la Conferencia "Servicios de ahorro y capitalización para la pequeña empresa". Octubre de 1996. Foro Internacional de Financiamiento de la Pequeña Empresa; Fondo Latinoamericano de Desarrollo –FOLADE–. Memoria de la Conferencia

LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

Con cierta frecuencia se menciona que las cooperativas de ahorro y crédito, por su naturaleza, constituyen instancias propicias para favorecer de manera significativa el acceso al crédito por parte de las ME. En ocasiones se señala incluso que probablemente sean ya un proveedor importante de servicios financieros a este sector en tanto hay evidencia de que en muchas cooperativas una buena porción de sus socios se dedican a actividades económicas de pequeña escala.

Sin embargo la opinión pública especializada³⁴ no suele mencionar a las cooperativas como agentes dinámicos en la atención financiera al sector. Es probable que ello se deba a que en general las cooperativas no brindan servicios específicos para las ME; si las atienden, es como parte no diferenciada (ni como sujeto ni como destino del crédito) del conjunto de su cartera y su membresía.

Muy pocas cooperativas disponen de programas de crédito explícitamente dirigidos a la ME. De los casos tomados en el estudio, estos programas aparecen con perfiles mucho más modestos que los de otros agentes (OPD, entidades financieras, organizaciones de ME inclusive).

Frente a esta situación vale la pena reflexionar sobre dos aspectos:

- para la opinión pública especializada, las experiencias consideradas relevantes son aquellas donde se produce una atención explícitamente dirigida a la ME; esta opinión sugiere que para favorecer una mayor atención financiera al sector de la ME las cooperativas debieran establecer y desarrollar servicios específicos para estas unidades.
- Las experiencias de servicios financieros exitosos que involucran la participación de los ME en la gestión de estos servicios,³⁵

34. Se alude con esta expresión a la opinión de quienes están inmersos en la discusión, la reflexión y la práctica de los servicios financieros a la ME.

35. Principalmente los bancomunales promovidos por FINCA de Costa Rica, las cajas

muestran esquemas de propiedad y mecanismos de pertenencia diferentes a los de las cooperativas, aunque en algunos aspectos se asemejan a ellos.

Probablemente sea necesario un estudio de mayor profundidad del caso de las cooperativas de ahorro y crédito y de su papel actual y potencial como proveedoras de servicios financieros a las ME. Adicionalmente parece conveniente señalar que aunque se percibe que en algunos países las cooperativas están logrando avances importantes para recuperarse de su crisis de prestigio y adecuarse a un mercado financiero más abierto, moderno y exigente, los resultados alcanzados aún no son del todo satisfactorios. Talvéz su participación futura como proveedoras relevantes de servicios financieros a la ME dependa en cierto grado de que logren procesar exitosamente esta reconversión.

LAS ORGANIZACIONES DE ME (OME)

La mayoría de las opiniones son coincidentes en dos aspectos: que es poco apropiado que las OME participen directamente en la gestión de servicios financieros, y que es muy importante que intervengan a nivel de las políticas financieras para el sector. Estas coincidencias parecen guardar estrecha relación con los resultados observados. En casi todos los países se han realizado experiencias de este tipo y muy pocas de ellas muestran éxitos de significación; al contrario, sus resultados han sido poco alentadores.

En este panorama dos modalidades –ya mencionadas– que muestran niveles importantes de expansión merecen exceptuarse claramente: los servicios de ahorro y crédito de las asociaciones de pequeños comerciantes de El Salvador y los bancos comunales, particularmente los bancomunales de FINCA de Costa Rica.³⁶ En este punto se excluye

de ahorro y crédito del sistema FEDECRÉDITO y los servicios de crédito de las asociaciones de pequeños comerciantes en El Salvador.

36. Ya se ha indicado que la experiencia de FINCA de Costa Rica es principalmente

a las cajas de ahorro del sistema FEDECRÉDITO por ser un caso relativamente atípico de "organización de ME". Más adelante se comenta específicamente sobre estas entidades.

Parece válido precisar algunas diferencias respecto a la naturaleza y las características de las experiencias observadas.

Un primer conjunto lo constituyen aquellas donde la institución que presta los servicios financieros no está integrada principalmente por ME, sino por pequeñas y medianas empresas, aunque algunas ME sean miembros de estas entidades (la Cámara de Comercio de Choloma en Honduras por ejemplo). En estos casos la naturaleza y las características de sus programas de crédito se asemejan más a los de las OPD; respecto al servicio de crédito los ME son sobre todo clientes antes que socios. Es difícil afirmar que en estos programas existe una participación significativa de los ME en la gestión de estos servicios.

Un segundo conjunto es el de las cooperativas de ahorro y crédito, sobre las cuales ya se han vertido algunas apreciaciones. Aquí tampoco parece adecuado hablar de autogestión (ni de participación importante en la gestión) de los ME respecto de los servicios financieros que reciben, entre otras cosas porque no necesariamente son una porción mayoritaria de los socios y porque no se identifican ni actúan al interior de las cooperativas como conjunto diferenciado.

El tercer grupo es el de organizaciones de ME propiamente dichas (asociaciones, cooperativas, gremios: de artesanos, de pequeños comerciantes); en estos casos se percibe que existe autogestión de los servicios financieros, y es respecto a este tipo de experiencias que se menciona lo poco alentador de los resultados observados, excluyendo el caso de El Salvador.

Un cuarto tipo de experiencias son aquellas que funcionan genéricamente con base en el modelo de bancos comunales. Se trata de formas organizativas promovidas externamente –casi exclusivamente por OPD–, orientadas específicamente a servir de mecanismo

en relación con la atención financiera a pequeñas actividades agropecuarias; sin embargo tanto por sus características como por su parecido con las experiencias de los bancos comunales de los otros países –que son principalmente urbanas– esta particularidad no parece para nada invalidar su replicabilidad y su valor de referencia para el caso de las pequeñas unidades económicas no agropecuarias.

para canalizar sus servicios financieros a las ME. Puede observarse que existe un espectro amplio de estas experiencias, que van desde aquellas que se asemejan mucho a la modalidad de grupos solidarios (constituidos en estos casos por un número mayor de integrantes), hasta las que promueven que las organizaciones formadas dispongan de personería jurídica propia. Estas últimas alcanzan un alto grado de autonomía y autogestión de los servicios financieros (FINCA de Costa Rica).

Los últimos dos tipos de experiencias muestran algunos rasgos que merecen ser resaltados: incorporan mecanismos que promueven el ahorro y la capitalización con resultados en ciertos casos impresionantes;³⁷ alcanzan niveles de oportunidad y adecuación en la prestación de los servicios de crédito que difícilmente pueden ser logrados por otro tipo de entidades; en una alta proporción quienes acceden a los servicios de estas modalidades son ME muy pequeñas y de muy baja capitalización (en ocasiones se trata de personas que recién inician actividades) y con una alta presencia de mujeres; por lo general —aunque en grados diversos— estas modalidades estimulan y fortalecen el desarrollo de valores extrafinancieros (capacidades administrativas y organizativas, autoestima, vínculos internos y externos, entre otros).³⁸

El caso del sistema FEDECRÉDITO es semejante en algunos aspectos a las experiencias de estos dos últimos tipos pero es distinto en otros. Se trata de entidades de primer piso: las cajas de crédito y los bancos de los trabajadores, y una de segundo piso (FEDECRÉDITO propiamente dicha, que es la federación de las cajas y bancos). Según lo indicado por FEDECRÉDITO, las cajas están conformadas en su mayoría por personas que tienen negocios independientes de pequeña escala y los bancos principalmente por personas que laboran en condición de dependencia. Cajas y bancos son propietarios de FEDE-

37. Por ejemplo el caso de ACOMESoy —Asociación de Comerciantes del Mercado de Soyapango en El Salvador— que en menos de un año logró manejar un fondo de crédito de más de US\$100,000 proveniente exclusivamente del ahorro de los socios y de la capitalización de los excedentes de la prestación de servicios de ahorro y crédito.

38. En el capítulo siguiente se amplía la descripción y valoración de estas modalidades.

CRÉDITO. El sistema de FEDECRÉDITO ha sido constituido y funciona bajo un régimen legal especial.³⁹

Las cajas de crédito se constituyen como sociedades cooperativas de forma anónima por acciones; tienen carácter local y sus servicios financieros se orientan básicamente a sus socios, principalmente para fines productivos. FEDECRÉDITO es una institución autónoma de utilidad pública que realiza sus actividades como entidad privada y está organizada en forma de cooperativa por acciones. Sus accionistas fundadores fueron el Estado de El Salvador, el Banco Hipotecario de El Salvador, y las cajas de crédito. El objetivo de FEDECRÉDITO es servir de instrumento en la integración de un sistema financiero encargado de cumplir con los fines prescritos en la Ley del Crédito Rural.

Con el tiempo el ámbito de acción de las cajas y de FEDECRÉDITO se ha ampliado a las zonas urbanas, donde actualmente tiene una presencia importante.

De la información suministrada para el estudio por FEDECRÉDITO, cerca de 59,000 socios de las cajas estaban siendo atendidos con créditos destinados en su gran mayoría para pequeños negocios. Por el saldo promedio de la cartera agregada de las cajas de crédito (US\$ 1,414), se puede deducir que se trata principalmente de negocios que se ubicarían en la franja alta de la ME y el segmento bajo de la pequeña empresa.

Tanto por el número de entidades del sistema, pero sobre todo por el número de personas que lo integran, se trataría de uno de los más grandes –sino el más grande– mecanismos articulados de facilitación de servicios financieros de pequeña y mediana escala en la región y probablemente en Latinoamérica.

FEDECRÉDITO cumple tres funciones principales respecto a las cajas: por un lado obtiene y transfiere recursos financieros; por otro funge de organismo normativo (dentro del ámbito de su ley) y de supervisión y vigilancia, y finalmente brinda servicios de soporte técnico, organizativo y financiero a las cajas. Tiene inclusive la potestad de intervenir en las cajas en caso lo considere pertinente.

39. Ley del Crédito Rural y sus reformas.

Dos factores parecen tener una relevancia particular en el sistema de FEDECRÉDITO, que podrían explicar la expansión y la magnitud actual que ha alcanzado: disponer de un marco legal que le da sustento y ser propiedad de sus socios, tanto a nivel de las cajas como de la Federación.

EL ESTADO

Una característica particular de los países de la región (al menos en la presente década) es el interés y la acción de los Estados en la promoción de servicios financieros a la ME. La forma de intervención más destacada y extendida ha sido la de los programas nacionales (PN).

En toda la región los programas nacionales han optado por una estrategia de promoción en la cual ellos actúan como proveedores de recursos financieros –entidad de segundo piso– para agentes institucionales que brindan los servicios de crédito a la ME –entidades de primer piso–. Tales entidades operadoras han sido principalmente privados: OPD, en menor número entidades del sistema financiero, cooperativas de ahorro y crédito, y diversas instituciones de ME organizados (asociaciones, gremios, cámaras, etc.).

Adicionalmente a su función de proveedor de fondos para los servicios de crédito a la ME, los programas nacionales han brindado servicios de soporte para mejorar la calidad y la eficiencia de los programas de crédito de sus agentes ejecutores de primer piso.

Aunque en grados distintos, en todos los países los programas nacionales muestran efectos de mucha importancia: han constituido hechos políticos que han puesto en valor la necesidad de la atención financiera a la ME; han logrado disponer y hacer fluir volúmenes significativos de fondos para crédito al sector; han movilizado a un conjunto relativamente numeroso y variado de entidades como ejecutoras de servicios financieros de primer piso y ocasionalmente como suministradoras de servicios complementarios y de soporte; han estimulado una mayor difusión y expansión de variadas modalidades

de atención financiera a la ME, a la vez que han promovido el mejoramiento del desempeño de las instituciones intermediarias. Por todo ello han jugado un relevante papel concertador entre el Estado y el sector privado lucrativo y no lucrativo.

Como se ha mencionado, la situación y los efectos de los programas nacionales muestran algunas diferencias según los países. Honduras y Nicaragua parecen ser los casos de mayor impacto; en el Salvador percibe un impacto menos destacado, probablemente en parte por el mayor desarrollo relativo del conjunto. En Guatemala tuvo un impacto muy alto en años anteriores, pero su actual influencia es menos evidente que en los tres países mencionados. En Costa Rica aunque se aprecia una presencia sostenida de su programa nacional, la influencia de éste es también menos marcada que en los otros países.

En general los programas nacionales enfrentan algunos problemas hasta ahora resueltos de modo no totalmente satisfactorio: su vulnerabilidad respecto a los cambios y las influencias políticas y la dependencia de los recursos externos. Estos problemas afectan con cierta frecuencia la continuidad y estabilidad de su orientación, de sus políticas y de su acción. Sin embargo algunos mecanismos y resultados parecen sugerir posibles vías de solución: el PASI de Honduras ha logrado algunos niveles de autonomía institucional y adicionalmente ha tenido éxito en su esfuerzo por lograr el mantenimiento del valor de sus fondos de crédito; el PRONAMYPE de Costa Rica ha convertido su componente de crédito en un fideicomiso que funciona bajo la dirección de un comité especial propio y que le confiere importantes niveles de independencia directiva y operativa, le permite mayor agilidad administrativa y un manejo financiero más eficiente.

Adicionalmente a los programas nacionales, en varios países los Estados han emprendido o están emprendiendo algunas acciones orientadas a procurar mejoras en el marco regulatorio que faciliten el desarrollo de los servicios financieros a la ME, a formular e impulsar estrategias y políticas nacionales para la ME (que incluyen el tema de los servicios financieros), a constituir instancias de concertación público-privadas para que asuman la formulación e impulso de estas políticas (los llamados consejos o comisiones nacionales para la ME). También se han constituido o se ha promovido la constitución de

mecanismos y fondos de garantía para dinamizar el acceso de las ME al crédito de la banca.

Sin embargo los efectos de estas acciones en el mejoramiento de los servicios financieros a la ME son todavía poco perceptibles, aunque hay que señalar que muchas de ellas son recientes. El Salvador nuevamente se distingue en este aspecto: dispone de una entidad financiera de segundo piso (el BMI) que está jugando un papel activo en la canalización de recursos para la prestación de crédito a la ME; dos entidades financieras públicas de primer piso (BFA y FIGAPE) atienden a varios miles de ME. Finalmente el FOGAPE (Fondo Nacional de Garantía para la Pequeña Empresa) viene prestando servicios de garantía a una cantidad importante de ME.

4

LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO RESPECTO A LAS INTERROGANTES QUE LE DIERON ORIGEN

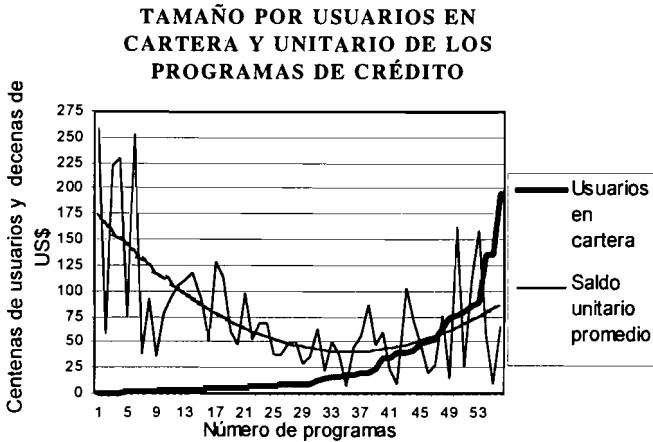
En este capítulo se intenta abordar de manera más detallada algunos aspectos que pueden arrojar luces respecto a las interrogantes del estudio, contenidas en los objetivos que se han enunciado al inicio del este documento.

LA ATENCIÓN A LOS MÁS POBRES

Los servicios financieros a la ME en la región se orientan hacia unidades económicas de diversos estratos. Algunos atienden a las ME de los segmentos más capitalizados (carteras con saldos unitarios promedio superiores a los US\$1,000); no son muchos programas y a menudo –no en todos los casos– en ellos el número de usuarios en cartera es de unos pocos cientos.

Una amplia mayoría de los programas atiende a ME que corresponden a los estratos intermedios del sector (los saldos unitarios promedio de sus carteras van desde los US\$300 hasta los US\$800). El número de usuarios en cartera en estos programas es muy diverso: los hay desde los que tienen pocos usuarios, los que tienen varios cientos y aquellos con varios miles.

Gráfico 2



En todos los países de la región existen también programas que se orientan principalmente a las unidades económicas de menor capitalización; los saldos unitarios promedio de sus carteras se ubican por debajo de los US\$300 y en algunos de ellos incluso por debajo de los US\$100.

Estos programas tienen algunas características comunes que vale la pena indicar. Alcanzan coberturas numerosas (corresponden a lo que se puede llamar programas masivos, ya que casi todos tienen varios miles de usuarios en cartera) y son ejecutados por OPD⁴⁰ con un importante grado de especialización en la atención financiera a la ME. Dentro de la muestra del estudio son el 9% de los programas pero representan el 32% de los usuarios en cartera, participando apenas con el 9% en el saldo total de la cartera. (Véase cuadro 9).

Mayoritariamente estos programas utilizan modalidades que se apoyan en distinto grado en la participación, en varios aspectos de la gestión del crédito, de los propios usuarios agrupados u organizados:

40. Aunque en la información cuantitativa tabulada por el estudio sólo aparecen programas de OPD que muestran saldos unitarios promedio muy pequeños, existen en la región programas de crédito ejecutados por organizaciones de ME que atienden también a las unidades de muy baja capitalización.

difusión, promoción e identificación de ME, información sobre los clientes y sus negocios, apoyo o participación en la calificación y el seguimiento de los créditos, y en algunos casos incluso efectiva intermediación financiera. Se trata de las modalidades de grupos solidarios y bancos comunales.

Estas modalidades son de larga data en los países de la región y han sido desarrolladas, adaptadas y afinadas por distintas instituciones durante varios años, hasta alcanzar en algunos casos niveles de especialización muy altos.

En estos programas la participación de las mujeres es en promedio más alta que en el resto: representan alrededor del 80% de las ME en cartera, frente a 66% que es el promedio del conjunto de programas. Esto refuerza la apreciación de que entre las ME de menor capitalización las conducidas por mujeres participan en una proporción más alta que en los estratos intermedios y altos del sector. También es posible suponer que por su propio diseño y metodología, estas modalidades ofrecen mayor facilidad de acceso que otras a las mujeres que manejan ME. Sin embargo hay que señalar que varios de los programas de este tipo promueven una discriminación positiva explícita hacia las mujeres. (Véase cuadro 9).

En muchos aspectos estas modalidades de intervención muestran importantes niveles de eficiencia. Aunque los costos para los usuarios en los distintos programas de este grupo son heterogéneos, de conjunto no son los más altos de entre los observados, a pesar del bajo monto unitario de los créditos que otorgan. Su índice promedio de tasas efectivas de interés es de 1.27 veces (la tasa comercial promedio de cada país),⁴¹ inferior al promedio de toda la muestra (1.42), pero superior al promedio de 1.20 veces de los programas con saldos unitarios promedio superiores a US\$800. (Véase cuadro 8).

Que no sean los índices más altos de tasas de interés se explica en gran parte por la modalidad de atención, que permite elevados niveles de eficiencia en usuarios por oficial de crédito (386 en promedio), bastante superiores al promedio general de 216; que el índice promedio de tasas de interés no sea inferior se debe también

41. En la parte que toca el segundo tema se describe cómo se ha elaborado este índice y de que forma debería ser considerado.

en buena medida al bajo monto unitario de los créditos determina que el promedio de saldo de cartera por oficial sea bastante menor que el del conjunto, y largamente menor que el de los programas que tienen saldos unitarios promedio superiores a US\$800: 56,000, 125,000 y 239,000 dólares por oficial de crédito respectivamente. (Véase cuadro 9).

La efectividad de estas modalidades de intervención también se evidencia en el bajo índice de mora, que en promedio es inferior al de buena parte del resto de programas y menor al promedio global del conjunto.

La rotación de la cartera por número de créditos (dato indicativo del plazo promedio de los créditos) en estos programas es de 7 meses; la del conjunto de la muestra es de 13 meses y la de los programas con saldo unitario promedio mayor a US\$ 800 es de 16 meses.

Los criterios de calificación y las condiciones de los créditos en estos programas tienden a estar bastante estandarizados; sin embargo se aprecia una orientación común respecto a una mayor libertad en el uso y el destino del crédito (crédito de libre disponibilidad).

Por las condiciones y el tipo de ME que acceden en mayor proporción a estos programas, es posible suponer que para muchos negocios e iniciativas económicas las condiciones del servicio que reciben resultan satisfactorias y adecuadas.⁴² La conjunción de ambos factores –condiciones de las ME y de los créditos que obtienen, no parece razonable esperar que en estas ME se evidencien impactos sustanciales, al menos si son medidos mediante algunos de los parámetros tradicionales habituales para hacerlo.

En la modalidad de los bancos comunales, de modo adicional al servicio de crédito se promueve mecanismos internos de ahorro,⁴³ con ello se procura que los grupos tengan progresivamente mayores recursos financieros propios para atender sus necesidades de crédito, que se fomente el hábito y la cultura del ahorro, que dispongan de

42. Que sean decenas de miles de ME las que solicitan, utilizan y devuelven estos créditos de modo continuo en un argumento fuerte para sustentar esta suposición.

43. El modelo de bancomunales promovidos por FINCA de Costa Rica incorpora un servicio financiero que ha evidenciado una importancia fundamental: el servicio de administración de inversiones. En comentario aparte se reseña brevemente este modelo y su significación.

Cuadro 9

ESTRATIFICACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE CRÉDITO A LA ME
PROGRAMAS DE PRIMER PISO
-Montos en miles de US\$-

POR USUARIOS EN CARTERA	# DE PRO- GRAMAS	<u>CARTERA</u> USUARIOS	<u>ACTIVA</u> SALDO	SALDO UNITARIO	% PART. MUJER	% DE MORA	ÍNDICE INT.EFE.	<u>CARGA X ASESOR</u> USUARIOS	US\$	ROTA.C MESES
Menos de us\$ 200	9	50,152	8,385							
Participación %	16	32	9							
Promedios		5,572	932	167	80	4	1.27	346	59	7
Más de us\$ 800	18	34,891	46,260							
Participación %	32	22	48							
Promedios		1,938	2,570	1,326	33	7	1.20	186	239	19
Total General	56	157,526	97,198							
Promedio General		2,813	1,736	617	66	8	1.42	216	125	13

fondos que pueden ser prestados con mayor libertad y autonomía, y que los usuarios desarrollen sus capacidades de gestión financiera.

Por la magnitud, características y condiciones de estos programas se puede señalar que representan una contribución importante a la equidad en el acceso de las unidades económicas de menor capitalización a los servicios financieros, situación que podría ser favorecida mediante el apoyo para una mayor expansión, difusión y desarrollo de estas modalidades. Ello sería posible con la asignación de recursos para fondo de crédito, que no requerirían ser cuantiosos vistos los pequeños montos unitarios que se otorgan y el aporte de contraparte con el que los propios usuarios contribuyen a través del ahorro y la capitalización de excedentes de intermediación (que se producen también por el aporte de trabajo voluntario de sus integrantes en las actividades de gestión y operación de los servicios financieros que reciben).

Quizá se pueda favorecer una mayor equidad en los costos efectivos del crédito para los usuarios de los programas de bancos comunales si se establece una desagregación entre los costos del servicio financiero a los grupos organizados y los costos de la promoción y la asistencia técnica para que éstos se organicen y operen. Estos últimos costos podrían ser materia de un tratamiento diferenciado (no incorporados como parte de las tasas y costos del crédito), de modo tal que los grupos puedan acceder a esta asistencia técnica en condiciones más acordes con su debilidad relativa, para lo cual deberían considerarse políticas de subsidio, que resultan razonables si se mira las características del segmento de población que conforma las carteras de estos programas.

LO QUE PAGAN LAS ME POR EL CRÉDITO

Consideraciones técnicas

Se ha mencionado que las ME acceden al crédito institucional pagando generalmente costos mayores a los de los clientes tradicionales del sistema financiero. Por las implicaciones de este factor en

relación con los impactos y beneficios del crédito en las ME, y en relación con la equidad, se ha recurrido a un procedimiento que permite tener algunas referencias comparables al respecto.

Se optó por trabajar con un índice que establece la relación que tiene la tasa de interés de cada uno de los programas de crédito respecto a la tasa de interés promedio ponderada del crédito comercial del sistema financiero en cada país, tasa que es reportada por los organismos de regulación monetaria.

Algunas salvaguardias importantes hay que dejar sentadas respecto a este mecanismo:

- Existe una gran heterogeneidad en las modalidades de cálculo de las tasas de interés y las formas de cobro de los intereses en los programas de crédito a la ME; adicionalmente casi sin excepción se establecen comisiones que también se calculan y se cobran de modo muy heterogéneo; por último, muchos programas efectúan además cobros, y realizan descuentos, por varios conceptos: fondo de garantía, seguro de crédito, capacitación, formalización, papelería, etc. Por ello, con el nivel de información recogido en el estudio, resulta casi imposible establecer con precisión las tasas de interés efectivas que estas combinaciones representan como costo del crédito para los usuarios. Para este caso se ha asumido como tasa de interés la suma de la tasa nominal más el valor nominal de la comisión,⁴⁴ sin considerar la incidencia de la forma de cálculo y cobro de las mismas, así como la de los otros costos mencionados.
- Aunque en menor medida, entre las entidades del sistema financiero también existe heterogeneidad en las tasas, comisiones y otros cobros y descuentos que aplican sobre los créditos. La tasa de interés promedio ponderada que reportan las entidades de regulación monetaria se refiere a tasas nominales y no necesariamente corresponde a las tasas efectivas que resultan para los créditos del sistema financiero.

44. Se decidió agregar el valor de las comisiones a la tasa de interés porque con frecuencia en los programas de crédito a la ME éstas representan una parte significativa de los costos que pagan los usuarios.

- Finalmente, en algunos países se ha registrado en lo que va del año variaciones de relativa importancia en el comportamiento de las tasas activas de interés del sistema financiero, por lo que las diferencias temporales de los datos recogidos podría estar afectando en alguna medida los valores trabajados como índices.

A pesar de todo lo señalado, se considera que el procedimiento de índice de tasas de interés que se ha aplicado puede resultar útil para referir comportamientos tendenciales.

Lo que muestra el índice de tasas de interés

En todos los países de la región se observa bastante heterogeneidad en el precio del crédito a la ME, con grandes variaciones de uno a otro programa, con relativa independencia del tipo de entidad y en ciertos casos de la modalidad de atención. Sin embargo es posible apreciar situaciones diferentes respecto a los valores más frecuentes y los promedios en los distintos países. Como puede verse en el gráfico siguiente, El Salvador y Nicaragua presentan los promedios e índices más altos, seguidos por Guatemala, Honduras y Costa Rica en su orden. El Salvador muestra también las mayores variaciones, mientras que en Costa Rica y Guatemala se observa que las franjas de variación tienen menos amplitud.

El 25% de los programas de la muestra tienen índices de tasas de interés menores o iguales a 1; sin embargo la mayoría de éstos tienen reducidas coberturas, que en conjunto representan no más del 10% del total de las ME en cartera. Los pocos programas de este grupo que tienen coberturas mayores a 1,000 usuarios son de la banca de fomento. Como muestra el gráfico siguiente, algo más del 40% de las ME en cartera acceden a créditos con índices de tasa de interés mayores a 1.5 veces y el 20% lo hace a índices mayores a 1.7 veces. Estas relaciones ratifican las indicaciones previas sobre los costos más elevados que la mayoría de las ME pagan por el crédito institucional, ya que sus magnitudes son tales que dejan poco lugar a dudas, aún teniendo presente las reservas señaladas respecto al mecanismo del índice de tasas de interés.

Gráfico 3

ÍNDICES DE TASAS EFECTIVAS DE INTERÉS DEL CRÉDITO A LA ME POR PAÍSES

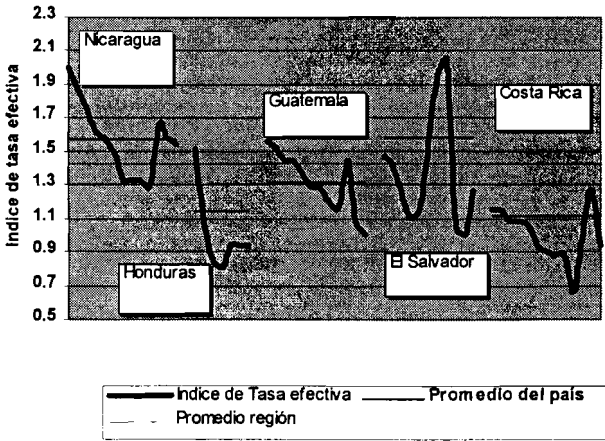
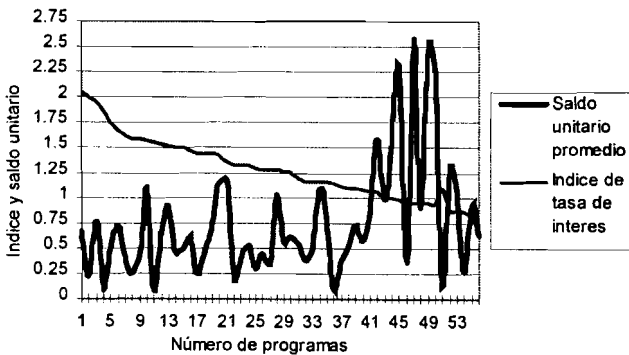


Gráfico 4

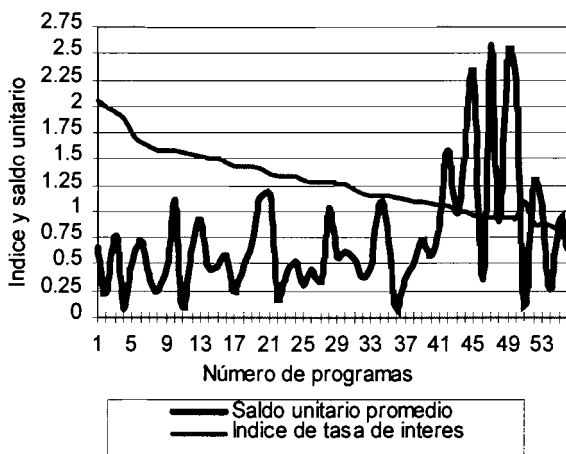
ÍNDICE DE TASA DE INTERESES PROGRAMAS DE CRÉDITO A LA ME



Por otra parte, el gráfico que sigue muestra que existe una relación tendencial inversa entre los índices de tasas de interés y el monto unitario promedio de los programas. Este gráfico presenta los programas de crédito ordenados decrecientemente según sus índices de tasas de interés, y los saldos unitarios promedio de los mismos. En los tramos altos de la curva de índices de tasas la presencia de programas con saldos unitarios promedio pequeños es bastante mayor que en los tramos donde este índice se acerca a 1 e incluso disminuye por debajo de la unidad, tramos en los que se ubican predominantemente los programas con saldos unitarios elevados. Las ME que acceden a créditos de montos pequeños pagan por ellos más que las que acceden a créditos de mayor monto.

Gráfico 5

**ÍNDICE DE TASAS DE INTERES
Y SALDOS UNITARIOS PROMEDIO**
-saldos en miles de US\$-



El comportamiento tendencial referido sugiere que no resulta fácil desarrollar combinaciones tecnológicas y operacionales que permitan remontar la relación entre el tamaño de los créditos y el costo que genera su prestación; sin embargo, también evidencia que ciertas modalidades y programas logran mayores niveles de productividad, eficiencia y menores costos que otras, en los estratos de la ME en que se ubican.

Del último gráfico presentado surge la impresión de que los programas con saldos unitarios altos tienden a comportarse de manera más cercana a los estándares del crédito comercial bancario en cuanto a tasas de interés; dicho de otro modo, están más cerca del mercado financiero tradicional, o el mercado financiero tradicional está más cerca de ellos.

MODALIDADES EN LA OFERTA DE SERVICIOS FINANCIEROS

Considerando todas las formas de suministro de servicios financieros para la ME, se percibe que la oferta existente no muestra diversidad en las modalidades para provisión financiera de las ME, el crédito resulta ser el servicio más extendido y a efectos prácticos de cobertura puede considerarse casi el único. Si bien algunas entidades declaran ofrecer otros servicios como cuentas de ahorro o tarjetas de débito, tales productos no pueden considerarse en estricto para ME en tanto son ofrecidos bajo las mismas condiciones y modalidades que para otros tipos de clientes.

De tal forma se aprecia todavía poca correspondencia entre la diversidad de necesidades por servicios financieros de parte de este sector y la limitada flexibilidad que exhibe la oferta existente.⁴⁵

45. Debemos hacer la salvedad que como elemento capital del programa de Bancos comunales, ejecutado por FINCA Costa Rica, se viene brindando una modalidad de servicio para inversiones locales que por su grado de innovación y su potencial, merecería ser objeto de un estudio particular.

Sobre el crédito

Desde el punto de vista de su desarrollo podemos decir que los servicios de crédito constituyen un producto maduro, un conjunto importante de las entidades operadoras han desarrollado y probado tecnologías de atención que les permiten reproducir sus servicios y alcanzar niveles de utilidad sin necesidad de invertir significativamente en el desarrollo del propio servicio; examinados desde sus requerimientos financieros los servicios de crédito para ME no demandan inversiones más allá de las necesarias para su mantenimiento o expansión.

Los servicios se orientan hacia unidades económicas de diversos estratos y emplean en su atención tecnologías diferenciadas, lo que se refleja en el número de usuarios en cartera, el monto del saldo unitario promedio de crédito, o la carga de usuarios por asesor. Dos de estas características permiten obtener el gráfico que aparece en la página 58 y en él podemos observar tres grandes agrupamientos de programas: un número no muy grande de ellos concentra los mayores saldos unitarios de cartera y tienen muy pocos usuarios en cartera; un número mayor de programas tienen saldos unitarios promedios de menor cuantía (entre US\$300 y US\$800) y un comportamiento más irregular con relación al número de usuarios en cartera –los hay desde los que tienen pocos usuarios, los que tienen varios cientos y aquellos con varios miles–, en tanto el tercer grupo conformado por un número reducido de programas presenta la mayor concentración de usuarios en cartera.

a. Crédito individual

Las tecnologías empleadas por las operadoras de servicios de crédito para ME se pueden agrupar en dos grandes conjuntos: de atención individual y de atención a grupos. Dentro de la tecnología de atención individual podemos identificar a su vez dos modalidades; la primera se basa en el análisis económico de los posibles efectos del

crédito en la empresa, siendo el factor determinante para otorgar el crédito la bondad de la inversión, en ella se emplean métodos de complejidades variadas que pueden ir desde el análisis simple de algunas variables económicas del negocio hasta el análisis de perfiles de inversión propiamente dichos, esta modalidad se asemeja mucho a la tecnología tradicional de atención a empresas empleada por la banca, lo que se refleja por ejemplo en el tipo de garantías y en el proceso de análisis del crédito. En la muestra examinada los programas que emplean esta modalidad –primer conjunto– muestran una cobertura relativamente baja de usuarios en cartera –a menudo unos pocos cientos–, saldos unitarios promedio de crédito más altos –superiores a los US\$1,000– y menores cargas de usuarios por asesor. En general podemos establecer que esta modalidad se emplea para atender a los estratos de mayor capitalización de la ME.

La segunda modalidad se caracteriza por poner el énfasis en la capacidad personal de pago del prestatario y en su voluntad de honrar la deuda. Supone una atención personalizada, en la cual el conocimiento sobre el usuario prima sobre el conocimiento del negocio, los préstamos otorgados en esta modalidad pueden ser considerados créditos de libre disponibilidad, en tanto el destino del crédito no se encuentra predeterminado por un compromiso de inversión específica. Los programas de la muestra que emplean esta modalidad se ubican dentro del segundo agrupamiento y suelen alcanzar en promedio coberturas mayores que las mostradas por entidades que emplean la anterior modalidad de crédito individual. La Caja Metropolitana de El Salvador con varios miles de usuarios, constituye un ejemplo de esta modalidad

Un segundo conjunto de programas que se encuentran en toda la región y que se ubican dentro de la tercera agrupación mencionada en párrafos anteriores, utiliza modalidades que se caracterizan por incorporar a los usuarios, agrupados u organizados en los procesos de gestión del crédito: difusión, promoción, identificación de ME, información sobre los clientes y sus negocios, apoyo o participación en la calificación y el seguimiento de los créditos, y en algunos casos incluso efectiva intermediación financiera. Las modalidades existentes se diferencian con relación al grado de participación que otorgan a los usuarios, y de entre ellas destacan, las modalidades de grupos

solidarios y de bancos comunales. Los programas de las entidades que emplean estas modalidades presentan saldos unitarios promedio de cartera por debajo de los US\$300 y en algunos casos incluso por debajo de los US\$100; razón por la cual podemos estimar que tales modalidades permiten atender principalmente a las unidades económicas de menor capitalización.

b. Créditos Solidarios

En la modalidad de grupos solidarios se pone énfasis en la cohesión y la confianza al interior del grupo –voluntad de pago individual y presión social–, las garantías son cruzadas, no se suele hacer mayor análisis de la capacidad de absorción de crédito por el negocio; dependiendo de las variantes se otorga el crédito al grupo o a los individuos del grupo, y se puede emplear con diversos grados de discreción el concepto de ingreso automático al programa y la obtención de una línea de crédito creciente. Una entidad que emplea esta modalidad con éxito es GENESIS de Guatemala.

c. Crédito a grupos que administran sistemas de crédito

La modalidad de bancos comunales se aplica en general con un alto grado de normalización, siendo un caso particular por el grado de innovación y por su potencial el programa de bancomunales de FINCA Costa Rica. La variante más difundida contempla que una entidad, normalmente una ONG u OPD otorga créditos a personas que conforman una agrupación denominada normalmente banco comunal. El grupo participa en los procesos de calificación y seguimiento de créditos a sus miembros, los que a su vez están obligados a montos crecientes de ahorro contractual ligado al monto de crédito, los ahorros pasan a conformar un fondo de crédito propio administrado

por el grupo, la idea es que el sistema mediante la recirculación del capital conformado inicialmente por el fondo de ahorro permita alcanzar a los miembros del grupo el acceso a montos crecientes de crédito y que alcanzado cierto nivel de operaciones, el grupo ya no requiera del apoyo de la entidad promotora.

Las modalidades examinadas, de larga data en los países de la región, han sido desarrolladas, adaptadas y afinadas por distintas entidades hasta alcanzar en algunos casos niveles de especialización muy altos.

DESARROLLO, CRÉDITO Y COMPETITIVIDAD EN LA ME

Si bien el estudio no pretendía dar cuenta de los efectos del crédito en la competitividad de las ME dentro del marco de la globalización, si se planteaba interrogantes respecto de cómo los servicios desde crédito existentes guardaban relación o correspondencia con tales aspectos, y es en esa medida que este apartado presenta algunas aproximaciones que encuentran sustento y guardan concordancia con las observaciones efectuadas.

Para examinar el efecto del crédito en la competitividad hemos establecido un conjunto somero de nociones acerca del desarrollo posible de la ME, que incorpora la heterogeneidad que muestran entre sí las unidades⁴⁶ y la segmentación de sus mercados en función de la competencia que concurre a ellos.⁴⁷

46. Diversidad de negocios, diferencia de racionalidad en su orientación, desigual disposición de capitales, niveles de acumulación diferenciados, y otros.

47. Como veremos más adelante la validez de las nociones establecidas encuentra sustento en la correspondencia que guardan las características de la oferta de crédito existente, la cobertura que alcanzan y el tipo de ME que acude a ella.

El desarrollo: Racionalidad y mercado

El significado más inmediato de desarrollo de la ME está asociado a la idea de capitalización y expansión;⁴⁸ procesos estos que demandan un ritmo sostenido de acumulación⁴⁹ y cuyas posibilidades quedan marcadas por las características de los mercados⁵⁰ y por las condiciones de inserción que tengan en ellos las ME. Lo señalado sugiere inmediatamente que no todas las ME pueden capitalizar y expandir sus actividades, por lo menos de manera significativa, debido a las fuertes limitaciones que nacen de su débil inserción en los mercados. De tal manera las características de los mercados y las condiciones de inserción particulares que tengan las ME en ellos, establecen límites y plantean retos que afectan sus procesos de acumulación de capital. Con relación a los mercados y en el marco de los procesos de globalización, parece conveniente analizar las nociones de desarrollo y competitividad de la ME diferenciando las condiciones que emanan, de aquellos donde prima la concurrencia de bienes y servicios transables de otros donde tal concurrencia es poco importante o no existe. Es posible esperar que la mayor parte de ME operen en el segundo tipo de mercados y que en ellos su competencia principal sean empresas similares, por lo que sus condiciones relativas de inserción pueden tomar como referencia la situación de otras ME; en tanto que para las ME que intervienen en mercados de transables la competencia y por lo tanto la referencia a su situación proviene de empresas, nacionales o extranjeras, que pertenecen a estratos de mayor acumulación, por lo que es de esperar que en este último tipo de mercado las condiciones relativas de inserción de la ME sean en general más desfavorables y los efectos de la globalización más críticos.

La experiencia promocional ha mostrado, sin embargo, que con independencia de las condiciones de mercado, no todos los conduc-

48. Activos, patrimonio, umbral tecnológico, ventas, ingresos, y otros.

49. Generación y reinversión de excedentes.

50. Mercados de capital, de insumos, de tecnología, de bienes, de servicios, entre otros.

tores de ME se orientan a emprender procesos de acumulación sostenida, es decir, no todos se plantean acumular capital con la misma intensidad, en la misma medida y con similares objetivos.⁵¹ Esta observación permite apuntar que el desarrollo de la ME queda afectada, además de las condiciones de mercado por un segundo factor, la racionalidad económica que el conductor emplea en su gestión; así dependiendo de la racionalidad económica del propietario, en las decisiones sobre el destino de los ingresos generados por la ME pueden prevalecer en mayor o menor medida criterios referidos a la acumulación de capital.⁵²

Dependiendo de la forma como se combinen ambos factores –racionalidad económica y mercado– las ME tendrán diferentes perspectivas de desarrollo, la competitividad significados diversos y el crédito un papel diferente.

Competitividad, crédito y oferta existente

A continuación y sobre la base de escenarios contruidos a partir de los conceptos sobre racionalidad y mercado, se presentan nociones referidas a las relaciones entre crédito y competitividad en las ME, y se examina la adecuación de la oferta existente con respecto a los requerimientos emanados de tales relaciones.

51. A pesar del amplio consenso sobre la importancia decisiva del factor humano en el desarrollo de la ME, no se ha reflexionado y estudiado lo suficiente sobre aspectos como el sentido de logro que anima a los conductores de ME, situación que afecta el grado de adecuación de las intervenciones.

52. En condiciones similares y enfrentados a decidir sobre el destino de excedentes obtenidos, una persona elige la más de las veces reinvertir en el negocio y otra se inclina preferentemente a incrementar los niveles de consumo personal o familiar.

ESCENARIOS DE ANÁLISIS

RACIONALIDAD ECONÓMICA HACIA LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL	INSERCIÓN RELATIVA DESFAVORABLE MERCADO (no transables)	INSERCIÓN RELATIVA FAVORABLE MERCADO (no transables)	INSERCIÓN RELATIVA DESFAVORABLE MERCADO (transables)
SI	Probable situación de tránsito, tendencia a ir hacia la situación A.	Escenario "A"	Escenario "B"
NO	Escenario "c"	Escenario "d"	Poco probable que se mantenga, tendencia a retornar a situación D.

Escenario "A"

El desarrollo de la ME se puede expresar en procesos sostenidos de acumulación y ampliación a nuevos mercados (penetración). La competencia son otras ME o la pequeña empresa nacional. El mercado –bienes, servicios, insumos y otros–, suele no estar circunscrito a un área reducida o localizada de la ciudad. Por efectos de la globalización los mercados de no transables se van reduciendo cada vez más a mercados para actividades de comercio y servicio.

La competitividad se traduce principalmente en dos aspectos: alcanzar un cierto nivel de eficiencia en los procesos internos a efectos de permitir mejores condiciones para la generación de excedentes destinados a la reinversión, el segundo es obtener mejores márgenes o condiciones en las transacciones de compra y venta.

En este escenario la contribución del crédito al desarrollo de la competitividad adquiere gran importancia y tiene que ver con las condiciones de adecuación y oportunidad en que se presente, siendo su función sostener, acelerar o aprovechar mejor, los procesos de eficiencia en curso y las oportunidades de inversión. La condición de adecuación tiene que ver con que las características del crédito⁵³ se

acerquen en el mayor grado posible a la capacidad de absorción de crédito de la empresa; en tanto que la condición de oportunidad está dada por las características del proceso⁵⁴ que media entre la solicitud de crédito y el respectivo desembolso.

La demanda de crédito de estas ME debe ser muy dinámica y constante, en la oferta existente encontramos que la tecnología de crédito que parece cumplir mejor las condiciones de adecuación y oportunidad es la de crédito individual, y dentro de ella se puede esperar que la modalidad de crédito individual basada en el análisis de la capacidad personal de pago sea la que mejor responda al universo más amplio de las ME que operan en este escenario.

En el estudio, la composición por rama de la cartera de programas que emplean esta modalidad en los diferentes países muestra que la participación de las ME de comercio y servicio van del 70% al 90%, situación que guarda correspondencia con el escenario de mercado del cual hemos partido.

Escenario "B"

Las ME que actúen en este escenario, por sus propias características y la de los mercados a los que concurren, compiten en condiciones de inserción subordinada con unidades mejor ubicadas de otros estratos empresariales. Su escasa o nula capacidad de formación de precios disminuye de manera significativa sus posibilidades de generación y retención de excedentes y suele dificultar por lo tanto sus procesos de reinversión.

La noción de desarrollo para estas ME es muy similar a la aplicada para el escenario anterior. Desde el punto de vista de un curso de acción individual tendrán mejores posibilidades de desarrollar aquellas ME que produzcan para nichos de mercado: en crecimiento o con demanda insatisfecha, y que adicionalmente se ubiquen en los umbrales de la eficiencia tecnológica de las empresas de mayor enver-

53. Montos, plazos, condiciones de amortización y otras.

54. Agilidad, sencillez, normalización, y otros.

gadura; en una situación extremadamente favorable se puede esperar que merced a su capitalización la ME se pueda transformar en una empresa de diferente naturaleza –una empresa del sector moderno–; otro curso de acción posible es que la ME adopte modalidades diversas de eslabonamientos o complementariedad con otras empresas, en lugar de intentar competir con ellas.

La competitividad de las ME en este escenario se puede asociar con la adquisición de tecnología de alto nivel que les permita la ocupación más eficiente de sus nichos de mercado. En ese sentido el crédito no parece jugar por sí sólo un papel importante desde el punto de vista de incrementar la competitividad y pueden ser más bien servicios de tipo no financiero –asistencia técnica, capacitación, información– los que tengan mayor importancia.

Entre las modalidades de crédito observadas, la que presenta un mayor grado de adecuación a los requerimientos de las ME que operan en tales condiciones es el crédito individual con énfasis en el análisis de la bondad de la inversión. Es posible estimar que las ME que operan en estos mercados representan un porcentaje muy reducido del universo total y que demanden montos de crédito relativamente altos. Lo que guarda relación con el hecho de que las carteras de los programas que emplean esta modalidad suelen presentar bajos niveles de cobertura en el número de usuarios y un saldo unitario de crédito mayor que el promedio (por encima de los US\$1,200). Por el tipo de mercado en el que operan es posible que estas ME requieran acceder a modalidades de financiamiento similares a las utilizadas por empresas del sector moderno, por ejemplo arrendamiento financiero, *factoring*, inversiones de riesgo y otros, modalidades que por cierto no forman parte de la oferta normalmente existente para ME.

Competitividad "C"

El capital que se emplea en estas ME es muy reducido y generalmente proviene de otras actividades económicas y constituye en esencia capital para la reproducción familiar. Los ingresos provenientes de la ME contribuyen a cubrir parte de las necesidades de

bienestar del conductor y su familia, permitiéndole por ejemplo trabajar menos horas, disponer de mas tiempo libre, crear puestos de trabajo para familiares, o contribuyendo a estabilizar el nivel de ingreso familiar. El desarrollo de la ME no suele expresarse en procesos de acumulación y ampliación de sus actividades, que pueden por demás ser muy inestables. Sus mercados están fundamentalmente circunscritos a una determinada localidad y en ellos suelen no competir ME de mayores niveles de acumulación.

La competitividad de estas ME tiene que ver con mejorar la velocidad de rotación, los márgenes de intercambio, y en general con invertir menos esfuerzo y tiempo para lograr resultados similares, supone en esencia mejorar las condiciones para elevar la competitividad de las personas.

El crédito juega en estas ME un papel muy importante, por las condiciones de precariedad en que operan el solo acceso a una fuente regular de capital puede mejorar dramáticamente la competitividad, permitiendo por ejemplo, si fuera el caso, aumentar el volumen de compra reduciendo la frecuencia de abastecimiento y liberando tiempo para otras actividades, en otras circunstancias puede permitir la diversificación de las actividades económicas tornando más estables los ingresos familiares.

Por las características enunciadas los montos de crédito requeridos pueden ser más bajos que en todos los demás escenarios y la frecuencia de requerimiento pueden variar fuertemente. Al no existir frontera entre el capital de la familia y el capital del negocio, y al prevalecer la racionalidad orientada hacia la inversión en la reproducción familiar, el crédito puede indistintamente emplearse para mejorar el nivel de consumo o para reforzar actividades económicas. Para estas ME existirían muy pocas posibilidades de crecimiento como tales y las expectativas de desarrollo estarían restringidas a estabilizar puesto de trabajo como fuente de ingresos familiares complementarios. Es posible esperar que la participación de las mujeres en estas ME sea muy importante.

Los resultados del estudio sugieren que la tecnología que ofrece el mayor grado de adecuación a los requerimientos de este segmento de ME puede ser la del crédito a grupos, dado que todos los programas de la muestra con saldos unitarios promedio por debajo de US\$300 la

utilizan. La composición de la cartera de los programas que emplean tal tecnología, saldo unitario promedio de crédito de US\$167 y un porcentaje de participación de la mujer del 80%, guarda relación con lo expuesto.

Competitividad "D"

Los ingresos provenientes de la ME permiten la satisfacción progresiva de las necesidades de bienestar del conductor y su familia, permitiéndole por ejemplo incrementar su nivel de consumo, mejorar la vivienda, desarrollar puestos de trabajo para familiares, educar a los hijos. La actividad puede o no estar circunscrita a un ámbito geográfico determinado.

La competitividad puede expresarse en procesos de acumulación y ampliación de las actividades de la ME, que pueden disminuir en intensidad al alcanzar un cierto nivel de estabilidad en el volumen de ingresos, el mismo que es percibido "como suficiente y adecuado" a efectos del logro de los objetivos de reproducción familiar que dieron origen a la ME.

La contribución del crédito al desarrollo de la competitividad de estas ME y la adecuación de las modalidades de crédito existentes, parecen guardar similitud con lo mencionado para el escenario "A".

En resumen

El papel del crédito en la competitividad de la ME es variable y depende de la perspectiva de desarrollo que ella tenga, lo que a su vez es determinado por la racionalidad económica del conductor, por las características de los mercados y por las condiciones de inserción en los mercados en los cuales operan.

Podemos establecer que para las ME que operan en los mercados de transables el crédito no tiene por sí sólo un gran efecto en la competitividad, pero que sin él la permanencia en el mercado se torna

más difícil; en tanto que para las ME que actúan en los mercados de no transables y tienen una débil inserción préstamos de pequeña magnitud pueden producir efectos importantes y elevar fuertemente la competitividad; para las ME que tienen una mejor inserción en los mercados de no transables contar con una fuente regular de acceso al crédito que puedan usar en el momento oportuno, es la base necesaria para incrementar su competitividad.

En la oferta de servicios de crédito existen modalidades que pueden responder en forma adecuada a las características de la demanda que emanan de las diversas situaciones examinadas, es posible pensar sin embargo que en el marco de las exigencias de la sostenibilidad el mercado al cual se orienten los programas sea el de las ME que operan en mejores condiciones de inserción al interior de los mercados de no transables.⁵⁵

55. Durante el estudio se encontró que las entidades operadoras identificaban como el mejor mercado, el segmento comprendido entre los us\$700 y los us\$1,200.

PERCEPCIONES Y CONTRIBUCIÓN

Después de más de una década los servicios de crédito a la ME parecen haber alcanzado su madurez, tienen una demanda sostenida y disponen de tecnologías comprobadas, que permiten atender con adecuación a diferentes segmentos de ME. Tal situación trasciende la especificidad de cada país, los servicios de crédito muestran un importante grado de normalización en la región.

Estos avances, aunados al creciente interés que muestran los estados y los organismos de la cooperación internacional y de las multilaterales, parecen haber generado la sensación de que no queda mucho por hacer en el campo del financiamiento a la ME. Se configura así un ambiente conservador, que no alienta la actitud innovadora y tiende a reproducir el mismo tipo de servicios, con las mismas características y bajo las mismas condiciones.

En esa situación el reto de ampliar la cobertura de los servicios se percibe como un proceso mecánico cuyo éxito dependerá fundamentalmente del mayor flujo de recursos financieros hacia las entidades prestadoras de servicios, por lo cuál las estrategias de desarrollo de los servicios de crédito se orientan principalmente a la provisión de fondos financieros, bajo la forma de líneas especiales para ME, y al fortalecimiento de los programas de segundo piso en su papel de entidades que canalizan recursos hacia las entidades operadoras.

La información obtenida permite aseverar que el desarrollo de los servicios de financiamiento a la ME, requiere del fortalecimiento de los procesos que aseguren la provisión regular y continua de

recursos financieros para los programas, pero ello parece no ser suficiente.

De un lado la compleja gama de procesos encontrados: crecientes esfuerzos de especialización, concentración dramática de las carteras en unas pocas entidades, desarrollo de modalidades de atención innovadoras, relaciones y roles institucionales cambiantes. Del otro las todavía insuficientes condiciones de equidad en los servicios: tasas sin referencias claras, precariedad de la provisión de recursos para los programas, coberturas reducidas, poca diversidad de la oferta, falta de competencia entre los servicios.

Todo ello plantea la importancia y la necesidad de emprender la construcción de una noción sobre el desarrollo de los servicios financieros a la ME, que recoja la experiencia existente y sienta las bases para el diseño y el montaje de sistemas institucionales de atención a los requerimientos financieros de las ME.

Apoyados en los resultados de la investigación y con el ánimo de aportar algunas ideas en torno al concepto mencionado, se presenta en primer lugar un conjunto de aspectos considerados críticos y se sugiere a continuación algunas áreas posibles de actuación.

PROCESOS, ENTIDADES Y TENDENCIAS

*El desarrollo de institucionalidad especializada*⁵⁶

De entre las entidades que prestan servicios de crédito a la ME destacan por su desempeño las instituciones especialmente constituidas para este fin o aquellas que han alcanzado altos niveles de

56. Diremos que una institución es especializada o que viene desarrollando procesos de especialización cuando cumple con por lo menos dos, de las tres siguientes condiciones: declara que los servicios de crédito a la ME son o están en camino de ser uno de los productos importantes de su portafolio, las ME alcanzan coberturas de atención significativas con relación a otros servicios que brinda, vienen invirtiendo en el desarrollo de tecnología adecuada de crédito a la ME o ya la han obtenido.

especialización. Esto es cierto tanto para aquellas entidades que operan en el campo comercial, como para aquellas que operan en el campo de la benevolencia.

Del total del universo observado dos son los tipos de entidades que muestran hasta el momento mayor dinamismo y potencial respecto de los procesos de especialización: las entidades financieras y las OPD. Las cooperativas y las OME no parecen presentar en general las mismas condiciones.

Ya hemos anotado que la ventaja de las instituciones especializadas frente a las demás, al especializarse las instituciones desarrollan e incorporan sistemas que provocan un doble beneficio, de un lado se adecuan mejor a la característica de la demanda y por otro logran alcanzar una relación más favorable de eficiencia interna, circunstancias ambas que incrementan las posibilidades de permanencia de los servicios y, por tanto, favorecen las condiciones de equidad en el acceso.

Así es recomendable desde casi todo punto de vista alentar el camino de la especialización. Sin embargo, hasta ahora la mayor parte de los procesos en marcha responden a iniciativas individuales que incorporan fundamentalmente a entidades operadoras y más levemente a las entidades de segundo piso que les proveen de recursos financieros, en tal medida podemos afirmar que el desarrollo de la institucionalidad especializada tiene las características de un proceso lento, fragmentado, dispar, y limitado a cierto tipo de entidades

El potencial de las modalidades con respecto a la equidad

Tres son las modalidades de atención que presentan mayor potencial con relación a favorecer las condiciones de equidad en los servicios de crédito: la de bancos comunales, la de grupo solidario y la de crédito individual con base en el análisis de la capacidad de pago personal.

Las tres responden a criterios de equidad como cobertura y adecuación, permitiendo al mismo tiempo alcanzar a las entidades

que las emplean razonables niveles de eficiencia –contribución al criterio de permanencia–, sin embargo, y sobre la base de la evolución alcanzada por el programa de bancomunales de FINCA Costa Rica, podemos señalar, que tal modalidad se destaca entre las demás: por su potencial para ligarse a procesos de desarrollo de economías locales, por la importante presencia y participación de la mujer, por su adecuación a las características de la demanda proveniente de las ME de menor acumulación, por los procesos de empoderamiento que pueden desarrollar los usuarios, y por el grado de descentralización geográfica que pueden alcanzar.

En tal sentido las modalidades de atención no deben ser consideradas como simples instrumentos o como procedimientos inalterables de sistemas determinados, son también medios que afectan las condiciones de equidad y como tal deben ser aprovechadas.

Concentración de la cartera y baja cobertura relativa

Como hemos observado, dos de las características centrales de los servicios de crédito en la región son la alta concentración de la cartera –usuarios y saldos– en unas pocas entidades, y la cobertura poco significativa que alcanza el conjunto de los servicios. De tal manera podemos considerar que en las relaciones de transacción establecidas entre el ME usuario de los servicios y la institución prestadora de servicio, no se ven reguladas por las reglas de la competencia. La inexistencia de la competencia de un lado y del otro la necesidad imperiosa de crédito, configuran una situación claramente desigual para los ME.

La importancia de las OPD

Las OPD vienen representando un papel de importancia en la prestación de servicios de crédito a decenas de miles de ME, sobre todo de los estratos menos capitalizados, facilitan así el acceso a ME que posiblemente no encontrarían atención en los programas de otras

entidades. Sin embargo, es en este conjunto de instituciones más que en ningún otro en donde el proceso de concentración de cartera ya descrito se hace patente.⁵⁷ Una primera observación presenta un panorama en el cual numerosos programas de las OPD son muy poco significantes desde el punto de vista de su participación en la cartera, sin embargo, por la naturaleza del estudio no se ha podido efectuar una investigación más profunda sobre el tema y no se puede establecer con pertinencia la importancia de los servicios prestados por los programas de baja cobertura.

Fragmentación de las intervenciones institucionales

En el estudio se registra la práctica inexistencia de relaciones entre las instituciones⁵⁸ que participan en los procesos de prestación de servicios de crédito, en general se percibe que las entidades buscan superar las restricciones que las afectan en forma individual y que en ese contexto son escasas las iniciativas referidas a emprender procesos conjuntos de interés para un grupo de entidades, como puede ser el caso de las centrales de riesgo o el acceso a tecnología. En tal sentido no se puede hablar de la existencia de sistemas de atención financiera para la ME.

Origen de los recursos del crédito

El mayor volumen de los recursos empleados en atender las carteras proviene de la cooperación internacional y de los organismos multilaterales de crédito. El uso de los recursos del ahorro nacional en los programas de crédito es en general restringido. Podemos afirmar de tal manera que sin la existencia de líneas especiales una

57. Por la importancia de su número.

58. Salvo las necesarias para operar el flujo de recursos financieros.

gran parte de los programas dejarían de existir, en tanto que otros encontrarían serias dificultades para seguir operando.

Esta situación pone de relieve dos aspectos, de un lado la importancia del papel del Estado cuya intervención resulta vital para asegurar el flujo de recursos que requieren los programas, y del otro pone sobre la mesa la fragilidad de permanencia de los programas, situación que afecta las condiciones de equidad.

Si tenemos en cuenta lo afirmado anteriormente sobre la concentración de la cartera –apartado C– tendremos que concluir que a pesar de que no lo parece la gran mayoría de los programas, aún aquellos que han alcanzado la sostenibilidad, no funcionan en estricto en condiciones reales de mercado.

CONTRIBUCIONES

Fortalecer sistemas que favorezcan la competitividad

Se deben desarrollar políticas tendientes a introducir en los procesos del flujo regular de los recursos financieros para instituciones de primer piso, mecanismos que alienten la competitividad entre ellas, introducir condiciones de competencia entre los agentes que emplean los recursos puede tener un efecto positivo en las condiciones de acceso de los ME.

En concordancia con lo anterior se debe propiciar el fortalecimiento de entidades de segundo piso que puedan prestar servicios de soporte para elevar la competitividad de las instituciones de primer piso.

Vista la importancia que tiene el Estado en los procesos de provisión de recursos parece recomendable explorar las posibilidades y la conveniencia de diseñar e implementar mecanismos o sistemas de supervisión que alienten la competitividad entre las OPD

*Propiciar procesos de desarrollo organizativo
en las instituciones líderes*

Vista la alta concentración de la cartera se debe evaluar el alto impacto que tendrían procesos de desarrollo organizativo en el conjunto relativamente pequeño de entidades que atienden a un porcentaje elevado de los usuarios en cartera.⁵⁹ El costo de la inversión podría ser insignificante en comparación con los efectos positivos sobre las condiciones de equidad en los servicios de crédito que afectan a miles de familias en la región.

*Apoyar el desarrollo de innovaciones
en los servicios financieros*

Hemos observado la escasa diversidad existente en los servicios financieros y hemos mencionado que el ambiente actual no favorece el desarrollo de innovaciones, por otro lado las necesidades de las ME son múltiples y variadas, en tal medida parece importante impulsar procesos que alienten el desarrollo de innovaciones en los servicios, por ejemplo:

Las instituciones operadoras refieren, sobre todo aquellas que prestan servicios a los estratos más desfavorecidos, que muchas veces se torna difícil cuando no imposible identificar el real destino del crédito, es decir, los ME pueden emplear los recursos en la empresa o en la satisfacción de necesidades familiares, pero aún en el primer caso la inversión de los recursos puede ser en varias actividades económicas a la vez (racionalidad de inversión diversificada). Frente a esta realidad se podría pensar en servicios de crédito claramente orientados hacia la esfera del consumo: vivienda, alimentación, vestido y otros similares.

59. En el estudio ocho entidades atienden el 55% de los usuarios en cartera.

En las instituciones que tienen una cartera de miles de usuarios se podría pensar en la inclusión de servicios de seguros (accidentes, maternidad, muerte y otros), masivos y de bajo costo.

Por otro lado valdría la pena explorar nuevas vías para favorecer una mayor participación del sector financiero formal, mediante el desarrollo de productos como la tarjeta de crédito para la ME.⁶⁰

Promover la participación del Estado

Una conclusión evidente se refiere a la importancia que la participación del Estado puede alcanzar sobre el desarrollo de la oferta de servicios de crédito y por lo tanto sobre gran parte de las condiciones de equidad. Esta importancia queda reflejada en el reconocimiento de gran parte de los agentes prestadores de servicios en el caso de El Salvador, y de la importancia que tienen los programas nacionales en los diferentes países.

Los resultados del estudio indican que el papel "natural" que se le suele asignar al Estado se refiere a dos dimensiones: el fortalecimiento de los sistemas de provisión de recursos financieros para las entidades operadoras de servicios de crédito para la ME; y el campo de las normas o marcos regulatorios que afectan los procesos de acceso al crédito de la ME. Con respecto a la primera dimensión ya hemos anotado algunas ideas por lo que pasaremos a examinar la segunda.

Lo primero que se piensa, cuando se alude al papel del estado en los marcos de regulación, es en intervenciones que afectan la operación de entidades prestadoras de servicio, o en leyes que definen el marco de programas de promoción sobre ME, sin desmerecer la importancia que tienen estas áreas nos referiremos a una tercera, que posiblemente pueda tener un efecto más interesante sobre las condiciones de equidad.

60. Propuesta desarrollada en un documento de trabajo elaborado por colaboración entre FLACSO de Costa Rica y el proyecto PROMICRO de la OIT.

El estudio ha mostrado la importancia que tienen sistemas exitosos como el de las Cajas en El Salvador o el de bancomunales en Costa Rica, y también hemos mencionado que ambas experiencias se diferencian de otras en tanto emplean modalidades que reconocen y otorgan a los ME, propiedad y decisión sobre los sistemas de crédito y sus recursos. Es decir, en el escenario de los servicios financieros un conjunto exitoso e importante de experiencias emplean modalidades de atención que incorporan a los ME en el papel de inversionistas, propietarios y gestores de los sistemas de crédito. En suma sistemas que promueven mejores condiciones de equidad.

Se propone que el estado reconozca la importancia de estos programas y sistemas introduciendo marcos que faciliten⁶¹ el funcionamiento y el desarrollo de tales experiencias que en esencia pueden ser consideradas como "sociedades populares de inversión local".⁶² Los aspectos susceptibles de ser abordados por los marcos de regulación deben ser analizados con sumo cuidado y detenimiento a efectos de cautelar el fortalecimiento de los procesos que ya vienen desarrollando.

Desarrollar el mercado de servicios para las entidades de crédito

Hasta ahora el acento en el desarrollo de los servicios de crédito esta puesto en atacar y levantar las restricciones internas que afectan la productividad y la eficiencia de las instituciones que prestan servicios de crédito, por los datos que arroja el estudio se podría pensar que las mejoras internas alcanzadas tienen un límite y que no han sido suficientes para provocar mejoras en los servicios para los ME.

Como en muchos otros sistemas de prestación de servicios, se puede pensar que las posibilidades de aprovechar al máximo las ventajas competitivas que pueda desarrollar una institución dependen

61. Sistemas simples de supervisión, soporte, recursos y otros.

62. Miguel Angel Castiglia, ATP del proyecto PROMICRO de la OIT.

del desarrollo de un mercado de servicios en donde ellas puedan a su vez incrementar sus eficiencias empleando por ejemplo el *outsourcing* o empleando franquicias.

Se plantea así la necesidad de explorar el desarrollo de un mercado de servicios para las instituciones que atienden con crédito a la ME, como por ejemplo, centrales de riesgo, *brokers* de crédito, formadores de cartera, calificadores de riesgos, recuperadores de cartera y otros.

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo ACORDE. *Memoria*. Costa Rica. 1995.
- Banco de Guatemala. *Boletín Estadístico*. Julio-septiembre 1996. Guatemala. 1996.
- Banco Central de Honduras. *Índice de Precios al Consumidor*. Abril de 1997. Honduras. 1997.
- Banco Central de Honduras; Superintendencia de Bancos. *Situación de los Bancos del País según Balances Consolidados*. Honduras, marzo de 1997.
- Banco Central de Nicaragua. *Indicadores de Actividad Económica* No.20. Nicaragua, Octubre 1994.
- Barrera, Y., M.A. Castiglia, D. Kruijt, R. Menjívar y J. P. Pérez Sáinz. *La Economía de los Pobres*. FLACSO Costa Rica. 1993.
- ___ *Informalización y Pobreza*. FLACSO Costa Rica. 1992.
- Camacho, Arnoldo R. "La experiencia en el Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa en Costa Rica" en *Serie Financiamiento del Desarrollo No.17*. Proyecto Regional Conjunto CEPAL/PNUD. Costa Rica.

- Castiglia, Miguel Angel. *La Microempresa en América Central: Necesidades y Retos*. Ponencia para el I Seminario Latinoamericano sobre Capacitación y Asistencia Técnica a la Microempresa. Costa Rica.
- Castiglia, M.A., C. Domenech y S. Machacuay. "Las Tarjetas de Crédito y el Financiamiento a la Microempresa". *Cuadernos de Trabajo* FLACSO Sede Costa Rica.
- Castiglia, Miguel Angel; D. Martínez, J. Mezzera. "Sector Informal Urbano: su contribución al producto" en *Cuadernos de Ciencias Sociales No.73*. FLACSO Sede Costa Rica.
- Catholic Relief Services. USCC. Programa El Salvador. *Proyecto Microempresa 2000. Creación de una Institución Financiera en El Salvador*. El Salvador.
- Cerdas Rodolfo. "América Latina, Globalización y Democracia" en *Cuaderno de Ciencias Sociales No.97*. FLACSO Sede Costa Rica.
- Comisión Nacional de Bancos y Seguros. *Boletín Mensual de Estadísticas del Sistema Bancario y Asociaciones de Ahorro y Préstamo*. Honduras. Diciembre de 1996.
- Comité Coordinador del Libro Blanco de la Microempresa. *Libro Blanco de la Microempresa*. El Salvador.
- Consejo Monetario Centroamericano, Secretaría Ejecutiva. *Boletín Estadístico 1996*. Costa Rica.
- *Situación Económica de los Países Centroamericanos en 1996*. Costa Rica.
- Consejo Nacional de la Microempresa de Honduras CONAMH. *Directorio de Organizaciones Miembros del Consejo Nacional de la Microempresa de Honduras* CONAMH. Honduras.
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Integral Parroquial:Guadalupana. *Memoria de Labores*. Guatemala. 1996.
- Estatutos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Integral Parroquial Guadalupana. Guatemala.

- Dirección General de Estadística y Censos. *Encuestas Permanentes de Hogares 1994, 1995 y 1996*. Honduras.
- Dirección General de Estadística y Censos. *Encuesta de Hogares de propósitos Múltiples 1993, 1995 y 1996*. Costa Rica. Julio 1996.
- Directorio de Organismos de Apoyo a las Pequeñas y Microempresas en Nicaragua* (folleto). Nicaragua.
- El Salvador. *Texto de la Ley del Crédito Rural con reformas hasta 1976*. Publicación Oficial.
- FEDECRÉDITO. *El Sistema de Crédito Rural en El Salvador*. El Salvador.
- Federación de Organizaciones Privadas de Desarrollo de Honduras FOPRIDEH. *Directorio de Organizaciones Afiliadas y No Afiliadas*. Honduras. 1997.
- Financiera CALPIA S.A. *Memoria de Labores*. El Salvador 1995. Foro Internacional de Financiamiento de la Pequeña Empresa. Fondo Latinoamericano de Desarrollo FOLADE. *Servicios de Ahorro y Capitalización para la Pequeña Empresa*. Costa Rica.
- Fundación Integral Campesina FINCA Costa Rica. *Los Bancomunales de Nueva Generación*. (En imprenta). Costa Rica.
- Fundación para la Promoción de la Pequeña y Microempresa José María Covelo. *Estudio de la Pequeña y Microempresa en Honduras*.
- Funkhouser y Pérez Sáinz. *Mercado Laboral y Pobreza en Centroamérica*. FLACSO Costa Rica. 1998.
- García Motta, J. S. Estrada Farfán y colaboradores. *Informe Ejecutivo: La Economía Informal y el Estado (En busca de la eficiencia)*. Guatemala.
- Génesis Empresarial. *Evolución y Resultados*. Guatemala. 1996.
- Jiménez & Ayala Editores. *Ley General de Cooperativas y su Reglamento*. Guatemala.

- Melgar, Lessbia E; Fundación Friedrich Ebert. "Organizaciones de Apoyo para Micro, Pequeña y Mediana Empresa". *Material de Estudio y Trabajo No.10*. Guatemala.
- Menjívar, R. y J. P. Pérez Sáinz. *Ni héroes ni Villanas: Género e Informalidad Urbana en Centroamérica*. FLACSO Costa Rica. 1993.
- Programa Nacional de Formación Profesional PRONAFORP. Centro de Estudios y Producción de Material Didáctico para la Formación Profesional. *Estudio de las Características y Determinación de Necesidades de la Formación Profesional del Sector Informal Urbano en El Salvador*. El Salvador.
- Programa de Fomento de la Microempresa en las Zonas Marginales. *Encuesta de la Microempresa Salvadoreña*. El Salvador.
- Proyecto PROMICRO de la OIT. *Estudio sobre el Producto y la Productividad del Sector Informal*. Costa Rica. Julio 1996.
- Superintendencia de Bancos. *Boletín Mensual de Estadísticas del Sistema Financiero No.49*. Guatemala. Enero 1997.
- Superintendencia del Sistema Financiero. *Situación Financiera de los Bancos y Financieras al 30/04/97*. El Salvador. 1997.
- _____. *Boletín Estadístico*, El Salvador. Diciembre de 1996.

ANEXOS

ANEXO 1

DATOS CUANTITATIVOS SOBRE EL SECTOR DE LA ME

HONDURAS

Establecimiento de 1 a 4 ocupados excluye servicio doméstico y ramas de agricultura y minas.

Cuadro 1

EMPRESAS POR TIPO DE EMPLEO Y SEXO DEL PROPIETARIO

TOTAL	AE		ME		TOTAL	
TOTAL	138,813	74.9%	46,589	25.1%	185,402	100.0%
TOTAL	138,813	100.0	46,589	100.0	185,402	100.0
-Hombres	56,355	40.6	30,442	65.3	86,797	46.8
-Mujeres	81,216	58.5	15,023	32.2	96,239	51.9
-Otros ¹	1,242	0.9	1,124	2.4	2,366	1.3

1. Otros incluye sociedades e ignorados.

Fuente: "Estudio de la Pequeña y Micro Empresa en Honduras" Fundación para la Promoción de la Pequeña y Micro Empresa José María Covelo. Elaboración propia.

Cuadro 2

**EMPRESAS Y OCUPADOS POR TIPO DE EMPLEO
Y ÁMBITO GEOGRÁFICO**

	URBANO		RURAL		TOTAL	
	EMPRESAS	OCUPADOS	EMPRESAS	OCUPADOS	EMPRESAS	OCUPADOS
AE	87,123	114,270	51,690	66,825	138,813	181,095
ME	40,863	138,187	5,726	29,126	46,589	167,313
TOTAL	127,986	252,457	57,416	95,951	185,402	348,408
TOTAL (%)	69.0	72.5	31.0	27.5	100.0	100.0
AE (%)	68.1	45.3	90.0	69.6	74.9	52.0
ME (%)	31.9	54.7	10.0	30.4	25.1	48.0
TOTAL (%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: "Estudio de la Pequeña y Micro Empresa en Honduras" Fundación para la Promoción de la Pequeña y Micro Empresa José María Covelo. Elaboración propia.

Cuadro 3

**EMPRESAS Y OCUPADOS POR TIPO DE EMPLEO
Y RAMA DE ACTIVIDAD**

	AE		ME		TOTAL	
	EMPRESAS	OCUPADOS	EMPRESAS	OCUPADOS	EMPRESAS	OCUPADOS
Industria	53,618	68,457	13,322	48,730	66,940	117,187
Comercio	71,953	96,357	21,623	72,763	93,576	169,120
Servicios	11,111	13,587	7,923	31,339	19,034	44,926
Otros	2,131	2,694	3,721	14,481	5,852	17,175
TOTAL	138,813	181,095	46,589	167,313	185,402	348,408
TOTAL (%)	74.9	52.0	25.1	48.0	100.0	100.0
Industria (%)	38.6	37.8	28.6	29.1	36.1	33.6
Comercio (%)	51.8	53.2	46.4	43.5	50.5	48.5
Servicios (%)	8.0	7.5	17.0	18.7	10.3	12.9
Otros (%)	1.5	1.5	8.0	8.7	3.2	4.9
TOTAL (%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: "Estudio de la Pequeña y Micro Empresa en Honduras" Fundación para la Promoción de la Pequeña y Micro Empresa José María Covelo. Elaboración propia.

COSTA RICA

Cuadro 1

**EMPLEO EN ESTABLECIMIENTOS DE 1 A 4 OCUPADOS
EXCLUYE SERVICIO DOMÉSTICO Y RAMAS
DE AGRICULTURA Y MINAS**

TOTAL	TOTAL		URBANO		RURAL	
	324,642	100. %	169,231	52.1%	155,441	47.9%
	TOTAL		URBANO		RURAL	
TOTAL	324,642	100.0	169,231	100.0	155,411	100.0
-Hombres	219,507	67.6	111,963	66.2	107,544	69.2
-Mujeres	105,135	32.4	57,268	33.8	47,867	30.8
INDUSTRIA	54,445	16.8	28,090	16.6	26,355	17.0
-Hombres	30,926	56.8	16,615	59.1	14,311	54.3
-Mujeres	23,519	43.2	11,475	40.9	12,044	45.7
COMERCIO	122,629	37.8	62,874	37.2	59,755	38.4
-Hombres	69,133	56.4	35,222	56.0	33,911	56.8
-Mujeres	53,496	43.6	27,652	44.0	25,844	43.2
SERVICIO	64,060	19.7	36,536	21.6	27,524	17.7
-Hombres	41,084	64.1	21,733	59.5	19,351	70.3
-Mujeres	22,976	35.9	14,803	40.5	8,173	29.7
OTROS	83,508	25.7	41,731	24.7	41,777	26.9
-Hombres	78,364	93.8	38,393	92.0	39,971	95.7
-Mujeres	5,144	6.2	3,338	8.0	1,806	4.3

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 1995. Elaboración propia.

EL SALVADOR

Cuadro 1

**ESTABLECIMIENTOS DE 1 A 4 OCUPADOS POR
ÁREA GEOGRÁFICA EXCLUYE SERVICIO DOMÉSTICO
Y RAMAS DE AGRICULTURA Y MINAS**
-En miles-

URBANO	255	67.8%
RURAL	121	32.2%
TOTAL	376	100.0%

Fuente: Encuesta de Hogares 1992-1993 (datos citados en "Encuesta a la Microempresa Salvadoreña" Programa de Fomento de la Microempresa en las Zonas Marginales (FOMMI). Elaboración propia.

Cuadro 2

**EMPLEO EN ESTABLECIMIENTOS DE 1 A 4 OCUPADOS
POR ÁREA URBANA EXCLUYE SERVICIO DOMÉSTICO
Y RAMAS DE AGRICULTURA Y MINAS**
-En miles-

Hombres	165	42.3%
Mujeres	225	57.7%
TOTAL	390	100.0%

Fuente: Encuesta de Hogares 1992-1993 (datos citados en "Encuesta a la Microempresa Salvadoreña" Programa de Fomento de la Microempresa en las Zonas Marginales (FOMMI). Elaboración propia.

Cuadro 3

**ESTABLECIMIENTOS DE 1 A 4 OCUPADOS POR ÁREA URBANA
EXCLUYE SERVICIO DOMÉSTICO Y RAMAS DE AGRICULTURA
Y MINAS EMPRESAS POR RAMAS DE ACTIVIDAD Y TIPO**

-En miles-

TOTAL	TOTAL		ME		AE	
	255	100.0%	83	32.4%	173	67.6%
TOTAL	255	100.0	83	100.0	173	100.0
INDUSTRIA	70	27.6	25	29.8	46	26.5
COMERCIO	126	49.2	37	45.2	88	51.1
SERVICIOS	38	15.0	10	12.6	28	16.2
OTROS	21	8.2	10	12.5	11	6.1

Fuente: Encuesta para la Microempresa Salvadoreña FOMMI. Elaboración propia.

Cuadro 4

**ESTABLECIMIENTOS DE 1 A 4 OCUPADOS POR
ÁREA URBANA EXCLUYE SERVICIO DOMÉSTICO
Y RAMAS DE AGRICULTURA Y MINAS
EMPLEO POR RAMAS DE ACTIVIDAD Y SEXO**

-En miles-

TOTAL	TOTAL		HOMBRES		MUJERES	
	390	100.0%	165	42.2%	225	57.8%
TOTAL	390	100.0	165	42.2	225	57.8
INDUSTRIA	108	27.8	44	26.9	64	28.4
COMERCIO	171	43.8	61	37.1	110	48.7
SERVICIOS	62	16.0	12	7.0	51	22.5
OTROS	49	12.4	48	28.9	1	0.4

Fuente: Encuesta para la Microempresa Salvadoreña FOMMI. Elaboración propia.

ANEXO 2
CUADROS Y GRÁFICOS
DE CONCENTRACIÓN
DE LA ATENCIÓN A LA ME

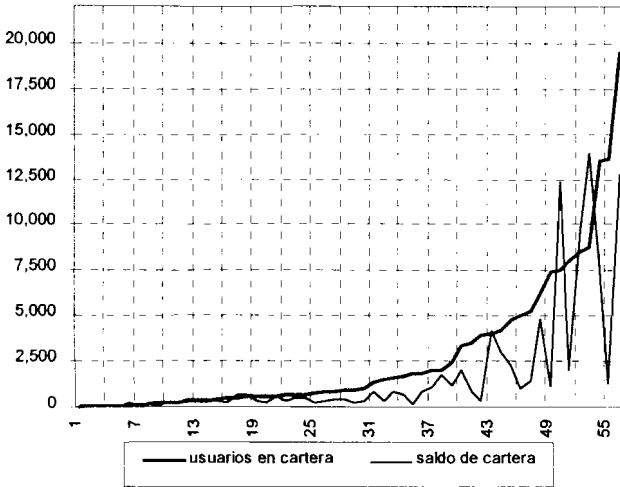
ESTRATIFICACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE CRÉDITO
A LA ME DE PRIMER PISO
-Montos en miles de US\$-

POR USUARIOS EN CARTERA	NÚMERO DE PROGRAMAS	CARTERA ACTIVA	
		USUARIOS	SALDO
Menos de 500	15	3,125	3,114
Participación	27%	2%	3%
Promedios		208	208
De 500 A 1000	15	10,718	6,214
Participación	27%	7%	6%
Promedios		715	414
Más de 1.000 A 3.000	9	16,114	7,554
Participación	16%	10%	8%
Promedios		1,790	839
Más de 3.000 A 5.000	6	23,829	12,606
Participación	11%	15%	13%
Promedios		3,972	2,101
Más de 5.000	11	103,740	67,710
Participación	20%	66%	70%
Promedios		9,431	6,155
Total general	56	157,526	97,198
Promedio general		2,813	1,736

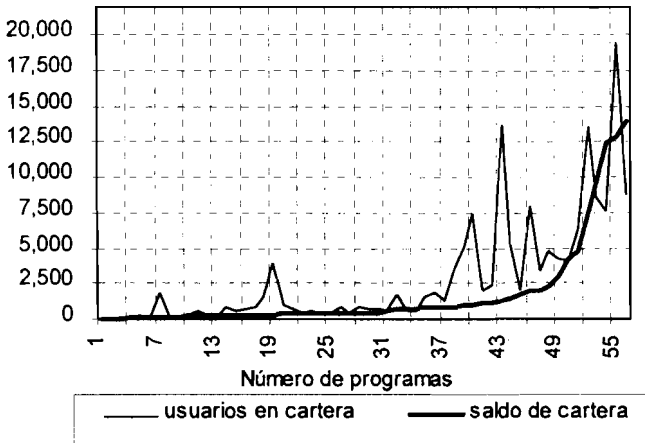
**ESTRATIFICACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE CRÉDITO
A LA ME DE PRIMER PISO
-Montos en miles de US\$-**

POR SALDOS DE CARTERA	NÚMERO DE PROGRAMAS	CARTERA ACTIVA	
		USUARIOS	SALDO
Menos de 0,5 millones	30	19,358	8,234
Participación %	54	12	8
Promedios		645	274
De 0,5 a 1 millón	9	16,594	6,797
Participación %	16	11	7
Promedios		1,844	755
Más de 1 a 3 millones	10	53,240	17,026
Participación %	18	34	18
Promedios		5,324	1,703
Más de 3 a 5 millones	2	10,348	8,978
Participación %	4	7	9
Promedios		5,173	4,489
Más de 5 millones	5	57,988	56,163
Participación %	9	37	58
Promedios		11,598	11,233
Totales	56	157,526	97,198
Promedio general		2,813	1,736

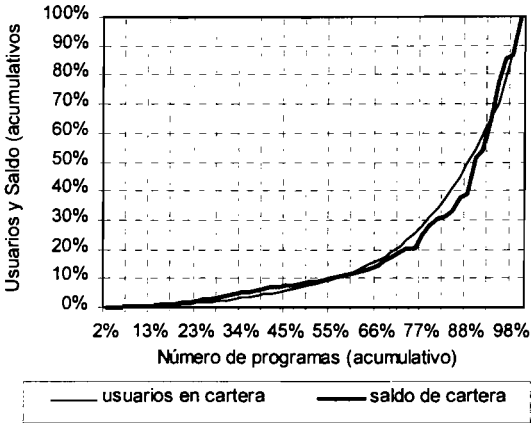
**TAMAÑO DE CARTERA DE LOS PROGRAMAS
DE CRÉDITO A LA ME POR USUARIOS**
-Saldos en miles de US\$-



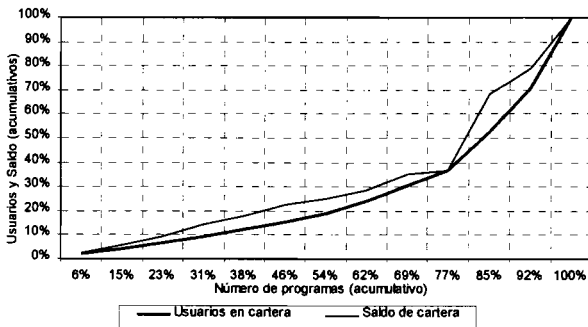
**TAMAÑO DE CARTERA DE LOS PROGRAMAS DE
CRÉDITO A LA ME ORDENADO POR SALDOS**
-Saldos en miles de US\$



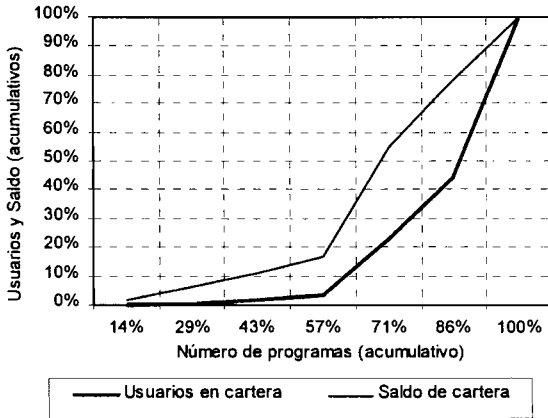
CONCENTRACIÓN DE LA CARTERA DE LOS PROGRAMAS DE CRÉDITO A LA ME POR USUARIOS



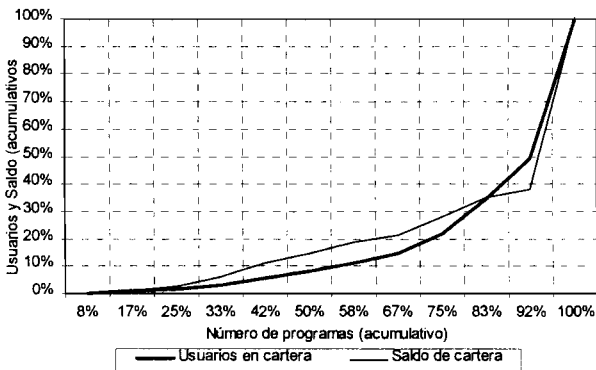
NICARAGUA-CONCENTRACIÓN DE CARTERA -Ordenada por usuarios-



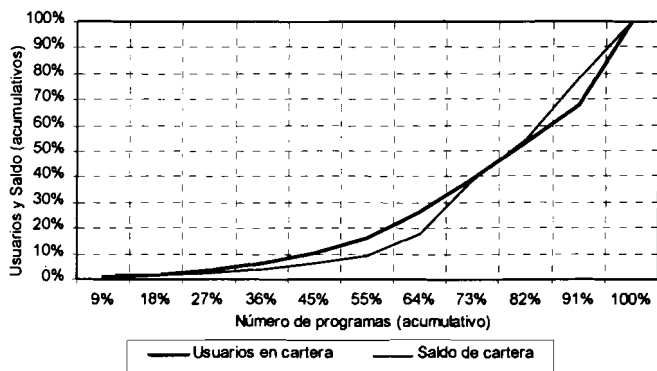
HONDURAS-CONCENTRACIÓN DE CARTERA
-Ordenada por usuarios-



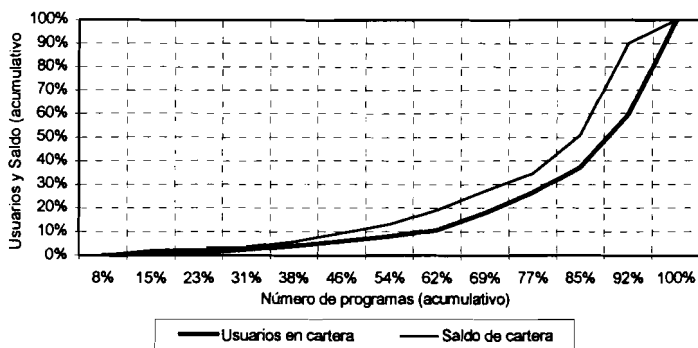
GUATEMALA-CONCENTRACIÓN DE CARTERA
-Ordenada por usuarios-



EL SALVADOR-CONCENTRACIÓN DE CARTERA
-Ordenada por usuarios-



COSTA RICA-CONCENTRACIÓN DE CARTERA
-Ordenada por usuarios-



**ESTRATIFICACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE CRÉDITO
A LA ME DE PRIMER PISO (MONTOS EN MILES DE US\$)
OPERADOS POR NÚMERO DE USUARIOS**

NICARAGUA	NÚMERO DE PROGRAMAS	CARTERA ACTIVA	
		USUARIOS	SALDO
Menos de 500	0	0	0
Participación %	0	0	0
Promedios		-	-
De 500 a 1.000	7	5,115	2,382
Participación %	54	19	25
Promedios		731	340
Más de 1.000 a 3.000	3	5,000	1,108
Participación %	23	18	12
Promedios		1,667	369
Más de 3.000 a 5.000	1	4,200	3,000
Participación %	8	15	32
Promedios		4,200	3,000
Más de 5.000	2	13,033	2,981
Participación %	15	48	31
Promedios		6,517	1,491
Total general	13	27,348	9,469
Promedio general		2,101	728

HONDURAS	NÚMERO DE PROGRAMAS	CARTERA ACTIVA	
		USUARIOS	SALDO
Menos de 500	4	843	1,008
Participación %	57	3	17
Promedios		211	252
De 500 a 1.000	0	0	0
Participación %	0	0	0
Promedios		-	-
Más de 1.000 a 3.000	0	0	0
Participación %	0	0	0
Promedios		-	-
Más de 3.000 a 5.000	1	4,800	2,258
Participación %	14	20	38
Promedios		4,800	2,258
Más de 5.000	2	18,948	2,699
Participación %	29	77	45
Promedios		9,473	1,350
Total general	7	24,589	5,965
Promedio general		3,513	852

GUATEMALA	NÚMERO DE PROGRAMAS	CARTERA ACTIVA	
		USUARIOS	SALDO
Menos de 500	4	818	716
Participación %	33	3	6
Promedios		205	179
De 500 A 1.000	4	3,167	1,880
Participación %	33	12	16
Promedios		792	470
Más de 1.000 a 3.000	1	1,800	808
Participación %	8	7	7
Promedios		1,800	808
Más de 3.000 a 5.000	2	7,400	1,181
Participación %	17	28	10
Promedios		3,700	591
Más de 5.000	1	13,557	7,501
Participación %	8	51	62
Promedios		13,557	7,501
Total general	12	26,742	12,088
Promedio general		2,229	1,007

EL SALVADOR	NUMERO DE PROGRAMAS	CARTERA ACTIVA	
		USUARIOS	SALDO
Menos de 500	0	0	0
Participación %	0	0	0
Promedios		-	-
De 500 a 1.000	3	1,928	1,294
Participación %	27	3	2
Promedios		642	431
Más de 1.000 a 3.000	2	4,438	2,274
Participación %	18	7	4
Promedios		2,219	1,137
Más de 3.000 a 5.000	1	3,383	2,000
Participación %	9	6	3
Promedios		3,383	2,000
Más de 5.000	5	50,731	53,473
Participación %	45	84	91
Promedios		10,148	10,695
Total general	11	60,478	59,041
Promedio general		5,498	5,367

COSTA RICA	NUMERO DE PROGRAMAS	CARTERA ACTIVA	
		USUARIOS	SALDO
Menos de 500	7	1,4640	1,390
Participación %	54	8	13
Promedios		209	199
De 500 a 1.000	1	510	658
Participación %	8	3	6
Promedios		510	858
Más de 1.000 a 3.000	3	4,876	3,366
Participación %	23	27	32
Promedios		1,625	1,122
Más de 3.000 a 5.000	1	4,046	4,167
Participación %	8	22	39
Promedios		4,046	4,167
Más de 5.000	1	7,473	1,056
Participación	8	41	10
Promedios		7,473	1,056
Total general	13	18,369	10,637
Promedio general		1,413	818

ANEXO 3

DATOS CUANTITATIVOS SOBRE LOS PROGRAMAS DE CRÉDITO A LA ME PRIMER PISO -Montos en miles de US\$-

ENTIDAD	PAÍS	No.	ANTIG. AÑOS	CARTERA ACTIVA		SALDO UNITARIO	% CARTERA		% DE MORA	% INTE. EFEC.	CARGA X ASESOR		ROTAC. MESES
				USUARIOS	SALDO		C.Y.S	MUJER			USUARIO	US\$	
Sumatorio Gen.	C. R.			18,547	10,985								
Promedio Gen.	C.R.		8.1	1,236	785	593	37	46	7	32	268	208	17
Promedio OPD	C.R.	10	8,4	1,432	624	436	25	40	7	32	312	236	19
Promedio Coop.	C.R.	1	1.0	12	31	2,583	85	50	0	31	12	31	6
Promedio E.F.	C.R.	3	11.3	2,056	2,258	1,098	74	N/D	N/D	29	135	139	20
Promedio OME	C.R.	2	5.5	54	197	2,291	100	20	4	34	N/D	N/D	14

Sigue...

...viene

ENTIDAD	PAÍS	Nº.	ANTIG. AÑOS	CARTERA	ACTIVA	SALDO UNITARIO	% CARTERA		% DE MORA	% INTE. EFEC.	CARGA X ASESOR		ROTAC. MESES
				USUARIOS	SALDO		C.Y.S	MUJER			USUARIO	US\$	
Sumatorio Gen.	ELS			61,378	59,221								
Promedio Gen.	ELS		12.0	5,580	5,384	965	72	64	11	27	298	186	13
Promedio OPD.	ELS	4	6.5	1,667	1,013	604	68	59	5	25	295	172	11
Promedio COOP	ELS	1	7.0	600	458	763	100	70	38	24	N/D	N/D	24
Promedio E.F.	ELS	5	14.0	10,326	10,713	1,037	73	67	10	30	300	200	5
Promedio OME	ELS	1	29.0	2,438	1,149	471	63	50	12	22	N/D	N/D	24
Sumatorio GEN.	HON			26,299	11,481								
Promedio GEN.	HON		7.9	3,287	1,435	437	67	84	6	38	221	113	17
Promedio OPD.	HON	4	7.3	6,233	1,305	209	67	85	8	40	259	62	10
Promedio E.F.	HON	3	6.7	439	2,048	3,451	69	30	6	37	N/D	N/D	28
Promedio OME	HON	1	14.0	52	116	2,231	N/D	81	1	35	N/D	N/D	N/D
Sumatorio GEN.	GUA			26,832	12,086								
Promedio GEN.	GUA		7.4	2,236	1,007	450	69	57	11	33	136	72	16
Promedio OPD.	GUA	9	8.4	2,808	1,223	436	69	58	14	34	143	67	17
Promedio E.F.	GUA	1	4.0	898	448	499	80	55	3	36	180	180	16
Promedio COOP	GUA	2	4.5	332	316	953	35	16	5	26	N/D	N/D	10

Sigue...

...viene

ENTIDAD	PAÍS	No.	ANTIG. AÑOS	CARTERA ACTIVA		SALDO UNITARIO	% CARTERA		% DE MORA	% INTE. EFEC.	CARGA X ASESOR		ROTAC. MESES
				USUARIOS	SALDO		C.Y.S	MUJER			USUARIO	US\$	
Sumatorio GEN.	NIC			27,468	9,469								
Promedio GEN.	NIC		4.4	1,962	728	346	74	71	6	37	205	79	8
Promedio OPD.	NIC	11	4,5	1,997	571	261	72	72	5	36	215	67	7
Promedio E.F.	NIC	1	4.0	4,200	3,000	714	100	80	7	40	140	100	4
Promedio COOP	NIC	2	4.0	652	382	586	70	60	11	38	192	116	11
CINCO PAÍSES													
Sumatorio GEN.				285,743	162,443								
Sumatorio COOP				13,554	8,448								
Sumatorio E.F.				50,979	14,940								
Sumatorio OME				14,972	3,948								
Sumatorio OPD.				206,238	135,107								
CINCO PAÍSES													
Promedio GEN.			7.7	5,603	3,249	568	0	0	7	18	69	43	8
Promedio COOP			6.6	2,711	1,690	623	0	0	4	13	-	-	-
Promedio E.F.			7.1	4,248	1,245	293	0	0	4	4	-	-	1
Promedio OME			1.0	7,486	1,974	460	0	0	5	-	N/D	N/D	-
Promedio OPD.			8.6	6,445	4,358	655	0	0	8	26	112	71	12

ANEXO 4

ESTADOS FINANCIEROS E ÍNDICES DE LA FINANCIERA CALPIA Y DEL TOTAL DE FINANCIERAS DE EL SALVADOR

-En miles de US\$-Tasa de cambio: 8.72 colones por 1 US\$

Total de financieras: 7-

CIFRAS Y PARTICIPACIÓN	FINANCIERA CALPIA		TOTAL FINANCIERAS	PARTICIPACIÓN CALPIA
	1995	1996	1996	%
Total activos de operación	6,927.6	11,868.3	685,606.7	1.7
Disponibilidad e inversiones	622.8	567.0	198,593.1	0.3
Cartera activa	6,304.8	11,301.4	487,013.5	2.3
Total pasivos	5,467.4	8,677.1	698,346.2	1.2
Depósitos	0.0	344.0	660,251.8	0.1
Préstamos	5,467.4	8,333.0	38,094.4	21.9
Total ingresos de operación	1,453.6	4,336.0	127,633.8	3.4
Ingresos de cartera	1,418.5	4,310.6	115,989.9	3.7
Ingresos por inversiones	35.1	25.5	8,373.6	0.3
Otros ingresos de operación	0	0	3,270.3	0.0
Total costos de operación	1,317.7	3,205.0	114,851.6	2.8
Costos financieros	252.8	881.4	78,921.7	1.1
Reservas y provisiones	339.4	351.7	3,081.0	11.4
Gastos de administración	725.5	1,971.9	25,720.6	7.7
Otros costos de operación	0	0	7,128.3	0.0
Utilidad de operación	135.9	1,131.0	12,782.2	8.8

Sigue...

...viene

ÍNDICES	FINANCIERA CALPIA		TOTAL FINANCIERAS
	1995	1996	1996
	%	%	%
Préstamos/cartera	86.7	73.7	7.8
Ingresos de cartera/cartera	22.5	38.1	23.8
Ingresos de operación/activos de operación	21.0	36.5	18.6
Costos financieros/cartera	4.0	7.8	16.2
Costos financieros/activos de operación	3.6	7.4	11.5
Reservas y provisiones/cartera	5.4	3.1	0.6
Gastos de administración/cartera	11.5	17.4	5.3
Gastos de administración/activos de operación	10.5	16.6	3.8
Utilidad/cartera	2.2	10.0	2.6
Utilidad/activos de operación	2.0	9.5	1.9
Utilidad/ingresos de operación	9.3	26.1	10.0

Fuente: Boletín Estadístico de la Superintendencia del Sistema Financiero. Diciembre 1996. Elaboración propia.

ANEXO 5

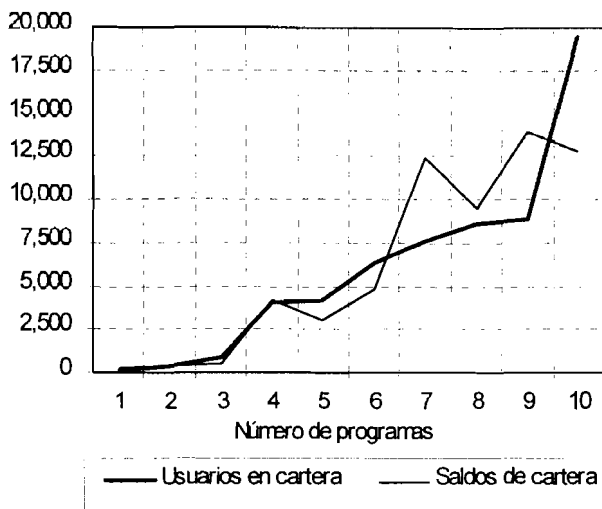
ESTRATIFICACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE CRÉDITO DE PRIMER PISO DE LAS OPD -Montos en miles de US\$-

POR USUARIOS CARTERA	NÚMERO DE PROGRAMAS	CARTERA ACTIVA	
		USUARIOS	SALDO
Menos de 500	9	2,419	2,113
Participación %	24	3	7
Promedios		269	235
De 500 a 1000	10	7,304	4,032
Participación %	27	8	13
Promedios		730	403
Más de 1000 A 3000	8	13,676	6,405
Participación %	22	15	20
Promedios		1,710	801
Más de 3000 a 5000	4	15,583	5,439
Participación %	11	17	17
Promedios		3,896	1,360
Más de 5000	6	53,009	14,237
Participación %	16	58	44
Promedios		8,835	2,373
Total general	37	91,991	32,226
Promedio general		2,486	871

POR SALDOS DE CARTERA	NÚMERO DE PROGRAMAS	CARTERA ACTIVA	
		USUARIOS	SALDO
Menos de 0,5 mills.	20	15,851	5,654
Participación %	54	6	18
Promedios		283	283
De 0,5 A 1 millón	8	15,981	6,194
Participación %	22	17	19
Promedios		1,998	774
Más de 1 a 3 mill.	8	46,602	12,877
Participación %	22	51	40
Promedios		5,825	1,610
Más de 3 a 5 mill.	0	0	0
Participación %	0	0	0
Promedios		-	-
Más de 5 millones	1	13,557	7,501
Participación %	3	15	23
Promedios		13,557	7,501
Totales	37	91,991	32,226
Promedio general		2,486	871

POR SALDO UNITARIO PROMEDIO	NÚMERO DE PROGRAMAS	CARTERA ACTIVA	
		USUARIOS	SALDO
Menos de 200uss	5	31,852	3,806
Participación %	14	35	12
Promedios		6,370	761
De 200 a 500 uss	15	31,923	10,352
Participación %	41	35	33
Promedios		2,128	690
De 500 A 800uss	9	23,571	2,215
Participación %	24	26	39
Promedios		2,619	1,357
De 800 a 1200uss	7	4,135	4,027
Participación %	19	4	13
Promedios		591	575
Más de 1200 uss	1	510	658
Participación %	3	1	2
Promedios		510	658
Total general	37	91,991	31,059
Promedio general		2,486	839

**TAMAÑO DE CARTERA DE LOS PROGRAMAS DE
CRÉDITO DE ENT. FIN. ORDENADO POR USUARIOS**
-Saldos en miles de US\$-



**CONCENTRACIÓN DE LA CARTERA DE LOS
PROGRAMAS DE CRÉDITO DE ENT. FIN.
ORDENADOS POR USUARIOS**

