

CEDEP AYLLU. “ Microcrédito: Herramienta para el desarrollo de las economías pobres *¿Exito social o tropiezo financiero?*” En: Boletín COINCIDE., No. 30 (1999)

## INTRODUCCION

El país viene buscando definir un modelo de crecimiento sostenido, que no sólo permita insertarnos en mejores condiciones al mercado local e internacional, sino también -por ser una variable necesaria aunque no suficiente- que mejore los estándares de calidad de vida. Un factor importante para el logro de esta meta es el desarrollo de un sistema financiero rural sostenible. Conviene incidir en el carácter sostenible del modelo para no repetir la fallida experiencia de la banca de fomento (Banco Agrario), tanto a nivel fiscal como productivo, pues, con demasiada frecuencia, los objetivos de las instituciones financieras de desarrollo del Estado (asistir a los más necesitados) están subordinados a intereses políticos; al politizarse su misión se atribuye indebidamente más importancia al otorgamiento de créditos que a la recuperación de éstos.

De esta manera, se están desarrollando y consolidando una serie de alternativas como las Cajas Rurales, las EDPYMES, etc. Sin embargo, estas acciones no llegan a todos los ámbitos del país, presentándose un serio problema de acceso al crédito en las economías campesinas; además, de forma creciente, en los últimos años se ha reconocido que el microcrédito es un instrumento eficaz para mejorar el nivel y calidad de vida de los grupos muy pobres. Es esta situación la que empuja a las ONGs de desarrollo a tomar acciones que cubran estos vacíos. No obstante, es fundamental que esta participación respete la disciplina y las obligaciones que exige un sistema financiero competente.

El CEDEP AYLLU y su experiencia de los Fondos Rotatorios Comunales FRC (crédito agrícola en insumos -semillas principalmente) es el caso exitoso de un modelo de crédito rural que es viable sólo en contextos de emergencia social. Con este programa se alcanzaron importantes logros: promovió la capacidad de manejo y gestión de la comunidad e incrementó la producción y productividad agrícola, aunque el proceso de capitalización fue en extremo limitado.

Esta experiencia, a pesar de lograr efectos positivos para la economía, especialmente de los sectores más pobres, se caracterizaba por sus bajos costos de transacción; pero, por las limitaciones propias del modelo, no permitía cubrir costos operativos, ya que para sostener la calidad genética de la semilla era necesario una constante renovación y asistencia técnica permanente, lo que implicaba un fuerte subsidio institucional. Es importante también señalar que la cercanía a las comunidades generó lealtades y compromisos recíprocos positivos que, a través de una planificación y programación campesina, permitió el desarrollo de la experiencia.

Además de los factores mencionados, los cambios sociopolíticos y económicos en el país (la economía de mercado, globalización, alta monetización, etc.) generaron un impacto muy fuerte en las economías de las familias campesinas. Ante ello el CEDEP AYLLU decidió monetizar su sistema de crédito FRC, a través de una institucionalidad independiente de la promoción. El tránsito a un sistema nuevo no fue

una tarea fácil y no exenta de conflictos. Algunos sectores, especialmente el campesino que se había vinculado más al mercado, apoyaba la monetización del crédito; por otro lado, los sectores más empobrecidos propiciaban la permanencia del FRC.

Es en este contexto que surgió el Centro para el Desarrollo Rural Yanapay -CDR YANAPAY- en agosto de 1996, recibiendo en transferencia todos los créditos en dinero que manejaba hasta ese momento el CEDEP AYLLU.

El CDR YANAPAY nace con total autonomía, aunque la asamblea de socios y su directorio están conformados por el directorio del CEDEP AYLLU y otras personas que fueron invitadas por su conocimiento en el tema. La metodología fue planteada de acuerdo a sus objetivos: créditos de libre disponibilidad, agrícolas y líneas destinadas a mujeres; garantía solidaria; política de incentivos y plazos cortos no mayores a 6 meses. Todo esto apuntaba a lograr la sostenibilidad y rentabilidad en un corto período

En el contexto en que se desarrolla el CDR YANAPAY también se observan otros fenómenos socioeconómicos en el acceso al microcrédito:

- Los bancos tradicionales no se acercan a estos segmentos de la población y, dado el alejamiento del Estado, la provisión de servicios financieros a la micro empresa rural y urbana es tarea de otros sectores privados.
- La necesidad del desarrollo de mercados financieros rurales y en ciudades intermedias, justifica la creación de una institucionalidad financiera en estos ámbitos.
- Estos segmentos de la población carecen de garantías reales, por lo tanto, el sistema de crédito debe basarse en mecanismos de control social (tradicionalmente legitimados en las sociedades rurales) que involucren activamente a la población en la selección de los clientes y en la recuperación de los pagos.

Los fondos con los que se inicia el sistema de microcrédito en el CDR YANAPAY es con aportes de US\$ 35,000 dólares por parte del CEDEP AYLLU y US\$ 53,000 de las comunidades, producto de la venta de los fondos comunales de semillas; este aporte es entregado en calidad de préstamo al CDR YANAPAY.

## **FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE CREDITO**

Como consecuencia de diversos factores internos, fruto de la experiencia y los cambios en el contexto económico-financiero, el CDR YANAPAY atraviesa por una serie de cambios (Ver Cuadro N° 1), que se hacen visibles en los indicadores de los diferentes períodos.

## **DEL FRC AL CREDITO EN DINERO**

A partir de 1995, el CEDEP AYLLU inició una fase de transformación de su metodología crediticia, con el propósito de estar en concordancia con las nuevas exigencias planteadas por el contexto

macroeconómico. Paulatinamente, los fondos rotatorios de las comunidades fueron monetizados y el dinero obtenido empieza a ser administrado en calidad de préstamo.

Esta etapa inicial fue auspiciosa, puesto que a julio de 1996 el índice de morosidad ascendía a 0.15%, de una cartera de U.S.\$ 47,705. De ésta el 18.85% fue préstamos a mujeres tanto a nivel organizativo, como individual. Por otro lado la gran demanda no podía ser satisfecha por la insuficiencia de recursos. Para solucionar este problema se iniciaron una serie de negociaciones para obtener recursos que le permitan cubrir y atender sus necesidades crediticias.

El límite del programa de crédito del CEDEP AYLLU lo definía paradójicamente la institución misma, dado su carácter de apoyo social. Un serio problema que significa mantener un programa de crédito en una ONG al utilizar sus recursos humanos (promotor generalista) para realizar sus labores de desarrollo social junto con las transacciones crediticias, siendo ambas actividades radicalmente distintas. Esta contradicción plantea una serie de limitaciones al desarrollo de un proyecto sostenible de crédito.

Así surge el CDR YANAPAY, como una entidad especializada en microcrédito, cuyo objetivo principal busca desarrollar una institucionalidad sólida en la prestación del servicio de crédito a la población marginada del sistema financiero formal. Debido a la pobreza del ámbito de trabajo, que se refleja en la falta de garantías materiales, los préstamos son de bajos montos y de corto plazo. Estas condiciones de crédito para poblaciones en situación de pobreza son las que limitan por el momento un crédito para actividades de mayor envergadura o para agentes dinámicos con una capacidad de pago mayor, que hagan posible un proceso de capitalización de la zona.

Durante el período agosto 96 a diciembre 97 los problemas macroeconómicos estructurales como la recesión, devaluación, contracción del consumo, etc. se hacen más notorios. Uno de los elementos que nos permite ver estos efectos sobre la economía de las familias es el índice moratorio. Si bien es cierto que una tasa de 0.59% del sector rural nos muestra una aparente estabilidad, en cambio en el sector urbano la situación es más evidente, llegando al 5.02% para ambos casos sobre una cartera total de US\$ 576,037. Otro de los problemas es que los montos de créditos aumentaban aceleradamente por el optimismo y demasiada confianza en nuestros clientes, como consecuencia de la falta de control y seguimiento más estricto del destino de los créditos.

Luego de una evaluación y análisis de la situación de riesgo en los 2 sectores (rural y urbano) se decidió dar prioridad al sector rural, puesto que en ellos se observó un manejo más eficiente, compromiso y voluntad de pago y la reducción de los costos de transacción. Es en este sentido que se inició la limpieza de la cartera urbana reduciendo montos, la negación de créditos a clientes morosos con más de 30 días de retraso y la atención a clientes con garantías formales.

Sin embargo esto no fue suficiente para contrarrestar el efecto negativo de factores exógenos, ya que seguíamos adoleciendo de un sistema de control de seguimiento adecuado de las inversiones. Es en estas circunstancias que los índices moratorios se elevan fuertemente en ambos sectores: En el sector rural pasa de 0.59% a 5.22% (diez veces más) y en el sector urbano se duplica de 5.02% a 10.30%. La aparente estabilidad del sector urbano se debe, entre muchos factores, a la depuración y control en la

calificación de los clientes, disminución en los montos aprobados y la consecuente contracción de la cartera activa. La distribución de la cartera vigente nos muestra que los créditos al sector rural pasan de 48.23% a 64.72%; aquí se hace evidente el rol protagónico de las mujeres, pues de la cartera actual éstas representan el 36.73% con bajos índices de morosidad.

## **REFLEXIONES EN EL CONTEXTO DEL MICROCRÉDITO**

La crisis del sistema financiero nacional e internacional, los bajos precios de los productos agropecuarios, el alto índice de desempleo, la contracción del consumo, la devaluación, la creciente recesión, coyunturas políticas por compromisos electorales nacionales y locales, la manipulación del mensaje del Papa Juan Pablo II sobre la condonación de la deuda externa y el tráfico de conciencias, inducido por intereses personales, han debilitado y/o tergiversado nuestra imagen de institución dedicada al microcrédito.

Producto de ello se han presentado fenómenos como el *carrusel* al interior de las familias para cubrir obligaciones con otras instituciones financieras y nuevas formas de usura dentro de la comunidad.

En la búsqueda y análisis de posibles alternativas de solución a este problema se nos presentan exigencias por parte de algunos grupos de prestatarios de diferentes comunidades para plantear algunas condiciones del crédito, entre ellas la rebaja de los intereses, congelamiento de la deuda, ampliación de plazo hasta 3 años, conversión de la deuda de dólares a nuevos soles, etc. En este sentido el CDR YANAPAY eleva estas preocupaciones a las contrapartes propietarias del dinero sin obtener respuestas y soluciones concretas. Frente a esta situación y como iniciativa institucional planteamos y ejecutamos las siguientes alternativas:

- a) refinanciar todos los créditos vencidos y por vencer a un plazo de 6 meses adicionales;
- b) convertir todas las deudas de dólares a nuevos soles a un tipo de cambio congelado de 3.4 soles por dólar;
- c) bajar las tasas intereses compensatorias y moratorias; y,
- d) exonerar los intereses moratorios y gastos de los créditos vencidos al momento de la refinanciación.

Los efectos de estos cambios han sido positivos para ambas partes. Por un lado, para nuestros clientes es una tranquilidad el simple hecho de la conversión de moneda y la ampliación de plazos; por otro lado, es satisfactorio que muchos de los clientes estén anticipando sus pagos. Sin embargo, es evidente que los costos de implementación de estos cambios han generado pérdidas que afectan la solidez financiera institucional. A pesar de ello existen aún algunos grupos en dos comunidades que se resisten a entrar en este nuevo sistema, argumentando diversas razones que no tienen asidero lógico ni legal.

## **CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS**

El microcrédito es una herramienta de lucha contra la pobreza, pero no debemos creer que el crédito es suficiente para superar la vulnerabilidad de los muy pobres. En consecuencia, en la concepción del microcrédito deben estar presentes dos aspectos: en primer lugar el desarrollo rural y luego el crédito rural.

La pobreza no es simplemente falta de fondos; es también vulnerabilidad, impotencia y dependencia. Las instituciones financieras de desarrollo que ofrecen sólo servicios de microfinanciamiento tradicional no son tan eficaces como los que apoyan también a los prestatarios a superar la carga psicológica de la pobreza.

Las contrapartes (cooperantes) no deben inducir un mercado muchas veces restrictivo, sino más bien tener un comportamiento de inversionista; es decir, no demarcar el ámbito ni sector de colocación de sus fondos. Al mismo tiempo, deben financiar los costos que significa la capacitación, asesoramiento, monitoreo y evaluación para el buen destino y uso del crédito.

La excesiva oferta de fuentes de crédito ha contribuido a un endeudamiento desmesurado de las familias, deteriorando el mercado. Esto nos induce a promover alianzas estratégicas para trabajar coordinadamente.

La falta de un marco legal que permita reducir los costos operativos (IGV) y la imposibilidad de captar ahorros encarecen aún más el crédito. Cabe señalar lo importante que es crear o reforzar la conciencia y necesidad del ahorro en las familias, para de esta manera posibilitar conocimiento y manejo de la dinámica del sistema financiero con mentalidad de inversionistas.

La alternativa legal inmediata que permite acceder a los beneficios del sistema financiero es la creación de EDPYMES o Cajas Rurales a partir de alianzas estratégicas, pero con el riesgo de no poder atender a los más pobres, es decir, su grupo objetivo inicial y principal.

La complejidad de la pobreza y sus alternativas de solución siempre generan una serie de trastornos en su entendimiento. El microcrédito como herramienta para ayudar a este sector no está exento de estos problemas, por esta razón nos quedan algunas interrogantes aún sin respuestas: ¿Microcrédito rentable o crédito de supervivencia? ¿Autosostenibles o subsidiados? ¿Microcrédito masivo o selectivo por eficiencia? ¿La confianza es suficiente o se requieren garantías formales?

## EVOLUCION DE LOS INDICADORES DE CREDITO DEL «CDR. YANAPAY»

	PERIODOS *			
Indicadores	Ago95 a Jul96	Ago96 a Dic97	Ene98 a Dic98	Desde Ene99 ***
<b>1. Tecnología</b>				
Formas de garantía	Solidaria/c.c.	Solidaria/c.c.	Solidaria/c.c.	Reales
Modalidad del Crédito	Individual	Grupal	Grupal	Individual
Tasa de interés efectiva anual (R)	26,66%	28,32%	40,00%	32.2% / 46.4%**
Tasa de interés efectiva anual (U)	na	35,40%	40,00%	49.7% / 68.8%**
Plazos (R)	9 meses	6 a 9 meses	6 a 9 meses	6 a 9 meses
Plazos (U)	na	3 a 12 meses	6 meses	6 meses
Forma de pago (R)	un solo pago	un solo pago	un solo pago	un solo pago
Forma de pago (U)	na	pago mensual	pago mensual	pago mensual
Apoyo en promoción (R)	Cedep Ayllu	Cedep Ayllu		
Montos (R)	US\$ 50-150	US\$ 50-300	US\$ 100-1200	S/. 100-2000
Montos (U)	na	US\$ 300-5000	US\$ 300-2000	US\$ 300-2000
<b>2. Perfil de los servicios del crédito (en US\$)</b>				
Cartera histórica	133.560	1.675.153	2.888.951	3.313.464
Cartera vigente (R)	47.705	277.795	352.907	351.805
Cartera vigente (U)	na	298.242	192.385	178.901
Número de ptmos. históricos	430	3.513	5.665	6.432
Número de ptmos. vigentes (R)	244	815	861	730
Número de ptmos. vigentes (U)	na	574	290	258
Saldo promedio activo (R)	196	341	410	482
Saldo promedio activo (U)	na	520	663	693
% Cartera vigente (R)	100,00%	48,23%	64,72%	66,29%
% Cartera vigente (U)	na	51,77%	35,28%	33,71%
% de clientes mujeres	18,85%	34,17%	36,73%	34,63%
% cartera en riesgo (R)	0,15%	0,59%	5,22%	8,61%
% cartera en riesgo (U)	na	5,02%	10,30%	12,62%

<b>3. Administración y eficiencia institucional</b>				
-Costos de personal/total de los costos administrativos.	S.I.	73,57%	82,07%	80,33%
-Costos de personal /promedio de la cartera de préstamos.	S.I.	18,47%	13,41%	9,63%
-Autosuficiencia operacional.	S.I.	98,51%	123,58%	101,05%
-Gastos administrativos /Promedio de la cartera de préstamos.	S.I.	25,10%	16,34%	11,99%
-Margen de rentabilidad bruta	S.I.	-1,76%	19,30%	1,06%
-Capital: - Propios	S.I.	6,49%	11,62%	12,59%
- Externos/cooperación	S.I.	93,51%	88,38%	87,41%
-Costo de capital promedio	S.I.	11,20%	10,25%	8,94%

Fuente: programa de créditos y documentos internos

\* Datos al final de cada período

\*\*Tasas en dólares y nuevos soles ( me% / mn%)

\*\*\* Hasta Abril-99 anualizado R = rural U= urbano na= No aplicable S.I.= Sin información  
C.C.=Comunidades