

Grupos solidarios: una opción metodológica en el otorgamiento de créditos a microempresas

Humberto Caballero Zambelli.
PROPESA

INTRODUCCION

Desde noviembre de 1989, un año después de su creación, PROPESA está otorgando créditos a microempresas a través del sistema denominado de Grupos Solidarios (G.S.).

Los resultados han sido altamente exitosos si se les compara con los obtenidos en el período inicial de aplicación de un programa de créditos individuales. Estos han obligado a esta entidad a trabajar casi exclusivamente con esta metodología.

PROPESA es una organización sin fines de lucro, dedicada a desarrollar al sector microempresarial. Cuenta con el apoyo de grandes empresas nacionales y entidades de ayuda, tanto chilenas como internacionales. Está afiliada a Acción Internacional, organismo norteamericano privado que promueve el intercambio de experiencias entre organizaciones dedicadas al sector microempresarial.

Hacia mayo de 1993, PROPESA había otorgado 20.265 créditos, por un monto total de más de tres mil millones de pesos, a 4.765 microempresarios. Más de un 80 por ciento de estos préstamos corresponde a la modalidad de Grupos Solidarios.

El índice de morosidad de los créditos a G.S. es definido como el cociente entre el saldo de capital adeudado por todos aquellos clientes grupales,

con atrasos de más de 30 días en el pago de sus cuotas de amortización y la cartera vigente de G.S.; esto es, al saldo total de colocaciones a esa fecha.

Dicho índice de morosidad era, a fines de mayo último, de tan sólo uno por ciento.

El objetivo de este artículo es mostrar la experiencia de PROPESA en el otorgamiento de créditos a Grupos Solidarios, para intentar definir sus características y mostrar un camino de atención para el sector de la microempresa.

A. ORIGENES

La permanente emigración desde el sector rural y las periódicas crisis económicas surgidas en los países en desarrollo durante la segunda mitad de este siglo, trajeron por consecuencia que los sectores productivos de las grandes ciudades no pudieron absorber este flujo de trabajo. Entonces se formaron grandes cantidades de trabajadores independientes.

Estos trabajadores independientes estuvieron en un comienzo apartados de la ayuda financiera y de la capacitación. Sin embargo, reconociendo la importancia de este creciente sector, los gobiernos y las instituciones privadas han diseñado programas orientados a intensificar sus actividades económicas.

Las experiencias del Proyecto del Banco Grameen en Bangladesh y el Foro de la Mujer Trabajadora en India, pretendieron integrar el otorgamiento de recursos con la promoción de la acción colectiva entre los pobres del sector urbano, originando el concepto de "estrategia del Grupo Solidario".

El método de crédito a través de garantía mutua, surgió en la década de los 70, a partir de trabajos como el de PRIDECO/Fedecrédito en El Salvador, y de las entidades nombradas anteriormente. Fue descrito inicialmente en los Estudios PISCES y se documentó en forma más completa en la monografía de PACT, titulada "El concepto del Grupo Solidario" (María Otero, 1986).

La metodología de los G.S. incorpora elementos del modelo tradicional de las asociaciones de ahorro y crédito, adaptándolas a la situación específica de cada país.

Desde la década del 70, el financiamiento grupal ha crecido en número, tamaño y variedad de formas. En América Latina ACCION/International, una ONG de los Estados Unidos, ha promovido los planes de crédito a grupos de compañeros, bajo el nombre de Grupos Solidarios. También se ha extendido el método de garantía mutua a seis países de África y Asia. Otras entidades, como el Esquema de Crédito de Producción para Mujeres Campesinas de Nepal, han ideado su propio método para préstamos, con garantía mutua. Hoy, estos esquemas de crédito se emplean en 24 países del mundo y abarcan a más de un millón de microempresarios.

B. ¿QUÉ ES UN GRUPO SOLIDARIO?

Los Grupos Solidarios (G.S.) consisten en conjuntos de 3 a 8 microempresarios dedicados usualmente a actividades similares, quienes se organizan para recibir crédito.

El G.S. se forma por sus propios participantes, sin estar involucrada la entidad crediticia. Generalmente es un microempresario con necesidad de crédito quien busca a los otros participantes para constituir el grupo.

Esta es una dificultad inicial, ya que cada persona tiene recelos de juntarse con otros microem-

presarios dada la responsabilidad que se contrae al adquirir un préstamo.

No pocos pequeños empresarios han desistido de solicitar un crédito porque prefieren asumir sus compromisos en forma individual. Esta dificultad se observa con mayor fuerza entre los microempresarios productores que entre los comerciantes, lo que podría corresponder a características especiales de su actividad.

Sin embargo, aquél que persevera en su intento y logran agrupar a otros microempresarios conocidos, van apreciando con el tiempo las ventajas que involucra esta modalidad de crédito. Es por esta razón que el ejemplo demostrativo de G.S. ya formados, incentiva más a otros empresarios reticentes que la promoción realizada por la entidad crediticia.

El G.S. debe estar formado por personas que trabajan en forma independiente, generalmente de manera informal, y que cuenten con una antigüedad de a lo menos un año. Este requisito se debe a que durante los primeros meses de vida de una microempresa, su riesgo de insolvencia es muy alto: de las nuevas microempresas, más de la mitad quiebra antes de un año de actividades. Entonces, esta limitación se convierte en un seguro, tanto para cada uno de los participantes del G.S. como para la entidad de desarrollo financiera.

Los miembros del grupo garantizan colectivamente el pago del préstamo. El acceso a préstamos subsecuentes depende del cumplimiento en el pago de todos los miembros del grupo.

El primer préstamo generalmente es de bajo monto, y no le solucionan ningún problema financiero a la persona que lo solicita, sin embargo, va preparando a cada miembro del G.S. para que acceda a montos cada vez mayores, dependiendo de la responsabilidad demostrada. Al ir optando a créditos de montos escalonados, se va creando una suerte de educación en el uso del dinero, ya que se parte de sumas a las que cada microempresario está acostumbrado a manejar, las que van aumentando paulatinamente. Si consigue administrar con disciplina estos dineros, la microempresa logra un desarrollo.

Cuando se partió con el sistema de créditos grupales hace ya casi tres años, —como una forma

de contrarrestar una marcada tendencia a la elevación de los niveles de morosidad en los créditos individuales—, no estaban del todo claras las dimensiones que iría tomando este proyecto.

Las cantidades de pequeños empresarios que han ido adhiriendo al programa, muestran un constante aumento, salvo durante el año 1992, cuando disminuyó levemente el ingreso de microempresarios debido a una reestructuración del personal de crédito. Sin embargo, hasta mayo de 1993 se ha atendido a 4.765 microempresarios del Área Metropolitana a través del sistema de G.S., cada uno con un promedio de tres créditos y medio.

Uno de los grandes objetivos de PROPESA es llegar a un gran número de clientes. En la medida en que se logre atender al mayor número de microempresas, se estará contribuyendo a darle herramientas de desarrollo a este sector de la economía.

Sin embargo, no basta con masificar esta atención: es necesario llegar a los núcleos más pobres de la población, a aquéllos que no tienen acceso a las fuentes tradicionales de financiamiento.

Unido a estos objetivos, PROPESA trazó sus planes sobre la base de lograr su autosuficiencia financiera; esto es, que los ingresos operacionales sean, a lo menos, iguales a sus gastos operacionales. Durante 1993 se ha logrado pasar esa barrera.

También contribuyó al éxito de sus acciones el hecho de mantener una eficiencia financiera, entregando una efectiva respuesta a las necesidades del mercado. Por tanto, el método de financiamiento con garantía mutua no es por sí mismo particularmente responsable de los logros del programa.

C. CARACTERISTICAS QUE LLEVAN AL ÉXITO DEL CRÉDITO GRUPAL

1. *Autoformación del grupo* : cada grupo es responsable de seleccionar sus propios miembros. De esta forma se transfiere la labor de selección a los propios usuarios, quienes detectan con más facilidad a los microempresarios cumplidores. PROPESA incluye, por lo tanto, a los propios microem-

presarios en el proceso de estudio de los créditos. Complementando esta acción, está la labor del analista de crédito, quien verifica el grado de conocimiento que tienen entre sí los miembros del G.S.

Adicionalmente, también es el mismo grupo quien actúa como cobrador en una primera instancia, con lo que se mejora la eficiencia del sistema.

2. *Montos y plazos adecuados de los préstamos*: la norma de partir con montos pequeños para capital de trabajo, está inserta en la necesidad que tanto la institución como cada uno de los miembros del G.S. se conozcan, con lo cual disminuyen los riesgos frente a deudores incumplidores. El sistema está pensado para que los empresarios se vayan entrenando en el uso de cantidades de dinero cada vez mayores, de acuerdo con sus necesidades. También van aprendiendo a distribuir su crédito en el tiempo, de modo que en épocas de baja demanda de sus clientes, disminuyan proporcionalmente los montos solicitados. La posibilidad de incumplimiento se atenúa notablemente con este sistema.

3. *Procedimientos sencillos*: la necesidad de crédito para capital de trabajo que tienen los microempresarios es inmediata. Ellos no pueden esperar largas tramitaciones ni procedimientos engorrosos. En la generación de los créditos no existe burocracia ni documentación innecesaria: el G.S. firma una simple solicitud de crédito y entrega fotocopia de su cédula de identidad. El resto del proceso es efectuado con agilidad por el analista de crédito de PROPESA. El tiempo promedio de tramitación de un crédito inicial demora aproximadamente cinco días. En los préstamos, la entrega del nuevo cheque es automática con el pago de la última cuota del crédito anterior, ya que la nueva solicitud es retirada por algún miembro del grupo cuando cancela la penúltima cuota de amortización.

4. *Requisitos de pago oportuno*: ningún miembro de un G.S. puede optar a un nuevo crédito si no ha cumplido oportunamente con los plazos estipulados. La rigidez de esta norma es de suma importancia para ir generando una disciplina en los pagos, que se traduce en un hábito beneficioso para el propio microempresario en su actuar con otros (operarios, empleados, clientes, etc.).

5. Operaciones descentralizadas: los analistas de crédito de PROPESA trabajan directamente en terreno, visitando los negocios de los solicitantes de crédito para conocer perfectamente la situación de ellos y su evolución en el tiempo. Además, sirve para superar las barreras culturales que impiden a los microempresarios acercarse al sector financiero formal.

6. Incentivos por buen cumplimiento: en la medida que el grupo cumpla con sus compromisos crediticios, se le van abriendo las puertas para optar a montos y plazos mayores. Esta característica de negar créditos a grupos si uno de sus miembros no cumple, es la forma más eficaz y menos costosa de estimular la cancelación de un préstamo. Sucede a veces que ante el incumplimiento de un participante de un G.S., y para no verse privados de créditos futuros, son los otros miembros del grupo quienes cancelan la cuota pendiente y reemplazan al mal socio por otro que les merezca confianza.

D. ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LOS MICROEMPRESARIOS DE GRUPOS SOLIDARIOS ATENDIDOS POR PROPESA

A fines de mayo de 1993, 48,5 por ciento de nuestros clientes de grupos solidarios eran mujeres.

La distribución por tipo de actividad económica era de: 66,8 por ciento en comercio, 5,4 por ciento en talleres de servicio (reparaciones de calzado, vehículos, electrodomésticos, peluquerías, etc.) y 27,8 por ciento en manufacturas.

En la actualidad se dan alrededor de 800 créditos mensuales a miembros de grupos solidarios.

El monto promedio de crédito inicial por persona es de \$ 90.200 y en préstamos, de \$ 262.500.

La cartera activa de G.S. era del equivalente a más de un millón de dólares. Hace un año, dicha cartera era la mitad de la actual.

El índice de morosidad, medido como el cociente entre el saldo de todos los créditos con atrasos en sus pagos a más de 30 días y el total de la cartera activa, fue del 1 por ciento, cifra importantísima si se considera el volumen de la

cartera y que son créditos sin garantías reales.

Más de la mitad de los clientes de PROPESA son informales y el resto presenta en gran medida algún grado de informalidad (no cuentan con permiso municipal o bien no dan boletas).

E. ANALISIS DE LA INTERMEDIACION FINANCIERA DIRIGIDA A LA MICROEMPRESA

A pesar de los resultados señalados en el punto anterior, son pocas las entidades del sistema financiero tradicional que se han arriesgado a atender este importante sector económico del país; una excepción es el Banco del Desarrollo. Sólo recientemente, en el marco del incentivo económico ofrecido por el FOSIS, algunos bancos y financieras se han atrevido tímidamente a incursionar en el sector. La razón es clara: los bancos y financieras no son especialistas en microempresas y su costo de operación en este sector, comparado con el efectuado al atender a empresas mayores, es muy alto. Dada la estructura organizativa de estas entidades, estimamos que les será muy difícil adecuarse a un costo de operación bajo, a no ser que se mantengan los subsidios estatales.

Sin embargo, la demanda de servicios financieros entre los sectores más pobres de la actividad económica del país sigue creciendo. A pesar de la estabilidad económica chilena y del casi despreciable índice de desempleo, el sector de la microempresa es bastante grande: nosotros estimamos que existen por lo menos 300.000 microempresas de 5 ó menos personas ocupadas, considerando al dueño y al grupo familiar que habitualmente labora en ella.

Existe por lo tanto, un mercado relativamente amplio para servicios financieros entre los sectores más pobres de la población económicamente activa.

Por otra parte, la experiencia indica que los pequeños empresarios son prestatarios responsables y que, además, están dispuestos a pagar el costo total real de estos servicios, cuando los dineros se prestan con la flexibilidad, los plazos y la rapidez que necesitan.

PROPESA ha desarrollado y aplicado un programa probadamente viable desde el punto de vista de atender a los sectores más pobres en sus requerimientos de crédito. Sin embargo, la Corporación ha atendido en cuatro años y medio de funcionamiento a menos del 2 por ciento del universo.

La razón que explica este bajo porcentaje parece no residir tanto en una falta de demanda de créditos microempresariales, sino más bien a la dificultad de disponer de un equipo de personas especializadas, ya que no existen en el país entidades que preparen técnicos en microempresas.

Formando un equipo base de analistas de crédito, se habrá dado un paso fundamental para proseguir esta labor de entrenamiento. PROPESA ya está superando esta etapa y ahora será mucho más fácil desarrollar masivamente las acciones tendientes a atender la demanda de créditos del sector. De hecho, nuestra cartera vigente; esto es, el total del dinero prestado que está en la calle, se ha ido duplicando durante los últimos años.

La tecnología y habilidad que ha desarrollado PROPESA para ir paulatinamente expandiendo el crédito a microempresarios se puede resumir en tres principios: conoce su mercado y la necesidad de éste de obtener préstamos rápidos y asequibles para capital de trabajo; ha utilizado métodos para reducir los costos administrativos sin subvenciones estatales; y ha enseñado a los microempresarios, motivándolos, a la cancelación de los préstamos.

A pesar de estos logros iniciales mostrados por PROPESA en el campo de la atención al sector microempresarial, aún falta mucho por hacer. Si se considera la intermediación financiera como un

proceso por el cual las instituciones movilizan recursos financieros mediante una variedad de instrumentos y los asignan a través de otros instrumentos, PROPESA cumple a cabalidad la parte de la concesión de créditos, ya que otorga facilidades de crédito que responden a la demanda del mercado e incluye el costo del préstamo que cubre los gastos que la gente está dispuesta a pagar. No obstante, la intermediación financiera tiene lugar dentro del esquema de las leyes y de las reglamentaciones establecidas en Chile y, en ese contexto, PROPESA, así como todas las otras ONG chilenas, está limitada en la captación de recursos. Si existiese poder para captar ahorros del público, el costo de fondo sería mucho menor y las posibilidades de expandir las actividades y acelerar el proceso, serían mayores.

El manejo del riesgo es el núcleo de la intermediación financiera; implica el riesgo de liquidez, ya que asegura que el dinero prestado es a más largo plazo que los ahorros; el riesgo de la tasa de interés, ya que asume que la tasa de interés para los ahorrantes siempre es menor que la tasa para los préstamos; y el riesgo del crédito, que asegura que los prestatarios cancelarán los préstamos. Las ONG se han concentrado primordialmente en administrar el riesgo asociado con la concesión de préstamos. Es fundamental, entonces, en una perspectiva de largo plazo, el que PROPESA, así como también las otras ONG dedicadas al sector microempresarial, amplíen sus acciones como entes intermediadores financieros si se quiere masificar la ayuda brindada a la microempresa. Y para ello, debe existir un cambio de mentalidad en los organismos del estado, y modificar las leyes y reglamentos vigentes.