


Fall 2005

El Impacto de Micro-Crédito en Superar la Pobreza

Magda Tsaneva
SIT Study Abroad

Follow this and additional works at: https://digitalcollections.sit.edu/isp_collection

 Part of the [Economics Commons](#), and the [Entrepreneurial and Small Business Operations Commons](#)

Recommended Citation

Tsaneva, Magda, "El Impacto de Micro-Crédito en Superar la Pobreza" (2005). *Independent Study Project (ISP) Collection*. 447.
https://digitalcollections.sit.edu/isp_collection/447

This Unpublished Paper is brought to you for free and open access by the SIT Study Abroad at SIT Digital Collections. It has been accepted for inclusion in Independent Study Project (ISP) Collection by an authorized administrator of SIT Digital Collections. For more information, please contact digitalcollections@sit.edu.

El Impacto de Micro-crédito en Superar la Pobreza

Magda Tsaneva

Consejero: Roberto Villaseca
Director Académico: Fernando García
Programa: SIT Chile: Economic
Development and Globalization
Fall 2003

Agradecimientos

Quiero agradecer a mi consejero fabuloso, Roberto Villaseca, quien me inspiró y motivó a hacer este estudio, y también, a Raúl Perry, quien siempre tenía tiempo para mí.

Quiero dedicar este trabajo a los dieciséis mujeres y hombres que me han convencido que valen la pena.

“Yo quiero superarme porque mi madre murió pobre y yo no quiero morir así.”
Gricelda

“Merecemos una vida mejor porque somos gente de esfuerzo.”
Maria Teresa

Resumen

El estudio actual es una investigación microeconómica, basada en entrevistas personales con varios microempresarios y funcionarios de instituciones crediticias. El evalúa el impacto del micro-crédito, investiga los desafíos que los programas de micro-crédito enfrentan, y sugiere algunos mejoramientos potenciales. A través de un análisis cualitativo se llegó a las conclusiones que el micro-crédito es muy limitado en su alcance, no está enfocado en gente realmente pobre, y tampoco ha sido efectivo en ayudar a crecer a los beneficiarios que ya ha tenido. Así, mientras el micro-crédito ha tenido muchos efectos positivos y ha sido importante para mantener y desarrollar el sector microempresarial, él no ha tenido un impacto definitivo en la superación de la pobreza en Chile.

Abstract

The present study is a microeconomic investigation, based on personal interviews with different microentrepreneurs and functionaries of credit institutions. It evaluates the impact of micro-credit, investigates the challenges the micro-credit programs have to confront, and suggests some potential improvements. In a qualitative analysis the following conclusions have been reached: the micro-credit is very limited in scope, it is not focused on really poor people, and neither has it been effective in helping the beneficiaries it has had to grow. Thus, while micro-credit has had many positive effects and has been useful to maintain and develop the microenterprise sector, it has not had any clear impact on reducing poverty in Chile.

Tabla de Contenido:

1. Introducción.....	pg. 5
2. Metodología.....	pg. 6
3. Historia.....	pg. 8
4. Datos.....	pg. 9
4.1 Indicadores	
4.2 Resultados	
5. ¿Crecer o Mantenerse?.....	pg. 11
5.1 “Ahora sólo estamos sobreviviendo.”	
5.2 “Es importante definir a dónde quieres ir. Hay que definir tus nichos.”	
5.3 “Es problema ser pequeña.”	
5.4 “Las máquinas son caras, muy caras.”	
5.5 “Yo trabajo para pagar la deuda.”	
5.6 “De dueña de casa tuve que hacerme una emprendedora.”	
5.7 ¿Conclusiones?	
6. Vulnerabilidad.....	pg. 18
6.1 “No se puede confiar en nadie.”	
6.2 “Yo he trabajado toda mi vida y nunca he tenido previsión.”	
7. Conclusión. Impacto: ¿sí o no?.....	pg. 23
8. Bibliografía.....	pg. 25
9. Apéndice.....	pg. 26

1) **Introducción:**

Durante las últimas décadas Chile ha ido implementando políticas de mercado las cuales lo han hecho el país con los mejores indicadores macroeconómicos en el año 2005. Mientras ha sido exitoso en obtener estabilidad y crecimiento económico, Chile no ha logrado tener el mismo éxito en sus políticas microeconómicas y políticas de desarrollo humano. La pobreza en Chile en términos de ingreso mínimo sigue siendo un 18.8% (Mideplan, 2004), mientras hay muchos otros que viven sin buen acceso a vivienda, educación y salud. Manteniendo su ideología de mercado y poca intervención estatal y observando el crecimiento del mercado informal de microempresarios, el gobierno ha promovido programas de superación de la pobreza que involucran el aumento de las capacidades y opciones de las personas para que ellas mismas sean gestoras de su desarrollo. En este contexto se han desarrollado los diferentes programas de micro crédito y el propósito de este estudio es investigar si estos programas verdaderamente han logrado mejorar la vida de los pobres en términos económicos y sociales. El estudio va a tratar de responder a dos preguntas principales: ¿Son efectivos los programas de micro-crédito en superar la pobreza? y ¿De que depende la efectividad del micro-crédito?

Diferentes aspectos de los programas de micro crédito ya han sido estudiado antes, incluyendo cambios socio culturales (Raczynski, et al, 2004), cambios en manejo del riesgo (Wright, et al, 1999), cambios productivos (Cohen, 2000). Utilizando la historia de publicaciones sobre el tema, este estudio contribuirá con mostrar la experiencia personal de algunos microempresarios y así presentará el tema cualitativa tanto como cuantitativamente. Por eso, factores económicos, culturales y políticos específicos del país han sido considerados e incluidos como una parte importante del trabajo.

2) Metodología:

El estudio sobre la efectividad del micro crédito se realizó a través del método de entrevistas personales. Se entrevistaron a dieciséis microempresarios, beneficiarios del programa de micro-crédito y también a varios funcionarios de instituciones crediticias. Por el poco tiempo en que se cumplió el estudio y para tener un enfoque mejor, los microempresarios han sido elegidos sólo desde el grupo de los beneficiarios de una ONG, La Fundación Contigo ha sido elegida como la organización de estudio por haber trabajado dedicadamente en micro-crédito por unos quince años, acumulando gran experiencia y sensibilidad en los asuntos microempresariales, y también por tener unas políticas de crédito menos exigentes que las de los bancos tradicionales, las cuales han atraído clientes que no habrían podido acceder a un crédito tradicional. Además, por ser una organización financiera sin lucro, la Fundación Contigo ha podido atender a clientes con préstamos que no pasan el margen de lucro y así ha sido una de las pocas instituciones que atienden a microempresarios de los más bajos niveles socio-económicos. Por tener estas características, la fundación es apropiada a estudiar porque se puede verdaderamente estimar el impacto de micro-crédito en superar la pobreza.

Evaluar el impacto de algún programa, suele ser complejo hacerlo objetivamente, por influencias externas en la vida de las personas, que no están relacionadas con cómo el crédito ha sido usado. Además, para los clientes puede resultar difícil recordar cuánto ha sido su ingreso antes del crédito. Para evitar estos problemas y para minimizar las externas influencias como las condiciones de la macroeconomía y las características personales, este estudio ha usado el método del grupo de control. Ha habido varias alternativas para escoger este grupo. Una sería el método de formar parejas y así usar un

grupo de microempresarios con características similares que no han tomado crédito de la fundación. Ellos podrían ser escogidos desde el mismo lugar de trabajo de su pareja y así enfrentarían los mismos problemas. Pero este método tampoco es seguro porque no considera la influencia de las características personales y además es difícil realizar. Consecuentemente, el estudio escogió dos grupos de beneficiarios de Fundación Contigo. El primer grupo fue compuesto de ocho clientes de Fundación Contigo escogidos al azar de todos los que tomaron crédito en Octubre de 2004. Esto es para que pudieran evaluar el significado del crédito para su negocio y su vida en el último año. El segundo grupo, fue el grupo de control compuesto por ocho beneficiarios del programa que han tomado el crédito recientemente, en Octubre de 2005, y no han tenido la oportunidad de usarlo todavía. Se supone que los beneficiarios de ambos grupos enfrentan los mismos problemas del negocio y el mercado y poseen las mismas características personales por haber elegido tomar el crédito: ser responsable, estar dispuesto a tomar el riesgo, etc., además, todos ya han pasado por el filtro del proceso de elección en la Fundación misma.

Las entrevistas con ambos grupos incluyeron preguntas cuantitativas y cualitativas que lograron obtener información sobre ventas y ganancias pero también sobre algunos problemas que los microempresarios enfrentan para poder realmente evaluar si el micro-crédito tiene un impacto, cuál es el impacto, y de qué depende.

3) Historia:

En Chile se estima que hay alrededor de 1.200.000 microempresas, formales e informales y su número ha aumentado durante la última década (Gobierno de Chile, 2003). Este sector ha estado empleando unos 37% de la fuerza laboral y a pesar de esto sus necesidades no han sido bien atendidas (Fundación Contigo). El sector

microempresarial sigue caracterizado por bajas remuneraciones, poca calificación y desprotección y los microempresarios han tenido reducido acceso a capacitación, información y tecnología (Gobierno de Chile, 2003). Una de las causas principales para la mal condición en que está el sector, ha sido la falta de crédito que permita innovar.

En un sistema financiero, gobernado por el mercado, las instituciones financieras no tienen incentivos para prestar dinero a microempresarios. Primero, es usual que los microempresarios no tengan aval o qué hipotecar y que no haya información sobre su historia bancaria y así no pueden dar garantía que van a pagar la deuda. Segundo, los préstamos son pequeños y tienen un alto costo operacional que las instituciones no quieren pagar. Estas características del sistema financiero limitan el acceso al crédito de muchos microempresarios. Además, el microempresario que afortunadamente logra de recibir un crédito tiene tasas de interés que triplican las tasas de las otras empresas (Gobierno de Chile, 2003). Así surge el problema de endeudamiento que puede ser un problema grave que no sólo afecta al microempresario que tomó el crédito, también afecta a todos los microempresarios por crear prejuicios contra ellos. Lo que se debe reconocer es que los microempresarios enfrentan desafíos especiales y así tienen necesidades especiales y hay que tratarlos como una entidad diferente como lo hace la Fundación Contigo.

En los últimos años el gobierno también ha tratado de enfrentar estos problemas a través de políticas dirigidas especialmente hacia el microempresario. El fondo del estado, SERCOTEC, por ejemplo, ha promovido y apoyado instituciones financieras como bancos, cooperativas y fundaciones, para facilitar y ampliar el acceso a crédito del microempresario, mientras, otros fondos, se han preocupado por capacitar a los

microempresarios para que puedan usar bien el crédito y avanzar en su negocio. La razón por cual el desarrollo del sector microempresarial ha sido tan importante, es que éste ha sido considerado como la manera de sacar a la gente de la pobreza, o sea, en lugar de darle comida, se dan las herramientas para ganarse la vida y así superarse para siempre.

Para evaluar si el micro-crédito de veras ayuda a superar la pobreza, primero hay que definir y entender lo que es el fenómeno de la pobreza. Los indicadores económicos de ingreso son un punto de referencia en cuanto a lo que constituye la pobreza, porque hablan de necesidades básicas. Pero estos no son suficientes para evaluar la calidad de vida por un largo plazo y por eso es importante considerar también indicadores de vulnerabilidad. Este estudio trata de evaluar la efectividad de micro-crédito desde el punto de vista microeconómico y trata de llegar a las conclusiones a través de la información sobre los indicadores obtenidos en las entrevistas personales. La próxima sección define estos indicadores y muestra su rendimiento en los casos de los dieciséis microempresarios entrevistados.

4) Datos:

4.1 Indicadores

Para evaluar el presente nivel socio-económico del microempresario y para poder hacer una proyección para la transformación que implica el micro-crédito, indicadores cuantitativos y cualitativos han sido utilizados. Los cuantitativos son los que muestran las ganancias del microempresario, sea en comercio, manufactura o servicio, mientras los cualitativos, son los que tienen en cuenta la diversificación de la oferta, la tecnología usada, el uso productivo y efectivo del crédito, las proyecciones que el empresario tiene para su negocio. Por otro lado, los indicadores de vulnerabilidad son ligados a la

previsión, el seguro de salud, las horas de trabajo por semana, el nivel de educación, la participación en cualquiera organización social, política o gremio.

4.2 Resultados

Para poner a prueba cuantitativamente el impacto del micro-crédito se usó el método de Arroca (Arroca, 2005) y se calculó el promedio del ingreso del grupo de control y del grupo de beneficiarios antiguos y los resultados están en el cuadro siguiente.

Tabla 1: El Impacto del crédito

Ganancia Promedio de Grupo de Antiguos (A)	\$288,750
Ganancia Promedio de Grupo de Control (B)	\$423,571
Impacto (A-B)	-\$134,821

Los cálculos muestran que el micro-crédito no ha tenido un impacto positivo y aún más, ha tenido impacto negativo. Pero teniendo en cuenta el tamaño de la muestra, que es demasiado limitado, estos resultados no pueden ser significativos. Además, el tamaño de la muestra no hace posible tener una muestra homogénea y el resultado puede ser debido a un factor externo de casualidad. Además, es importante reconocer que, mientras se ha supuesto que los beneficiarios de la Fundación Contigo no han tenido acceso a crédito antes, sucede que la mayoría de los microempresarios entrevistados habían recibido créditos antes de otras instituciones y fondos y esto dificulta la evaluación objetiva de la efectividad del programa de micro-crédito estudiado actualmente. Por eso, se evaluará el impacto cualitativo.

Para poder evaluar cualitativamente el impacto, primero hay que recordar cual es la meta principal del micro-crédito en que este estudio está enfocando y ésta fue “la

capacidad del micro-crédito para superar la pobreza”. Esta hipótesis involucra dos ideas principales: una es que el micro-crédito se usa de manera productiva para desarrollar un negocio y hacerlo crecer, y la otra es que es usado por gente pobre, y para estudiar el impacto del crédito, hay que probar estas dos ideas.

5) ¿Crecer o Mantenerse?

Según Iroume de SERCOTEC, unos 20.000 microempresas mueren cada año y unos 40.000 nacen en su lugar. Estos datos vienen a mostrar que el sector microempresarial no es muy estable y estático. En realidad, las microempresas son caracterizadas por un ciclo de vida muy corto y 60% de las microempresas mueren en 2 hasta 4 año (Villaseca, clase Oct.13). Este dinamismo del sector lleva a las conclusiones que pocos microempresarios pueden crecer en su negocio y hacerse pequeños empresarios, asegurando un ingreso más estable y seguro. Por el contrario, muchos cambian de un pequeño negocio a otro, tratando de enfrentar los problemas del mercado y así sobrevivir de alguna manera. A continuación se presentan algunas de las razones y condiciones, identificadas por los microempresarios, que les dificultan crecer. Además, se trata de responder a la pregunta si un apoyo como el micro-crédito cambia la situación en que el microempresario se encuentra y le permite crecer.

5.1 “*Ahora sólo estamos sobreviviendo.*”

Las palabras de Sara son los pensamientos secretos de muchos microempresarios que en los últimos años han tenido que competir con ropa barata que ha invadido el mercado chileno después de los tratados de libre comercio. Costureros independientes han visto como sus clientes disminuyen y sus precios bajan, dejándoles escasas ganancias; sólo lo suficiente para poder sobrevivir, aun después de interminables horas de trabajo.

Para los costureros con más de veinte o treinta años de experiencia, no hay otras opciones, sino esperar por tiempos mejores; ellos no pueden, ni quieren hacer algo diferente, algo más rentable, porque esto es lo que saben hacer mejor. Ellos no toman los créditos para comprarse más tecnología, contratar a más gente, o desarrollar su negocio. Los toman para comprarse materias primas, telas nuevas, que le permitan adaptarse a las nuevas condiciones del mercado a través de innovación. Así ellos introducen nuevos productos y buscan a nuevos clientes y logran mantenerse a pesar de todos los desafíos. La necesidad por mantenerse está lejana de las ganas de crecer y por eso pocos tienen perspectivas futuras para sus negocios: van adaptándose, o en sus palabras, van luchando. En este contexto, por una parte, el micro-crédito no ha logrado ayudar a los microempresarios a superarse y por eso ha fallado, pero, por otro lado, dadas las condiciones actuales de la microempresa, el micro-crédito los ha ayudado a mantener su nivel de vida hasta que el mal período pase.

5.2 “Es importante definir a donde quieres ir. Hay que ver tus nichos.”

Los vendedores de ropa en las ferias enfrentan problemas similares por la gran competencia externa. El crédito los ha ayudado en lo que hacen a través de darles capital para diversificar su oferta y así mantenerse. Este sector de microempresarios realmente es caracterizado por una alta inestabilidad, que ha significado para ellos, tener que encontrar cada vez una manera diferente de sobrevivir y así, no pueden desarrollar una actividad permanente y el micro-crédito ha eliminado un poco de esta inestabilidad. Sin embargo, el problema es que hay pocas posibilidades de crecer en este tipo de negocio por la gran competencia; además, su rentabilidad es muy poca. Esta vez los microempresarios no pueden esperar tiempos mejores para desarrollarse. Como sus inversiones en el negocio

son tan pocas, las ganancias bajas y el negocio no es muy calificado o específico, para estos microempresarios es más fácil cambiar de negocio y vender lo que se demanda en el momento y quizás aún sea mejor para ellos cambiar y no mantenerse. Por estas razones y en estas circunstancias, el micro-crédito ha fallado enormemente en su rol de promover un desarrollo y tal vez, el micro-crédito tiene que ser mejor enfocado en actividades productivas, como la manufactura, para asegurar un impacto y promover un desarrollo (Iroume, entrevista).

5.3 “Es problema ser pequeña.”

Erica se siente sola, ella hace chocolate y lo hace bien, tiene sus certificados de sanidad, tiene permiso, experiencia y calidad. Lo que le falta es simplemente la oportunidad de participar en el mercado. Como microempresaria ella no puede competir con las compañías grandes, las que ya tienen marcas establecidas de chocolate, porque la gente no la conoce y no confía en ella, por lo tanto, su mercado es siempre limitado: unos pocos clientes que ha mantenido durante años. Erica quiere reconocimiento desde la sociedad y desde el estado, quiere respeto y confianza y así, quiere un mercado que le permita desarrollarse.

Otra vez más, el micro-crédito le ayudó a la microempresaria para comprarse materias primas y mantenerse en el mercado, pero la experiencia de Erica y de muchos otros, es que no han podido dar este primer paso para salir adelante. Esto muestra que para hacer posible crecer a los microempresarios, el micro-crédito no es siempre suficiente y suele tener que ser acompañado por otras políticas de apoyo. En el pasado, los fondos de fomento productivo sí han organizado unas ferias donde los microempresarios podían exponer y promover sus bienes y quizás atraer a nuevos clientes.

Estas iniciativas han sido buenas y adecuadas, pero no suficientes. El estado tiene que ejercer un papel más activo en promover los bienes de estos empresarios, para darles una oportunidad verdadera de crecer.

5.4 “Las máquinas son caras, muy caras.”

Boris, trabaja más de quince horas por día, cada día, y le cuesta mucho, pero es feliz porque tiene trabajo. Él tiene una fábrica de cerámica y hace loza y cualquier otra cosa que le piden los restaurantes, las iglesias, los vecinos. Su trabajo es bien especializado y él no tiene mucha competencia, pero no puede producir más y así ganar más porque hace todo artesanal y así tiempo libre nunca le queda. Unas máquinas no sólo le harían la vida más fácil, también le darían una oportunidad enorme de crecer a través de ir satisfaciendo la demanda. Pero las máquinas son caras.

El micro-crédito parece ser exactamente la solución para esto, pero surgen dos problemas. Lo primero, es que un préstamo grande, es un riesgo grande, que no es fácil aceptar; lo segundo, es que un crédito grande, significa cuotas grandes, especialmente por el sistema de corto plazo que implementa el micro-crédito. Así, una gran oportunidad de tener un impacto significativo a través de inversión en maquinaria a menudo se pierde. Las políticas tienen que incentivar más a que la gente tome préstamos y tienen que introducir mecanismos que faciliten la flexibilidad y el acceso y así respondan a los problemas particulares del sector microempresarial. Es importante también notar en este contexto que el microempresario no es solamente una versión pequeña del grande empresario. El microempresario tiene características culturales, económicas y sociales que le diferencian de los demás y estas tienen que ser consideradas, para facilitar su desarrollo (Villaseca, clase Oct.13).

5.5 “Yo trabajo para pagar el crédito.”

El endeudamiento ha sido uno de los desafíos del sector microempresarial y mientras el acceso al micro-crédito ha mejorado, el endeudamiento sigue siendo un problema. Así, en vez de ayudar al microempresario a crecer y mejorar su situación socio-económica, algunas veces el micro-crédito lo empeora por crear deudas. El problema es que las políticas de micro-crédito son poco flexibles, con cortos plazos y altas tasas de interés que pueden hacer difícil pagar el crédito, como ha sido mencionado en la parte anterior. Además, los microempresarios no saben siempre cómo usar el crédito de la manera más efectiva y no logran obtener los resultados que han esperado. Por eso, es necesario asesorar al microempresario antes de que él tome el crédito y es necesario también dar capacitación en plan del negocio, administración, etc.

Generalmente, la Fundación Contigo ha tratado de enfrentar estos problemas y solucionarlos, pero sí quedan algunos microempresarios que no pueden pagar la deuda. Por supuesto, hay razones como factores externos e inesperados, que siempre existen y no se pueden influir. Un factor importante para que el crédito funcione bien y el problema de endeudamiento se reduzca, es el seguimiento de cómo el crédito se ha usado en realidad y el apoyo institucional después de haber dado un crédito, para ver cómo resolver los problemas que los microempresarios pueden tener.

5.6 “De dueña de casa tuve que hacerme una emprendedora.”

Hay diferentes razones por qué uno decide ser microempresario. Es verdad que a ninguno de los entrevistados le gustaría tener un trabajo dependiente y asalariado, pero, a unos les gusta la responsabilidad, la independencia, la potenciación que sienten con su microempresa, mientras a otros le gusta la jornada flexible y el tiempo libre para poder

cuidar a los hijos. Esta es la diferencia entre los que emprenden a través de su microempresa y los que la inician por necesidad. No todos los microempresarios son emprendedores y de esto depende si el negocio tiene unas perspectivas a crecer y esto explicará por que el micro-crédito ha tenido poca suerte en promover desarrollo. El caso de las mujeres microempresarias es el caso más explícito de este concepto.

En los últimos años las mujeres han aumentado su participación en el sector microempresarial, pero es algo común que estas mujeres trabajen desde sus casas, mientras cuidan a hijos y mantienen a una familia. Se convierten de dueñas de casa, en microempresarias por necesidad y muchas tienen poca experiencia y pocas ambiciones. Tampoco tienen los recursos, el espacio o el tiempo para hacer algo más. Sus actividades son actividades que aprovechan su experiencia doméstica y no requieren ningún conocimiento especial, son actividades poco rentables, con poca proyección al futuro y el crédito sólo les sirve como un colchón para los tiempos malos.

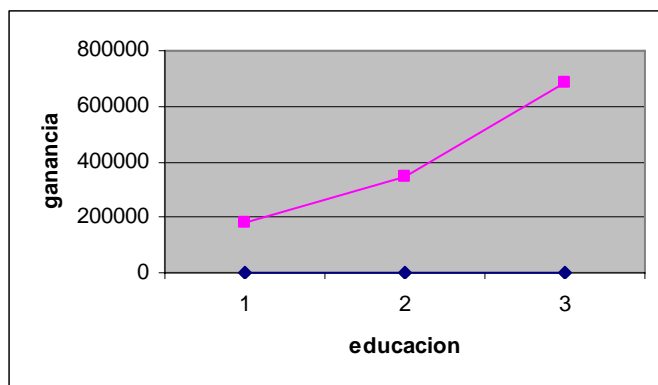
Este es un problema difícil de solucionar. Por un lado, como recomendaban las secciones previas, para hacer el crédito más efectivo, se puede restringir el crédito a estas actividades y se puede enfocar mejor en actividades más productivas. Pero, por otro lado, lo que importa es la persona y no el crédito. En este caso, para enfrentar el problema del bajo crecimiento de la microempresa, tiene que haber crédito, pero también se necesitan políticas específicas para la mujer, que tienen que ver con mejor acceso a salas cunas y a capacitación específica, que incentive a la mujer para ser más, que les dé más opciones a las mujeres y promueva el desarrollo de nuevas actividades activa, a pesar de algunas normas culturales.

5.7 ¿Conclusiones?

De las entrevistas con los microempresarios pareciera que la función del micro-crédito ha sido para ayudar a la gente a mantenerse en el mercado y no tanto para crecer y por eso no ha sido observada ninguna diferencia en cuánto al análisis cualitativo entre el grupo de control y el grupo original. Y mientras esto es un problema grave de los programas, no significa que el micro-crédito no tiene ningún significado, porque si esta gente no tuviera acceso al crédito, su situación económica se empeoraría por no poder mantener el nivel de vida que ya tienen. Pero actualmente, mientras el micro-crédito sí puede tener un impacto positivo, este impacto no es de superación de la pobreza.

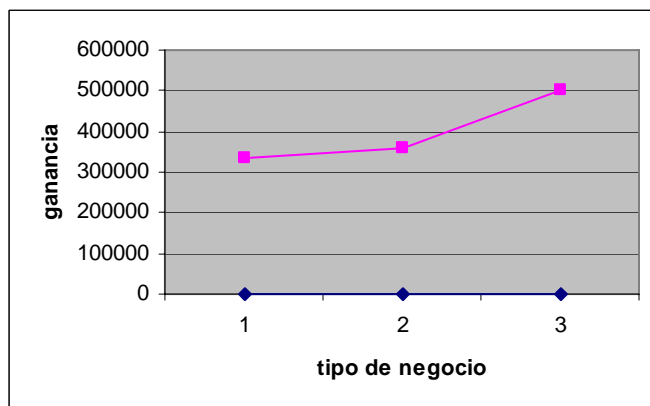
En este contexto es relevante contar la experiencia de Raúl Perry, el director de Fundación Contigo, según quien, un tercio de los microempresarios sí logra crecer, un tercio se mantienen en el mismo nivel, y a otro tercio le va mal (Perry, entrevista). Estos resultados son muy optimistas pero es importante poder investigar cuáles son estos tres grupos de microempresarios. Una especulación basada en el sentido común y en la observación mostraría que el sector de los microempresarios del nivel más bajo son los que reciben un impacto menor que los demás y es más probable que ellos sean los que no logran crecer. Esto podría ser porque ellos son los que tienen un bajo nivel educacional, baja experiencia y calificaciones, y por eso enfrentan problemas de pocas oportunidades, se concentran en sectores menos rentables y tienen pocas ganancias, y por lo tanto, menos estabilidad, mayor riesgo y pocas proyecciones, factores que, como ha sido mostrado, frenan el uso productivo y efectivo del crédito para la superación de la pobreza (fig.1, 2).

Figura 1 (estudio de campo)



1- básico, 2-medio, 3- superior

Figura 2 (estudio de campo)



1-comercio, 2-manufactura, 3- servicio

6) ¿Vulnerabilidad?

La pobreza tiene dos caras. Una es la cara económica, la que habla de privar de una vida digna ahora en el presente, y la otra, es la cara social, la que muestra la privación en términos del futuro. La cara social muestra las oportunidades que la gente tiene para transformar su vida efectivamente. Las estadísticas muestran que los microempresarios no son los más pobres de los pobres. En realidad, “los microempresarios presentan menos pobreza que los asalariados y que la población en general (Gobierno de Chile, 2003).” Así por un lado, el micro-crédito no es enfocado en

los sectores más pobres y entonces no puede ser la solución de la pobreza. Los más pobres necesitan programas asistenciales, primero que les aseguren educación, salud y vivienda, que les enseñen a trabajar, y sólo al final, que les enseñen a ser emprendedores. Sin embargo, mientras los microempresarios no siempre pueden ser calificados como pobres desde el punto de vista económico, ellos sí siguen siendo muy vulnerables. Pocos tienen ahorros, pensiones o seguros de salud y mientras la mayoría está sobreviviendo bien en el presente, trabajando, el futuro de la vejez, las enfermedades y la debilidad, les trae miedos de una pobreza verdadera, de inseguridad, de dependencia de familiares.

La siguiente sección habla de estos problemas de vulnerabilidad que tienen que ser resueltos para poder eliminar la pobreza en un largo plazo y también habla del rol de los programas de micro-crédito en esto. De nuevo, no se ha observado diferencia significativa en los indicadores de vulnerabilidad entre los que han usado micro-crédito por un año entero y los que recién tomaron el crédito, lo que implica que los programas de micro-crédito no han hecho avances en la situación de la “pobreza potencial”. Este resultado es aún más inquietante cuando se considera que la mayoría de la gente ya había tomado crédito antes de otras instituciones y fondos, incluso programas del gobierno y de fundaciones sociales. Lo que se hace en esta sección es reconocer las debilidades del micro-crédito y, como lo hace la sección anterior, hablar de lo que realmente falta para llegar a las metas de superación de pobreza para siempre.

6.1 “No se puede confiar en nadie.”

Unos de los problemas de la gente de bajos recursos es que le faltan redes sociales de apoyo y ellos frecuentemente se sienten solos. La vida en las comunas pobres le ha enseñado desconfiar en los vecinos y los problemas económicos le han alejado de la

familia. La falta de apoyo social significa tener que enfrentar problemas familiares y problemas de negocio solos, significa no tener a quien pedirle un consejo, con quien compartir tus experiencias. Así la gente pierde su esperanza y la confianza en si mismo, y esto le impide avanzar en su vida.

Sólo uno de los entrevistados reconoció que participaba en alguna organización social/política o gremio. Heriberto es líder sindical y la participación en este sindicato le ha ayudado conocer a más gente, obtener más información sobre varias oportunidades, y saber de sus derechos. Estos conocimientos y conocidos suyos le han motivado a desarrollarse y le han hecho menos vulnerable. Al resto de los microempresarios del estudio actual, esto les falta y las razones que dan, es la falta de tiempo, de interés y de confianza. Participación social no es algo común, pero hay que promoverla.

El programa de micro-crédito es de alguna manera una red de apoyo. En Fundación Contigo 50% de los clientes de un año toman crédito el otro año también y así es normal que se establece una relación entre los beneficiarios y los funcionarios de la Fundación. Por otro lado, los cursos de capacitación que han sido organizados han promovido más participación activa y más contactos entre los microempresarios mismos a través de un largo trabajo en grupos. Así, el programa de micro-crédito ha sido un buen principio para reducir la vulnerabilidad del microempresario. Pero también para verdaderamente promover al microempresario como individuo, para superar la pobreza, hay que apuntar a desarrollar toda la comuna y así mejorar las oportunidades sociales en los barrios y la comunidad.

6.2 “Toda mi vida he trabajado y nunca he tenido previsión.”

Mientras algunos microempresarios dan poca importancia a la participación como una manera de reducir su vulnerabilidad, todos reconocen la importancia de la previsión y el seguro de salud para un futuro feliz y tranquilo.

En cuánto a la salud, algunos se arreglan con la tarjeta de indigencia que les da derecho a salud gratis. Así, de todos los entrevistados, sólo tres pagan el seguro de salud y uno de ellos es Heriberto. Los demás sólo esperan que nada malo les pase.

La situación es aún peor con la previsión. De nuevo, las mismas tres personas se imponen, pero esta vez no se pueden usar tarjetas de indigencia que aseguren una vejez tranquila. El gran desafío es que muchos no piensan del futuro y usan todo lo que ganan en el presente porque tienen necesidades básicas que satisfacer, como hacer un techo mejor o comprar la comida. Pero aquí también enfrentamos el tema de las prioridades equivocadas. El fenómeno del consumismo de los chilenos ha llegado a estos grupos de bajos recursos también y muchas veces el dinero para la previsión se gasta innecesariamente.

El complejo problema de la previsión y de la salud es relacionado con el hecho que esta gente suele no tener otros mecanismos de protección en tiempos de malos negocios. Pocos tienen ahorros y si los tienen, estos ahorros no están en forma líquida sino en forma de activos. Por lo tanto, en tiempos malos, el dinero para la previsión es lo que se va a usar para poder sobrevivir. La falta de ahorros es uno de los indicadores más llamativos de la vulnerabilidad. Así, por ejemplo, un robo del negocio puede ser fatal para la familia del microempresario y puede terminar con la experiencia y trabajo de muchos años por falta de capital para invertir de nuevo. El desafío aquí es que es difícil

ahorrar dinero y guardarlo en tu casa si sabes que hay un gran riesgo de robo o de gastarlo.

En el presente, el programa de micro-crédito de la Fundación Contigo no incluye un componente que enfrente estos problemas, pero una manera para tratar de solucionarlos, será introducir programas de ahorro para la gente de bajos recursos y promoverlos junto con los programas de micro-crédito. Por un lado, éstos pueden no funcionar por las pocas ganancias que algunos tienen y por el hecho que unos reinvierten todo en su negocio y estos son los desafíos que la institución Credicoop ha encontrado en su programa complementario de ahorros (Pinchetti, entrevista). Por otro lado, quizás con un poco más motivación y programas de ahorros voluntarios e incluso obligatorios, éstos vayan a tener un impacto real en reducir esta vulnerabilidad.

7) Conclusión. Impacto: ¿sí o no?

El análisis ha mostrado que la efectividad del micro-crédito en superar la pobreza es muy poca. El primer gran problema con el micro-crédito como manera de superar la pobreza, ha sido que él mismo, no está enfocado en la gente pobre y entonces no puede ser la solución para ellos. Por otro lado, el micro-crédito no ha logrado hacerles desarrollarse a los que sí lo han usado, pobres o no; él ha sido usado más para ayudar a la gente a mantenerse en el mercado, que para hacerle crecer, y además, ha tenido pocos avances en reducir su vulnerabilidad.

Sin embargo, quizás el micro-crédito tiene un impacto positivo en el largo plazo, porque como las actividades son micro, la inversión en innovación es también micro de parte del empresario y así su crecimiento es más lento. En el sector microempresarial hay mucho que desarrollar y mejorar, y sí tiene el potencial de crecer, hay que apoyar sus

esfuerzos continuamente. El micro-crédito es un apoyo importante y para hacerlo funcionar mejor, hay que implementar algunas políticas complementarias y no dejarlo como el único apoyo. Lo que es más, para un impacto de nivel nacional, hay que ampliar y profundizar el micro-crédito.

Teniendo en cuenta las conclusiones a las cuales hemos llegado, es importante también, tratar de ver el asunto del impacto desde el punto de vista macroeconómico. Si la microempresa y el micro-crédito son percibidas como las maneras de superar la pobreza, hay que estudiar cuál es el porcentaje de la gente, hasta la cual, el crédito verdaderamente llega. La Red de Microfinanzas de Chile, un conjunto de 30 organizaciones crediticias, estima que con unas 1.200.000 microempresas actualmente, 500.000 créditos han sido prestados. Este número en realidad parece un número adecuado, pero es importante decir que este número no es de créditos actualmente activos, pero es el número de los créditos prestados en los últimos 18 años. Además, muchos microempresarios vuelven a pedir nuevos créditos y La Red de Microfinanzas estima que unos 350.000 microempresarios han sido beneficiados por sus programas. Es cierto que hay que considerar también que no todos los microempresarios demandan un crédito. Pero mientras ambos SERCOTEC y Credicoop creen que hay suficiente oferta para satisfacer la demanda, ambos reconocen que esta oferta no está bien enfocada y no hay suficiente información, hacia y de parte del microempresario.

Según algunas estimaciones que la Fundación Contigo hace, la fundación con sus 916 clientes del sur de Santiago, atiende a menos de 1% del mercado potencial de microempresarios con capacidad de pago. Es verdad que hay otras instituciones con más capital y recursos humanos que quizás estén atendiendo a estos clientes que la Fundación

Contigo estima potenciales, pero considerando las políticas flexibles de Fundación Contigo e incluso el perfil de sus clientes, aún con la participación de otras instituciones, el número de gente, que está atendida, en relación con el número de gente, que realmente demanda crédito, sigue siendo muy bajo. Consecuentemente, aunque el micro-crédito pueda tener algún impacto, este impacto es muy limitado.

Bibliografía

Fuentes Secundarios:

- Aroca, *Microcredit Impact Assessment, The Brazilian and Chilean Cases*, 2005
- Centro de Estudios de la Mujer, *Mitos y Realidades de la Microempresa en Chile: Un análisis de género*, 2001
- CGAP sitio web, www.cgap.org
- Cohen, *Microfinance, Risk Management, and Poverty*, 2000
- Fundación Contigo, www.fundacioncontigo.cl
- Gobierno de Chile, *La Situación de la Micro y Pequeña Empresa*, 2003
- Mideplan, *Casen 2003: Volumen2: Pobreza y Distribución del Ingreso en las Regiones*, 2004, www.mideplan.cl/publico/seccion.php?secid=4
- Mosley, P., *Microfinance and Poverty: Bolivia Case Study*, 1999
- Programa de Economía de Trabajo, *Crédito a la Microempresa en Chile*, 2003
- Raczynski, D., Serrano, C., *Nuevos y Viejos Problemas en la Lucha Contra la Pobreza en Chile*
- Red de Microfinanzas, www.redmicrofinanzas.cl
- Villaseca, R. *La situación de los MiPEs*, clase Oct.13
- Wright, G., Kasente, D., Ssemogerere, G., Mutesasira, L., *Vulnerability, Risks, Assets and Empowerment- The Impact of Microfinance on Poverty Alleviation*, 1999

Encuestas:

Microempresarios:

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| Paola- Nov.9 | Nieves-Nov.16 |
| Maritza- Nov.9 | Andrés- Nov.16 |
| Heriberto- Nov.10 | Irene- Nov.24 |
| Margarita- Nov. 11 | María Patricia- Nov.21 |
| Erica- Nov. 14 | María Gricelda- Nov.22 |
| María Teresa- Nov. 15 | María Isabel- Nov.24 |
| Sara- Nov.15 | Boris- Nov.25 |
| Marina Fresia- Nov.15 | Sujey Marlene- Nov.25 |

Entrevistas:

Funcionarios:

- Raúl Perry- Fundación Contigo- Nov.28
- Humberto Iroume- SERCOTEC- Nov.24
- Marcelo Moya- FOSIS- Nov.3
- Guillermo Pinchetti- Credicoop- Nov.23

Appendix:

Preguntas Para Los Beneficiarios Del Crédito De La Fundación Contigo

1. Datos personales:

- 1) Nombre.....
- 2) Edad.....
- 3) Género.....
- 4) Estado civil.....
- 5) ¿Cuántas personas viven junto con usted en su casa?.....
- 6) ¿Quién es el jefe de hogar?.....
- 7) ¿Qué educación tiene usted?
 - a) sin educación formal
 - b) media incompleta
 - c) media completa
 - d) superior completa
- 8) ¿Cuánto es el ingreso de su hogar?
 - a) menos de 127.500 pesos
 - b) entre 127.500 y 255.000 pesos
 - c) entre 255.000 y 400.000 pesos
 - d) entre 400.000 y 550.000 pesos
 - e) entre 550.000 y 700.000 pesos
 - f) más de 700.000 pesos

2. Crédito:

- 1) ¿Cuántos créditos ha tomado usted de Fundación Contigo y cuándo?
.....
- 2) ¿Ha tenido dificultades pagar los créditos? ¿Cómo resolvió las dificultades?
.....
- 3) ¿Cómo se enteró de los créditos de la Fundación Contigo?
 - a) amigos, vecinos
 - b) funcionario de la Fundación
 - c) propaganda
 - d) municipalidad
 - e) otros.....
- 4) ¿Por qué tomó el crédito? ¿Para qué lo usó?
 - a) para desarrollar negocio nuevo
 - b) para comprar más tecnología/máquinas
 - c) para poder sobrevivir una crisis financiera/quiebre de ingreso
 - d) para ayudar a pagar los gastos de la familia
 - e) otros?.....
- 5) ¿Ha tomado usted crédito de otros lugares antes?
 - a) bancos
 - b) fundaciones, corporativos
 - c) parientes y amigos
 - d) otros?.....
- 6) ¿El monto del crédito que recibió usted de la Fundación le parece bajo, alto, o adecuado?.....
¿Y el plazo del crédito?.....
- 7) ¿Ha recibido alguna capacitación? ¿En qué materias? ¿Necesita más capacitación?
.....
- 8) ¿Ha usado parte del crédito de la Fundación Contigo para algunos de los siguientes
 - comida
 - vestimenta
 - pagar deuda
 - prestar dinero
 - educación
 - costos del hogar
 - salud
 - otros?

9) ¿Puede evaluar qué es el significado del crédito para su negocio y su familia?
.....

10) ¿Intenta usted tomar otro crédito? ¿Para qué lo va a usar?
.....

3. Negocio

1) ¿Qué es su negocio ahora? ¿Es un negocio familiar?
.....

2) ¿Cuándo empezó usted su negocio y por qué lo empezó?
.....

3) ¿Cuántos empleos ha tenido usted en los últimos tres años?.....

¿En qué trabajó antes?
.....

¿Por qué razón dejó el último trabajo?

a) por despido

e) renuncia voluntaria

b) por quiebra

f) por mejor empleo

c) disminución de ventas

g) otra

d) término de la obra

4) ¿Qué otros ingresos tiene su hogar?
.....

5) ¿Cuánta gente trabaja en su negocio?.....

6) ¿Si usted produce sus propios productos, dónde los produce?.....

¿Si en su casa, que cree son las ventajas y desventajas de trabajar en su casa?....

¿Le gustaría tener un taller?.....

7) ¿Usa usted alguna tecnología en su negocio? ¿Necesita más tecnología?.....
.....

8) ¿Cómo puede caracterizar su mercado? ¿Cuáles son sus clientes? ¿Hay competencia?
.....

9) ¿Cuánto son sus ventas mensualmente?.....

10) ¿Cuánto son sus ganancias mensualmente?.....

11) ¿Sus ventas y ganancias son relativamente constantes?.....

12) ¿Qué factores influyen sus ventas?.....

13) ¿El ingreso de su familia ha cambiado en el último año?

a) si, ha incrementado mucho (Q20)

d) si, ha disminuido (Q 17-18)

b) si, ha incrementado(Q20)

e) si, ha disminuido mucho(Q17-18)

c) no, no ha cambiado

14) Si disminuyó, ¿por qué?

a) salud

c) deuda

b) ventas bajas

d) otros.....

15) ¿Cómo resolvió el problema de menos ingreso?

a) reducir gastos

d) usar ahorros

b) empezar nuevas actividades

e) otros.....

c) tomar préstamos

16) Si incrementó, ¿por que?

a) negocio expandido

b) mercado nuevo

c) negocio nuevo

d) ventas incrementadas

- e) gastos disminuidos
 f) otros.....
- 17) ¿En el último año usted ha hecho alguno de los siguientes cambios?
 a) expandir negocio
 b) introducir nuevos productos
 c) contratar a más trabajadores
 d) mejorar calidad de sus productos
 e) empezar nuevo negocio
 f) ir a nuevos mercado
 g) comprar más tecnología/máquinas
- 18) ¿En general qué desafíos tiene que enfrentar usted en su negocio?

- 19) ¿Ha buscado un empleo permanente?.....
- 20) ¿Qué proyecciones tiene usted para su negocio?

4. Vulnerabilidad

- 1) ¿Tiene usted ahorros? ¿Dónde? ¿Tiene libreta de ahorros?

- 2) ¿En el último año sus ahorros
 a) han incrementado mucho
 b) han incrementado
 c) no han cambiado
 d) han disminuido
 e) han disminuido mucho
- 3) ¿Qué hace usted para asegurar que pueda sobrevivir en casos de quiebre?

- 4) ¿Tiene usted contrato laboral? ¿Tiene patente? ¿Por qué?
- 5) ¿Tiene usted previsión?.....
- 6) ¿Tiene usted seguro de salud?
- 7) ¿Cuántas horas trabaja usted por semana?.....
- 8) ¿Ha sufrido usted algún accidente del trabajo de trayecto o enfermedad profesional?

- 9) ¿Participa en alguna organización social/política/o gremio?

- 10) ¿Por qué no participa usted en una organización?
 a) por falta de interés
 b) por falta de información
 c) por razones económicos
 d) por falta de oportunidades
 e) porque tiene otras responsabilidades que considera más importante
 f) otros
- 11) ¿Cómo puede caracterizar la vida en su comuna? ¿Qué problemas enfrenta?

- 12) ¿Qué quiere mejorar en su vida y la vida de su familia?

- 13) ¿Cree que hay suficientes oportunidades para el microempresario como usted para empezar un negocio y crecer?

¡Gracias por la entrevistas!