



LUIS
CASTILLO RIVAS
Fundador y Presidente de **INTEGRAL**

*"Campaña de sensibilización: El microcrédito en Iberoamérica,
una herramienta de desarrollo"*



Microcrédito, por una economía de mercado basada en las personas

Con vistas a la celebración de la Cumbre Mundial del Microcrédito en Valladolid, el próximo mes de noviembre, entrevistamos a Luis Castillo Rivas, Fundador y Presidente de la *Sociedad de Ahorro y Crédito Apoyo INTEGRAL*, empresa salvadoreña ligada a la ONG *FUSAI* y que actualmente es una de las microfinancieras reguladas más prósperas y con más futuro del país.

Luis Catillo, Presidente y Fundador de INTEGRAL, se destaca por una amplia experiencia en temas de desarrollo, y como dirigente y consultor internacional y nacional, en temas de vivienda popular, microempresa, gestión de ONG's y microfinanzas.

Fundación FIDE / Mayo 2011

¿Qué me puede decir sobre los microcréditos?

Son pequeñas sumas de dinero que se prestan a emprendedores o microempresarios cuyas características básicas son dos: Una, no tienen una forma legal de probar sus ingresos. Y dos, no tienen garantías. Estos requisitos coinciden con los que normalmente solicita la banca.

¿Y de las microfinanzas?

Es un concepto mucho más amplio que incluye otros servicios financieros que requieren los microempresarios y las familias pobres. Hablamos de microseguros, de sistemas de pago, medios de pago, tarjetas de débito, ahorros y en general una cantidad de servicios financieros que la familia microempresaria requiere para poder realmente gestionar su economía y progresar.

¿Por qué son importantes los microcréditos en un país como El Salvador?

Lo más importante es que generan la mayoría del empleo nacional. Nuestras economías son esencialmente informales. El 95% de las unidades económicas del país son microempresarios y sólo un 5% son pequeñas, medianas y grandes empresas. La inmensa mayoría de la gente está compuesta por estas familias

que subsisten en base a sus pequeñas ventas, sus pequeños negocios y en el que incorporan en muchas ocasiones a sus familiares o a personas de la comunidad de donde viven estas familias.

¿Es el Microcrédito una herramienta de desarrollo para erradicar la pobreza?

Sí, definitivamente es una herramienta. Creo que la economía moderna actual no existe ninguna unidad económica que pueda subsistir y progresar sin el crédito.

Si usted es un comerciante o artesano, usted vende, pero entre la venta y recibir el pago hay siempre un plazo. Normalmente, el crédito es una forma de llenar las necesidades de efectivo en lo que se realiza, en la operación económica.

Entonces, lo considera fundamental

El crédito es fundamental para cualquier unidad económica, ya sea pequeña, mediana o grande, y en especial para las familias pobres que lo poco que tienen lo consumen y lo requieren para sus unidades básicas. Es una condición *sin ecuanon* para que un pequeño empresario o emprendedor pueda progresar.

¿Ha evolucionado el microcrédito durante estos años?

Se ha avanzado muchísimo en Centroamérica, Latinoamérica y en el mundo. Ha habido un boom mundial.

Y en El Salvador concretamente?

Hay mucho crédito en el país, sin embargo hay que decir que se requiere muchísimo en desarrollar prácticas de crédito y microcrédito responsables. Se requiere amplio debate, reformas de los marcos regulatorios... porque si bien es cierto que hay mucha oferta de crédito, la gran mayoría de la oferta se hace con metodologías de consumo. Es decir, no se toma en cuenta la verdadera necesidad de capital del microempresario sino que se establecen en base a criterios no económicos.

“el problema viene cuando el pequeño empresario accede a un crédito de consumo que no está diseñado para su actividad”

El problema viene cuando un pequeño empresario, un carpintero, por ejemplo, solicita una financiación y acaba accediendo a un crédito de consumo que no está diseñado para la actividad que él

QUÉ ES FUSAI

La organización Fusai es una institución no gubernamental nacida a principios de los 80, cuya misión es promover y apoyar el desarrollo de empresas efectivas, con o sin ánimo de lucro, que tengan un significativo impacto social, satisfaciendo la demanda de servicios y productos de las familias situadas debajo de la pirámide social

desarrolla y entonces eso es lo que acaba por generar un problema de sobreendeudamiento.

En definitiva, se ha avanzado mucho, pero han entrado jugadores al mercado con tecnologías crediticias que no son demasiado adecuadas, y que están produciendo en América Latina y el mundo grandes problemas de sobre endeudamiento de los microempresarios.

¿Por qué es importante el trabajo de las microfinancieras?

Fundamentalmente son importantes por la diferencia que ofrecen. Existe crédito en muchos países para este sector, pero la gran diferencia está en que los microcréditos y las microfinancieras trabajamos con una metodología muy específica que se basa principalmente en una relación muy estrecha con el microempresario, que toma en cuenta sus flujos futuros reales o su capacidad de pago y su moral de pago, muy de cerca y que además de eso implica un cierto tipo de asesoría para el buen uso de su crédito.

Muchos bancos comerciales lo que hacen es prestar en base a sus criterios particulares pero no desarrollan esta relación cercana que creemos que es la

clave para darles un buen servicio a los clientes y ayudar a que verdaderamente prosperen.

¿Se puede considerar el Microcrédito como economía solidaria?

Por supuesto. Se puede considerar como parte de la economía solidaria pero fundamentada en los principios del mercado. Se trata de hacer que se desarrolle un mercado de microfinanzas transparente, competitivo, equitativo, con reglas de justicia, de buen trato a los clientes...

Y el microcrédito es parte de lo que sería una economía solidaria pero también es parte de lo que sería una economía de mercado que funcione realmente en función de las personas y no simplemente de la rentabilidad *per se*.

Hablemos un poco de INTEGRAL, ¿cuáles fueron sus primeros pasos?

Desde Fusai hemos concebido siempre el crédito como una herramienta clave para el desarrollo. Hace diez o quince años iniciamos un programa de crédito con familias refugiadas que ha venido evolucionando durante los años hasta convertirse, a través de INTEGRAL, en un programa sólido, que me enorgullece decir es líder en el Salvador.

“El microcrédito se puede considerar como parte de la economía solidaria pero fundamentada en los principios del mercado”

¿Y cómo es a día de hoy?

A día de hoy somos una institución ya financiera regulada, que tiene diversidad de inversionistas, con enfoque y visión social, y que está ofreciendo ya a

las familias microempresarias una variedad amplia de servicios financieros, que estamos seguros de que se están desmarcando en producir una mejor calidad de vida para estas familias.

¿Y cuál es el enfoque?

Nuestro enfoque siempre ha sido ofrecer apoyos integrales a las familias de escasos recursos. Los microempresarios no sólo requieren créditos, sino que también requieren servicios técnicos, asesorías, apoyo para abrir mercados, etc.

¿Cuál es el perfil de las personas que acuden a INTEGRAL?

Trabajamos mucho con microempresarios del sector rural, con comerciantes, artesanos y pequeños fabricantes de productos semi-artesanales. También estamos iniciándonos en dar crédito a familias asalariadas que trabajan en el sector informal, que son a su vez empleados de las microempresas. De esta forma estamos llegando al nicho de mayor necesidad, al de debajo de la pirámide, que más requiere este tipo de servicios.

¿Y el monto-promedio de los créditos que gestionan?

Trabajamos con los micros. El crédito promedio es de 1000 dólares, pero muchos de nuestros clientes tienen créditos entre 700 y 900 dólares. La gran diferenciación es que las tasas de nuestros créditos, versus la calidad del servicio, son una de las más bajas de América Latina. Nuestra tasa promedio es del 30 %, mientras que la del sector anda por el 48-60 % de promedio.

- ¿Encuentran dificultades a la hora de la devolución de los créditos?

Nuestros clientes pertenecen a un sector extremadamente fiel, que a diferen-

cia de lo que se dice es un excelente pagador. Por supuesto en tiempos de crisis es un sector muy frágil porque muchos de nuestros microempresarios viven de actividades de consumo, de actividades terciarias que en épocas de crisis sufren mucho. Pero en general, la gente entiende el valor del crédito y sabe que alguien que confía en ellos sin tener garantías, sin tener papeles que mostrar de sus ingresos, es algo que hay que cuidar.

Qué expectativas de crecimiento tienen?

Las microfinanzas no escapan a las leyes de la economía y para proveer servicios de mayor calidad y a menor costo se requiere escala. El Salvador es un país pequeño y nosotros hemos visto que para adquirir una escala de eficiencia donde podamos llegar a tasas muy cercanas a las del mercado formal de crédito se requiere tamaño.

“hay que trabajar en transparencia; en prácticas de protección del consumidor y en prácticas que eviten el endeudamiento”

Es por eso que hemos empezado una ampliación de la marca INTEGRAL a Guatemala y México, que ya está en marcha y que en el futuro seguir la senda por otros estados del sur de estos dos países. Si todo va bien estaremos también en los próximos dos años en Nicaragua.

Y esta expansión, ¿qué finalidad tiene?

Nuestra expansión regional se debe a una lógica natural de desarrollo de la empresa en busca de ganar mayor eficiencia, desarrollar mejores productos, tener más recursos para servir mejor a

nuestros clientes y mantenernos en el liderazgo que ahora sustentamos.

Con vistas ya al futuro del sector, ¿qué cambios ves necesarios para garantizar el buen desarrollo de las microfinanzas?

Necesitamos marcos regulatorios nuevos. Buena parte del sector no está regulado y la falta de orden en el sector es uno de los elementos que ha contribuido al sobre endeudamiento de nuestros clientes. Creemos que hay que trabajar mucho en transparencia, en prácticas de protección al consumidor; en prácticas que eviten el endeudamiento de clientes; prácticas de buena gestión; prácticas de buen gobierno. Todo eso son parte de las agendas que nos quedan por hacer.

Y de cara al futuro de los microempresarios

Necesitan programas de apoyo. No se trata sólo de dar crédito, sino que se requieren otros muchos servicios. Es fundamental que cuenten con cobertura y protección si queremos tener un sector microempresarial verdaderamente pujante. Al fin y al cabo, este sector es la base de nuestra economía.

Entrevista realizada por **Melissa Silva y Nicolás García-Amado / FIDE**

El proyecto: “Campaña de sensibilización sobre el microcrédito como una herramienta para combatir la pobreza en los medios de comunicación y ong’s” es una iniciativa de la Fundación Iberoamericana para el Desarrollo para divulgar experiencias en el campo de las microfinanzas en Latinoamérica, tomando como referencia testimonios de beneficiarios e instituciones que lo promueven.