



CARLOS
COTTO CASTANEDA
Director ejecutivo de REDES

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



El microcrédito, un **acceso** al capital de trabajo para emprendedores

Para Redes, el microcrédito es una herramienta que brinda apoyo a los/las emprendedoras que se encuentran fuera del sistema financiero formal. Es por ello que desde 1998 han implementado el Programa de Fomento Empresarial, que busca fortalecer las actividades económicas de las personas en situación de vulnerabilidad económica.

Carlos Cotto explica cómo REDES ha buscado combinar el microcrédito, la capacitación y la asesoría para generar nuevas estrategias destinadas a atender la demanda de más de seis departamentos en El Salvador.

Fundación FIDE / Mayo 2011

En base a la experiencia de REDES ¿Qué son los microcréditos?

Es una herramienta para que los emprendedores puedan invertir en su actividad económica, y puedan lograr una rentabilidad a partir del trabajo que hacen.

Para REDES, el microcrédito es un instrumento mediante el cual accedemos a personas que trabajan en la economía informal, y a través de éste proporcionamos el acceso a capital de trabajo sobre todo, con el objetivo de que sea invertido por medio de una actividad rentable y que sea devuelto a la institución y pueda ser reinvertido. Obviamente en una lógica hacia el crecimiento de la unidad económica, pero en parte también a proporcionar un servicio que el sistema formal no brinda.

¿Cuál es el perfil de los emprendedores con los que trabaja REDES?

Los clientes de nuestra cartera de crédito son en su mayoría mujeres, buena parte de economía informal, y de subsistencia simple. Entre este segmento se encuentran los de aspecto comercial como crédito productivo, talleres, panaderías, así como también hay crédito

agrícola. La otra característica de nuestros clientes es que no tienen acceso formal al sistema de créditos, sino que acceden a través de nosotros porque existe mucha más flexibilidad para escoger a una persona que solicite un microcrédito.

¿Qué tipo de requisitos?

Lo más importante es que la persona tenga un negocio de más de 6 meses de existencia, que sea mayor de edad, que pueda ofrecer un aval cuyo valor sea igual o mayor al monto que solicite de préstamo, y tiene que tener un flujo de dinero que le permita afrontar el pago de las cuotas.

¿Puede detallar de qué manera funciona el Programa de Microcréditos en REDES?

Tenemos un equipo de trabajo con asesores que están en el campo en contacto directo con empresarios y empresarias, que ofrecen unos servicios, que identifican si las personas cumplen un perfil y promueven la colocación de microcréditos y su respectivo seguimiento. . Así como también, este equipo de asesores estimula a que esa relación que se abre por primera vez con el cliente no sea una relación de corto plazo, sino que sea el principio de

algo que vaya más allá y esa persona pueda crecer, diversificar más su actividad, y de esa manera acceder a más capital.

¿Cómo ha sido esa respuesta por parte de los beneficiarios?

En nuestra cartera tenemos clientes recurrentes, que tienen años participando en el Programa de Créditos y su respuesta ha sido responsable y consecuente, por lo que ha resultado muy satisfactorio. Mientras que con los nuevos clientes siempre hay un riesgo, algunos de ellos logran mantenerse o se quedan en el primer crédito y no pasan más allá, no ven un futuro en el trabajo que desarrollan.

“Los clientes de nuestra cartera de crédito son en su mayoría mujeres, buena parte de economía informal, y de subsistencia simple”

¿Qué nivel de crédito trabajan en REDES?

En nuestra cartera de crédito, el monto mínimo es de 60 dólares y el monto máximo es de 5 mil dólares para cada microempresa.

¿QUÉ ES REDES?

REDES es una institución que nació luego de los acuerdos de paz en la década de los 90. Forma parte de un conjunto de organizaciones que ejecuta programas de reconstrucción en la postguerra con financiamiento internacional, alguno de esos grandes programas tenían que ver con el microcrédito, y ese fue el inicio de la actividad crediticia de REDES.

¿Y qué es el crédito blando?

Es un crédito que tiene una tasa de interés baja, que tiene plazos ajustados, con una cuota adecuada a su capacidad de pago. Es un crédito que tiene requisitos mínimos que no son muy complicados, ni fuera del alcance del sector de la microempresa, lo cual permite no sólo tener menores costos para el cliente sino mayor acceso.

¿Hay una relación entre crédito y desarrollo?

Equivocadamente desde hace mucho tiempo se le ha atribuido a las entidades microfinancieras, en especial, a las que se dedican a microcrédito, la responsabilidad de generar desarrollo. Yo creo que si analizamos el desarrollo de una manera integral obedece a muchos otros factores, donde están los económicos, pero más allá están otros que también sirven para medir la calidad de vida.

¿Cuál cree usted que es la importancia de trabajar el microcrédito en una economía como la de El Salvador?

El Salvador en los últimos años, como otros países, se ha visto reducido en el empleo formal y hay muchas personas que antes tenían un ingreso a través de un salario que ahora tienen que tener a

través de una iniciativa propia comercial, pero también productiva. En ese sentido, el sistema formal bancario no incluye a estos segmentos de la población.

¿Ha afectado la crisis económica?

Ahora la crisis última ha generado dificultades al sector microfinanciero, ha incrementado la mora y reducido la rentabilidad, aunque parece que esa tendencia comienza a cambiar. Pero antes de esa crisis, las estadísticas marcan una tendencia clara al crecimiento de las instituciones que prestan este servicio que ahora no sólo es microcrédito, sino también es póliza de seguro, el ahorro, que antes no tenían.

¿Y qué balance hace del microcrédito en El Salvador en los últimos años?

El sector de las microfinancieras en El Salvador ha crecido en los últimos años y eso es un fenómeno regional que ha ido en aumento. Hay más instituciones no bancarias que prestan este tipo de servicio, y muchas de ellas no reguladas. Son estas instituciones que han visto el microcrédito un negocio, con el cual generar beneficios lucrativos que de alguna manera expolia los recursos, el capital que logran generar las empresas, a través de su trabajo y la institución lo extrae para el beneficio de un propietario.

“Equivocadamente, desde hace mucho tiempo se le ha atribuido a las microfinancieras, en especial, las dedicadas al microcrédito, la responsabilidad de generar desarrollo”

Y hay otra serie de instituciones sin fines de lucro, y que invierten los intereses que pueden generar en servicios

financieros o no financieros hacia los clientes que tienen a través del microcrédito. Entonces el sector está en crecimiento como parte del sector informal que también va en ascenso.

Ya para cerrar, ¿Qué otros programas de microfinanzas tienen en REDES?

Contamos también con un sistema de intercambio de bienes y servicios, a través de un sistema de vales, fijados según los límites de la economía local de algunas comunidades.

“En nuestra cartera de crédito, el monto mínimo es de 60 dólares y el monto máximo es de 5 mil dólares para cada microempresa”.

Estos vales son llamados “unidad de intercambio solidario, y tienen el fin de fomentar y fortalecer las relaciones comerciales, financieras y sociales entre los integrantes de la red. La red creada emite vales con los cuales se pueden comprar y vender bienes o servicios con el propósito de generar desarrollo en la economía local.

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.

