

¿Qué enseñan los programas de micro-crédito? Alfredo Ruiz García

Resumen.- Este artículo pretende aportar evidencias empíricas al debate sobre la relación entre crédito y desarrollo. Sostiene que los programas de micro-crédito no son la panacea para resolver el problema de la pobreza, pero que pueden contribuir a su solución si se ven acompañados de iniciativas de fomento local y si sus características se ajustan, además, a las particularidades de las economías de bajos ingresos. Por otra parte, plantea que el crédito tiene efectos diferenciados que dependen de variables micro-económicas, agro-climáticas y del estrato socio-económico al que pertenecen los usuarios de los préstamos.

La relación entre crédito y desarrollo

En relación al tema del crédito y el desarrollo, dos escuelas de pensamiento parecen dominar el debate (Watttel, 1994). La primera sostiene que el crédito no es más que un servicio de provisión de liquidez, una transferencia de dinero de hogares superavitarios a hogares deficitarios. En este enfoque, la mejor forma de verificar si el crédito genera desarrollo es a través de las tasas de recuperación de los préstamos. Se presume que si la gente paga sus obligaciones y está dispuesta a pagar el costo real del servicio, es porque los préstamos le resultan rentables. No es necesario medir los impactos explícitamente, porque el comportamiento de la gente revela de forma implícita el éxito del servicio de crédito.

La segunda escuela sostiene que el crédito es un instrumento de desarrollo. Los préstamos hacen posible que la gente lleve

a cabo inversiones económicas o sociales que generan procesos de desarrollo. En esta perspectiva, el éxito del crédito no se mide a través de las recuperaciones de los préstamos, sino mediante la revisión del éxito de las inversiones financiadas.

A partir de la combinación de ambas escuelas de pensamiento es posible elaborar una concepción alternativa. En esta última, la preocupación no se centra en forma exclusiva en el éxito de la institución crediticia o en el éxito de los usuarios del crédito, sino en ambos. En otras palabras, interesa tanto la sostenibilidad de la institución como el desarrollo.

Nuestro propio planteamiento se sustenta en la visión de que la superación del sub-desarrollo es un problema complejo, que requiere de acciones de largo plazo, durables y sostenibles. Por todas partes, la experiencia parece mostrar que el mercado, por sí solo, no conduce al desarrollo. De ahí que no sea razonable

preocuparse únicamente por las instituciones oferentes de los servicios financieros y prestar poca o ninguna atención a los usuarios.

En la experiencia de micro-crédito de ADEMI (Wines, 1985), en la República Dominicana, las empresas eran consideradas exitosas si cumplían por lo menos uno de los siguientes requisitos:

- Haber recibido y reembolsado varios préstamos.
- Haber crecido lo suficiente como para estar habilitada para recibir los préstamos de ADEMI.
- Haber recibido simultáneamente créditos de ADEMI y de otra institución financiera.
- Haber satisfecho los criterios mínimos para obtener préstamos del Fondo de Inversiones para el Desarrollo Económico (programa del Banco Central Dominicano que otorga financiamiento a la pequeña industria).

Como puede observarse, de estos cuatro criterios, solamente el segundo podría ser considerado como un indicador del éxito del usuario del crédito, pues se refiere al crecimiento de la unidad económica financiada. Los criterios restantes no son más que indicadores de la capacidad de reembolso del prestatario.

Nitlapán, una de las instituciones no gubernamentales oferentes de crédito en Nicaragua, ha adoptado la política de medir no sólo los riesgos a los que ella se enfrenta como institución financiera, sino

también las condiciones para construir una cartera crediticia cuyo impacto en el sector rural sea menos perverso que el del mercado. En este sentido, no hay que olvidar que en países como el nuestro, los mercados son ineficientes y no siempre asignan recursos a los sectores económicos más eficientes. Según los resultados de estudios realizados por el mismo Nitlapán, ciertos sectores del campesinado son eficientes y competitivos y, sin embargo, enfrentan serias restricciones para acceder al mercado financiero nacional (Maldidier y Marchetti, 1997). En tales condiciones, la posibilidad de que dichos sectores contribuyan al desarrollo económico nacional es muy limitada o inexistente.

Midiendo el impacto del crédito

Los programas de crédito tienen efectos inesperados que dificultan la medición de su impacto real. El hecho de que un cliente reembolse un préstamo no indica necesariamente una mejoría en sus ingresos o un incremento en la capitalización de su empresa. En muchos casos, detrás del pago cumplido de los préstamos puede ocultarse la descapitalización de la empresa: la venta de bienes de capital para poder pagar las obligaciones crediticias. En otros casos, aun cuando no haya descapitalización, el usuario del crédito trabaja sólo para pagarle al banco. En estudios realizados por Nitlapán (Ruiz et al., 1997), muchos campesinos se refieren a este tipo de problemas cuando uno les pregunta sobre los efectos que ha tenido el crédito. Sin

embargo, viendo las cosas positivamente, quizás esto sea un gran resultado, que no se hubiese obtenido sin el acceso al crédito.

En contra de lo que señala Wines (1985) a propósito de la experiencia de ADEMI, en República Dominicana, el hecho de que una familia reciba créditos de varias fuentes a la vez, no significa necesariamente que sea solvente o exitosa. En el caso de Nicaragua, en zonas donde ha habido mucho subsidio financiero, las familias tratan de obtener préstamos de diversas fuentes, especialmente cuando saben que las instituciones crediticias no disponen de mecanismos eficientes para cobrar los créditos. También es frecuente encontrar familias que se endeudan con una institución financiera para poder cancelar las deudas que han contraído con otros acreedores¹.

Dale, W. Adams (1985) señala que es muy común subestimar los beneficios que las empresas y las familias obtienen de los préstamos. Se trata de prejuicios que ignoran la existencia de una gran cantidad de prestatarios y de ahorrantes que se benefician considerablemente con los servicios financieros. Adams también sugiere no preocuparse demasiado por evaluar los efectos del crédito a nivel de los usuarios y señala la dificultad de establecer una relación causa-efecto en los mercados financieros debido a la intercambiabilidad de los instrumentos crediticios. Para él, un préstamo no hace más que aumentar la liquidez del deudor. Si se quiere medir el impacto que tiene el préstamo sobre las actividades del deudor,

es necesario contar con una información más extensa sobre las fuentes y los usos del crédito por parte del usuario, lo cual es sumamente costoso pues demanda mucho tiempo y capital humano muy calificado.

Sin embargo, a pesar de las dificultades, es posible y es importante hacer este tipo de evaluaciones. Pero no para medir únicamente si los usuarios están mejor o peor, sino también para tratar de adecuar los servicios financieros a las demandas de los diferentes sectores, mejorando la calidad de estos mismos servicios. Las evaluaciones de los programas de crédito revelan con frecuencia que los efectos esperados no son alcanzados y que, en muchos casos, incluso se obtienen efectos perversos. Es verdad que estos efectos negativos pueden estar relacionados con la fragilidad económica de los sujetos (falta de rentabilidad, pérdidas por variaciones climáticas, etc.), pero también es cierto que los fracasos tienen que ver a veces con la inadecuación de los productos financieros ofrecidos. Es lo que ocurre, por ejemplo, cuando las políticas de crédito establecen plazos y modalidades de pago estándar para cualquier tipo de unidad económica, sin considerar el comportamiento de los flujos de caja de las últimas.

En Nicaragua se conocen pocos estudios de evaluación de impacto del crédito, porque son pocas las instituciones dispuestas a evaluar sus propios programas de financiamiento. Y las que lo hacen, apenas difunden sus resultados. Temen que éstos puedan entrar en

contradicción con el discurso que formulan en público. Por esta razón, sus informes oficiales no suelen contener conclusiones acabadas, fundamentadas en una amplia y rigurosa información estadística, sino más bien afirmaciones generales e hipotéticas, ilustradas con algunos casos seleccionados en forma relativamente arbitraria. Están más interesadas en mostrar a los financiadores las bondades de sus programas, que en evaluar el impacto real de estos últimos en sus presuntos beneficiarios.

Las mismas agencias de cooperación alimentan en parte este tipo de comportamiento. Primero, porque no suelen exigir rigor en los resultados y, segundo, porque muchas veces su principal preocupación consiste en valorar la aceptación o la continuidad de un proyecto, en lugar de evaluar si lo que se está haciendo requiere o no de una reorientación que permita obtener mejores resultados. Una vez más, hace falta aquí una visión gerencial del desarrollo que se preocupe tanto del cumplimiento y de los resultados de la institución, como de los resultados a nivel de los usuarios.

La heterogeneidad del sector rural

Cuando se realizan encuestas sobre el sector rural, se tiende a analizar los datos como si el sector fuese homogéneo. Los análisis más desagregados plantean la existencia de dos o tres categorías generales. Es común, por ejemplo, el empleo de tipologías que reconocen la existencia de tres categorías de productores rurales:

los grandes, los medianos y los pequeños. Pero, como se trata precisamente de categorías muy generales, cada una de ellas reúne bajo la misma etiqueta a agentes económicos sumamente diversos entre sí. Estas tipologías tampoco toman en cuenta las características distintivas de cada región rural del país, como por ejemplo, las condiciones agro-climáticas, socio-económicas o culturales, que se convierten en variables importantes en el proceso de formulación de políticas y estrategias de desarrollo, así como en la evaluación de los resultados de programas y proyectos.

En Nicaragua, Nitlapán ha desarrollado una metodología que permite caracterizar la diversidad del sector rural partiendo, por un lado, de la delimitación de zonas geográficas homogéneas, y por otro lado, de la identificación de productores con características comunes o similares. Gracias a la caracterización de los territorios y de las unidades económicas existentes, es posible comparar los resultados obtenidos en el análisis de una experiencia crediticia, diferenciando no solamente entre los usuarios y los no usuarios del crédito, sino también entre los distintos tipos de unidades económicas que poseen unos y otros.

El cuadro 1 presenta una síntesis muy apretada de la tipología de productores rurales que se obtuvo a partir de una encuesta rural realizada por Nitlapán en 1996 (Ruiz *et al.*, 1997). Para los propósitos de dicha investigación, se definieron siete tipos de unidades económicas rurales, cada uno de los cuales

aparece brevemente descrito en el cuadro citado, con la ayuda de los indicadores más importantes que se emplearon en el estudio. Además de los criterios

cuantitativos para construir estos siete tipos, se utilizaron variables para describirlos y diferenciarlos por territorios.

Cuadro 1
TIPOLOGÍA DE UNIDADES ECONÓMICAS RURALES

Tipo de unidades	Peso en muestra	Capital fijo/zonas (en dólares)		Actividades	Ingresos/zona (en dólares)	
		Seca	Periurbana/húmeda		Seca	Periurbana/húmeda
Asalariados	10%	3,000.00	7,500.00	Dependen en más del 80% de sus salarios	1,991.93	3,256.10
Micro-empresas de comercio y servicios	7%	1,082.00	3,154.60	Especializado en comercio y servicios	1,151.00	1,969.18
Campesinos pobres	40%	2,347.80	3,621.60	Agrícola y salarial; algunos, dedicados al pequeño comercio	1,485.90	2,754.80
Campesinos finqueros	30%	7,592.20	10,909.60	Agricultura, ganadería vacuna a pequeña escala	2,830.10	7,453.30
Finqueros	7%	26,288.20	41,639.20	Agropecuario y comercio, a pequeña escala	6,758.60	25,756.90
Empresarios agropecuarios	3%	nd	106,084.00	Agropecuario y comercio, fuerte en zonas de montaña	nd	55,415.00
Medianas empresas de comercio y servicios	3%	13,117.70	19,243.10	Comercio y servicios	5,000.00	42,183.00

Fuente: Nitlapán, Encuesta rural de 1996.

El impacto del crédito en sus usuarios

Existen cada vez más ejemplos que confirman que el acceso al crédito ayuda a los pobres a salir de la pobreza. En una evaluación del servicio de "Socorro Católico" se señala que el 97% de los miembros de los bancos comunales de Tailandia vieron incrementar sus ingresos anuales entre 40 y 200 dólares (Memoria de la cumbre sobre micro-crédito, 1997). En un estudio de "Aspen Institute" sobre siete programas de micro-financiamiento

en los Estados Unidos, se puso de manifiesto que el 62% de los participantes pobres aumentaron los ingresos de sus hogares en un periodo de tres años. De ese grupo, el 68% logró incrementos superiores al 25%, y el 42% consiguió aumentos de más del 75%.

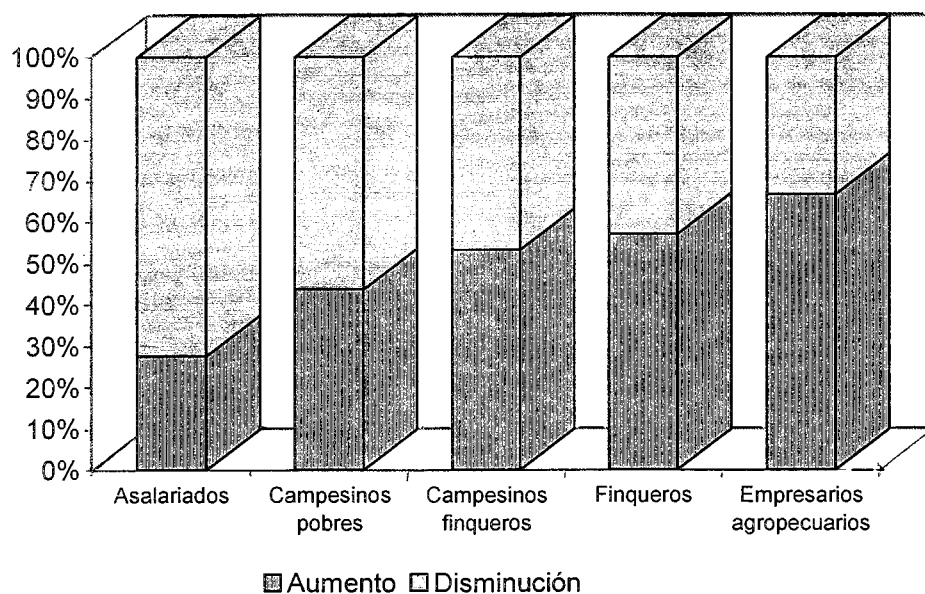
El inconveniente de estos estudios es que no definen explícitamente a qué tipo de pobres se refieren: ¿a los que, antes de tener acceso al crédito, generaban ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas (alimentación, salud, vivienda,

etc.) o a los que aún no tenían tal capacidad?

De las evaluaciones de su programa crédito, Nitlapán encontró, sobre una muestra de 299 unidades económicas, que el 56% de los usuarios experimentaron un incremento de sus ingresos agropecuarios en el lapso de un año (1994-1995). Pero se constataron diferencias importantes en

los cambios en el ingreso, en función del tipo de unidad económica. En el gráfico 1 se observa, por ejemplo, que las categorías más pobres ("asalariados" y "campesinos pobres") tuvieron menos posibilidades de incrementar sus ingresos, que las categorías de productores que contaban con mayores niveles de capitalización ("campesino finquero", "finquero" y "empresario agropecuario").

Gráfico 1
CAMBIOS EN EL INGRESO AGROPECUARIO
EN PRODUCTORES CON ACCESO A CRÉDITO

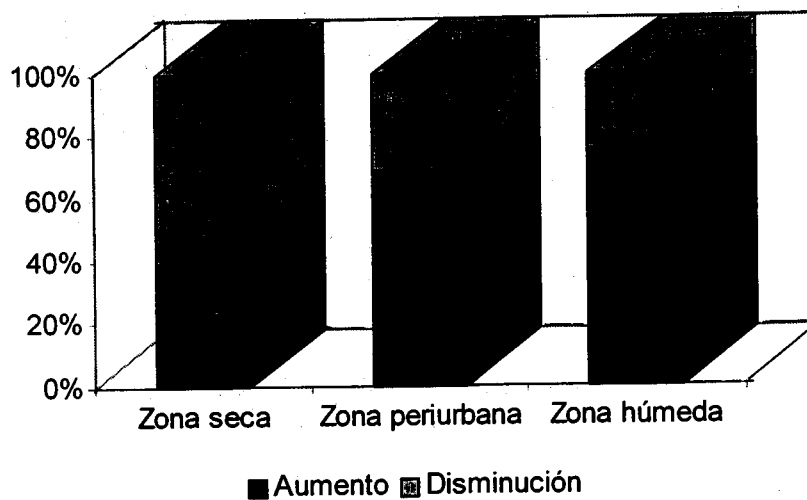


Fuente: Nitlapán, Encuesta rural de 1996.

En las experiencias crediticias de Nitlapán también se observan diferencias en el ingreso en función de la región geográfica (ver gráfico 2). Los resultados de las investigaciones revelan que los ingresos de los productores mejoran significativamente en las zonas húmedas y zonas peri-urbanas, a diferencia de lo que ocurre en las zonas secas, donde la producción se ve afectada por las fuertes

variaciones climáticas. En las zonas peri-urbanas, aunque el clima es semejante al de la zona seca, los productores pueden diversificar su actividad económica (granos, frutales, hortalizas, pecuarias, comercio, artesanías, etc.), gracias precisamente a la cercanía de un centro urbano. Con ello, sus ingresos se ven menos influenciados por la variable climática.

Gráfico 2
INCREMENTO DEL INGRESO SEGÚN ZONA GEOGRÁFICA



Fuente: Nitlapán, Encuesta rural de 1996.

El crédito estimula el ahorro y/o la inversión entre los pobres

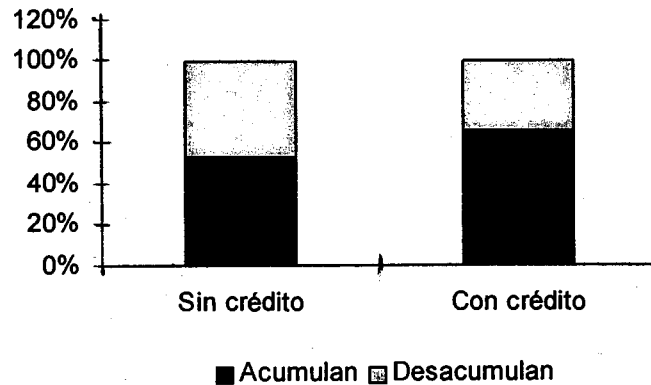
Las evaluaciones empíricas indican en forma concluyente que el aprender a ahorrar y el tener un lugar seguro para colocar sus ahorros, son los principales beneficios que reciben los clientes de un programa de micro-crédito. Para los prestatarios, el ahorro es una forma de aumentar su seguridad familiar. Para la institución que administra un programa de esta naturaleza, los ahorros pueden constituir una fuente importante de garantías adicionales para enfrentar los riesgos de la falta de reembolso de los préstamos y para aumentar la oferta de capital de préstamos.

En Nicaragua son muy pocos los programas de micro-crédito que ofrecen

servicios de ahorro a sus clientes. Hay razones legales que se lo impiden. Por ello, muchos utilizan diversas estrategias para captar los recursos de sus clientes (aportes de capital, co-inversión, retención de un porcentaje del préstamo, etc.).

Los programas de micro-crédito también pueden generar acumulación de riqueza estimulando la inversión en sus clientes. En la evaluación de su programa de crédito, Nitlapán encontró que entre 1991-1996 el 63% de los usuarios logró incrementar su nivel de capital fijo, con una tasa de crecimiento del capital inicial equivalente al 52% (Ruiz *et al.*, 1997). Las tendencias de capitalización de las unidades económicas sin acceso a crédito fue menor (ver gráfico 3).

Gráfico 3
ACUMULACIÓN/DESACUMULACIÓN EN LAS FAMILIAS RURALES,
CON O SIN ACCESO A CRÉDITO

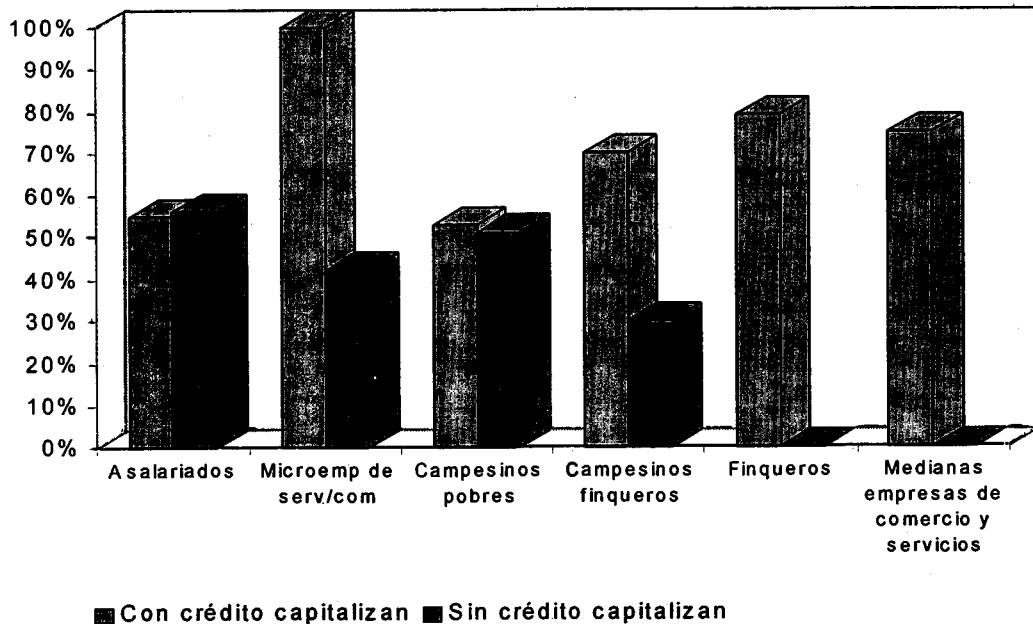


Fuente: Nitlapán, Encuesta rural de 1996.

El estudio de Nitlapán también revela que las posibilidades de capitalización varían en función del tipo de productor (ver gráfico 4). Mientras las economías más pobres casi no logran incrementar su capital inicial ("asalariados" y "campesinos pobres"), los estratos más vinculados al comercio y los sectores menos pobres del

campesinado muestran un incremento significativo de su capital. En el caso de los campesinos pobres, sus unidades económicas generan pocos ingresos, porque se encuentran muy descapitalizadas, aun cuando cuentan con ciertos recursos (tierra, mano de obra, algunos medios de producción, etc.).

Gráfico 4
NIVELES DE CAPITALIZACIÓN DE FAMILIAS USUARIAS DE CRÉDITO,
SEGÚN TIPOS DE UNIDADES ECONÓMICAS



Fuente: Nitlapán, Encuesta rural de 1996.

Hay que señalar, por otra parte, que los sectores más pobres acceden por lo general a programas de crédito que no les permiten hacer inversiones. Al igual que los usureros, muchos programas de crédito alternativo ofrecen préstamos con elevadas tasas de interés, plazos sumamente cortos y montos muy reducidos. Para poder invertir y acumular en tales condiciones, los pobres tendrían que realizar inversiones que generen ingresos muy rápidamente y con una tasa de retorno superior a las tasas de interés. Obviamente, en las zonas rurales no existen actividades que puedan generar este tipo de ingresos.

La experiencia de Nitlapán revela que programas de crédito adecuados a las peculiaridades del sector rural son capaces de propiciar la inversión. En este sentido, uno de los resultados más interesantes de esta experiencia es que el 70% de las inversiones realizadas por los grupos que lograron capitalizarse provenían de sus propios ingresos y solamente el 20% provenía de los créditos recibidos (Ruiz *et al.*, 1997). Otro de los resultados importantes es la existencia de una estrecha relación entre plazos e inversión,

por un lado, y montos e inversión directa, por otro: las familias que optaron por invertir directamente el crédito proveniente de los préstamos, eran aquellas que habían recibido los montos más altos de crédito y con plazos mayores a un año (*Idem.*, 1997).

Otros programas crediticios promovidos por Nitlapán han tenido parecidos resultados. En el Programa de Fomento, dirigido a la capitalización de las parcelas de los campesinos beneficiados por la reforma agraria, sus usuarios experimentaron un crecimiento acelerado de su capital inicial (ver nota 1). El cuadro 2 contiene algunos indicadores de los resultados de dicho programa y, como puede observarse, todos muestran un notable incremento. Es verdad que los indicadores utilizados no permiten determinar el nivel de capitalización neta de estas familias, puesto que aún no han sido confrontados con el repago de los préstamos. Y para ello, habrá que esperar el término del programa. No obstante, los resultados han sido bastante satisfactorios hasta ahora: el programa ha podido recuperar el 86% de los préstamos sobre plazos vencidos a 1995.

Cuadro 2
RESULTADOS DEL PROGRAMA DE FOMENTO DE NITLAPÁN (1995-1996)

Indicador	Resultados 1995	Resultados 1996
Familias usuarias	97	305
Arboles sembrados	107,000	329,000
Mzs. Arborizadas	200	660
Arboles por familia	nd	1,400
Varas de cercas vivas	57,000	141,500
Mzs. Cercadas	280	664
Varas de cerca/familia	n.d.	1,100

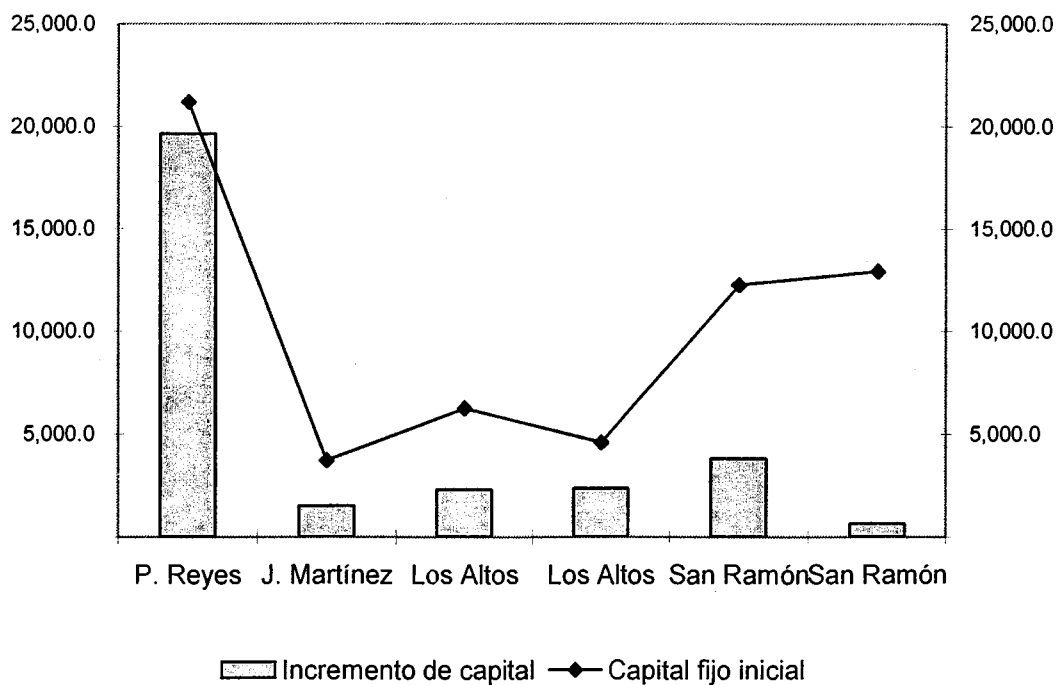
Fuente: Nitlapán, Memoria del taller sobre el crédito y la reforestación, 1997.

Los estudios de casos concretos ilustran bien lo que ha significado el proceso de capitalización de las fincas familiares que participan en el Programa de Fomento de Nitlapán. Los hermanos Reyes Galán, beneficiarios de la reforma agraria, con 16 manzanas de tierra en la comunidad de Nindirí, relatan: "Tenemos dos años de habernos venido a vivir a la parcela. Desde esa fecha tenemos una lucha indetenible por mejorar la tierra. Hasta ahora tenemos árboles de 15 meses de edad, una pequeña plantación de chagüite (musáceas), y vamos adquiriendo algunos animalitos". Don Juan González, otro usuario del programa, con una parcela de 4.25 manzanas en la comarca Los Altos de Masaya, afirma: "El año pasado tenía las tierras peladas. Con el apoyo del programa

de fomento de Nitlapán logré conseguir un crédito para cercar mi parcela y entonces comencé a sembrar árboles por mi cuenta. Creo que ya se ven los primeros cambios: ya mi parcela no es igual a la del vecino que todavía no ha cercado".

El gráfico 5 muestra el incremento absoluto del capital en seis familias rurales del departamento de Masaya, en el período 1995-1997. Cinco de ellas pertenecen a la categoría de campesinos de subsistencia. Todas tienen en promedio 3 años de estar trabajando con el programa de fomento. Algunas han recibido crédito para cercas; otras, crédito contra stock forestal. Como puede observarse en el gráfico citado, todas ellas experimentan una tendencia positiva a la capitalización de sus fincas.

Gráfico 5
INCREMENTO DEL CAPITAL DE LOS PARCELEROS
FINANCIADOS POR EL PROGRAMA DE FOMENTO
DE NITLAPÁN 1994-1997 (en dólares)



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Marín, 1998.

Hay que señalar, sin embargo, que las diferencias en los incrementos del capital guardan una relación con el monto del capital inicial. Los campesinos que inician con niveles de capital más bajos, muestran una tendencia de capitalización mucho más lenta que los productores que ya tenían mayores niveles de capital, como ocurre con P. Reyes en el gráfico 5. Debe señalarse, por otra parte, que los incrementos de capital también guardan relación con la zona geográfica en la cual se encuentran las familias. En la zona seca de "San Ramón", el incremento del capital alcanza el 50%, mientras en "Los Altos" casi se duplica.

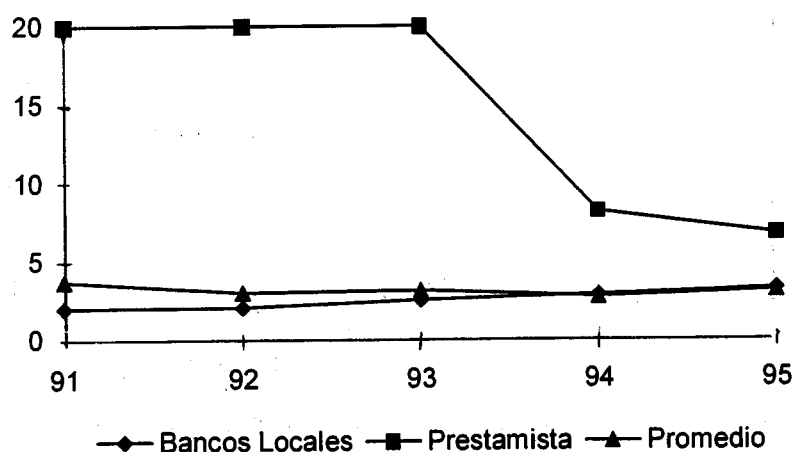
El micro-crédito contribuye a mejorar los mercados financieros locales

Los mercados financieros rurales son casi

inexistentes en Nicaragua. Ahí donde existen, presentan un alto grado de segmentación. Las pocas fuentes de financiamiento se vinculan con las actividades que muestran mayor competitividad (café, ganado, ajonjolí, comercio, etc.) y se concentran geográficamente en ciertas zonas del país. En estos mercados, los costos del dinero, expresados en las tasas de interés, son muy elevados.

El gráfico 6 ilustra la evolución de las tasas de interés entre 1991-1995 en tres territorios de Nicaragua: Jinotega, Rivas y Masaya. La tendencia a la homogeneización de las tasas de interés que se refleja en este gráfico, corresponde a un aumento de la oferta de crédito tanto por la vía del número de fuentes de financiamiento, como por la de los montos del crédito ofertado (Ruiz *et al.*, 1997).

Gráfico 6
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERÉS MENSUAL (1991-1995)



Fuente: Ruiz *et al.*, 1996.

La presencia de los bancos locales de micro-crédito amplía las posibilidades de opción que tienen las familias en el mercado crediticio. Muchas han abandonado sus anteriores fuentes de financiamiento y han optado por los servicios que les ofrecen estos bancos. Como puede observarse en el cuadro 3, los bancos locales tienden a substituir predominantemente a la banca comercial, en especial, al desaparecido Banco Nacional de Desarrollo (BANADES). La

otra fuente de financiamiento que se ve reemplazada por los bancos locales es la del sector usurero. Esto se debe a las altas tasas de interés cobradas por estos prestamistas. Nótese que el porcentaje más bajo de substitución tiene lugar en el caso de los comerciantes. La explicación de este hecho parece encontrarse en el doble servicio que los comerciantes ofrecen a sus clientes: financiamiento y comercialización de la producción.

Cuadro 3
SUBSTITUCIÓN DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO
POR PARTE DE LOS BANCOS LOCALES DE NITLAPÁN

Fuente de financiamiento anterior al banco local	Nº de casos	Nº de casos que dejan la fuente anterior
Prestamista	14	11 (79%)
Banca comercial	38	32 (84%)
Comerciantes	11	4 (36%)
ONG y proyectos	15	8 (53%)

Fuente: Elaboración propia, en base a la Encuesta rural de Nitalpán, 1996.

Las enseñanzas de los programas de micro-crédito

Tanto las experiencias de otros países como las de Nicaragua, muestran que los sectores de bajos ingresos pueden mejorar sus condiciones socioeconómicas mediante el acceso a recursos financieros en condiciones adecuadas.

Pero no debe pensarse que el crédito es la panacea para resolver el problema de la pobreza. Los sectores más pobres tienen pocas posibilidades de mejorar substancialmente sus condiciones económicas únicamente por la vía del crédito. Esto es todavía más cierto cuando las condiciones de los préstamos son adversas para los pobres en términos de

plazos, montos y tasas de interés. Por otra parte, los programas de crédito alternativo se enfrentan en todos los países a la tentación de concentrar su oferta de servicios en los sectores económicos más capitalizados, en detrimento de los sectores de más bajos ingresos. Entre otras razones, esto se debe al poco progreso que observan probablemente en sus clientes más pobres.

Las experiencias de micro-crédito enseñan que pueden hacerse grandes contribuciones al desarrollo local cuando los programas son diseñados para crear institucionalidad local permanente, mejorando así los mercados financieros rurales.

Notas

1. Ejemplos de este tipo pueden verse en el artículo de Túpac Barahona, "Financiamiento para construir la finca", publicado en el presente número de *Encuentro*.
2. Los criterios de clasificación fueron: a) el nivel de capital fijo (menos de 5 mil a 20 mil dólares, de 20 mil a 50 mil dólares, y más de 50 mil dólares), b) la composición de sus fuentes de ingreso (los que tienen más, o menos del 60% del ingreso proveniente de actividades agropecuarias) y c) el área total en finca. Se hicieron estratos diferenciados por tipo según el territorio. Para una descripción más detallada de los tipos de unidades económicas, particularmente de sus sistemas de producción por territorios, véase Ruiz *et al.*, 1997.

Bibliografía

- Barahona, Túpac (1997). *Las motivaciones y formas en que arborizan los campesinos pobres de Masaya*. Managua, Nitlapán-Universidad Centroamericana, Documento de trabajo.
- Dale, W. Adams (1985). *Impacto de las finanzas en el desarrollo rural*. Ohio State University. sl, s.e, s.f. p.11-23.
- *Memorias sobre la cumbre de micro-crédito* (1997). Washington, D.C.
- Meyer, Richard L. y Alicibusan, Adelaida P. (1985). *Heterogeneidad de la familia rural y los mercados financieros rurales: Una visión desde Tailandia*. Ohio State University.
- Maldidier, C. y Marcheti, P. (1997). *El campesino-finquero y el potencial económico del campesinado nicaragüense*. Managua, Nitlapán-Universidad Centroamericana.
- Marín, Mariell José (1998). *Evaluación de la capitalización de los parceleros de Reforma Agraria en la planicie de Masaya, bajo el Sistema de Crédito LAV*. Informe preliminar de la Monografía de Licenciatura en Administración de Empresas. Managua, Universidad Centroamericana.
- Nitlapán-UCA (1996). *Memoria del seminario "El crédito y la reforestación"*. Managua.
- Nitlapán-UCA (1997). *Oportunidades y "fugas" para la capitalización de los parceleros de reforma agraria*. Managua, Documento de trabajo.
- Pomier, D.; Soto, F.; Clemens, H.; Wattel, C.; Videa, Luz M. y Ruiz, A. (1997). *Créditos no convencionales en Centroamérica*. Managua, Escuela de Economía Agrícola de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.
- Ruiz, A., Dauner, I., Gómez, L. (1997). *Impacto económico del crédito*. Managua, Nitlapán-Universidad Centroamericana.
- Wattel et., al, (1994). *Financiamiento rural alternativo*. Tegucigalpa, Honduras, Editorial Guaymurás.