

Crédito, heterogeneidad y pobreza

Emilio Klein*

Durante los últimos años se han realizado en América Latina innumerables y valiosos estudios sobre el sector informal urbano, la mayoría dirigidos a examinar su composición y comportamiento económico y social.¹ Muchos de estos trabajos recomiendan una serie de acciones destinadas a superar o paliar los problemas estructurales a que se enfrentan las unidades económicas que conforman ese sector. Entre las más comunes se encuentra el acceso al crédito formal, con el argumento de que la escasez de capital en el sector informal urbano es uno de los factores limitantes para su desarrollo y una de las causas de la pobreza en que subsiste.²

En este artículo se analizan algunos de los efectos del crédito en el funcionamiento de las unidades informales, con base en las evaluaciones que se han realizado acerca del tema. Así, se trata de un comentario a otros trabajos de investigación que no pretende abarcar todos los aspectos relacionados con esta área, sino

sólo destacar algunas cuestiones que parecen importantes en términos de sus repercusiones sobre el empleo y el ingreso.

Resultados y problemas de las evaluaciones

La labor de evaluación se facilita debido a las experiencias de diversos países de América Latina que hace mucho tiempo la realizan. En Brasil, Colombia, Ecuador, El Salvador, Perú y la República Dominicana, por citar los casos más importantes, se han instrumentado programas de apoyo a la microempresa desde los setenta y, en algunos casos, desde los sesenta. Se trata de evaluaciones de experiencias sólidas que cuentan con un caudal de conocimientos valiosos.

La mayoría de los estudios se centran en el efecto que los programas de crédito a la microempresa tienen en las instituciones que otorgan los préstamos. Es decir, analizan si el comportamiento empresarial que surge a raíz del programa de crédito beneficia a la institución que lo otorga. Considérese, por ejemplo, el caso citado por Wines: según las normas de la Asociación para el Desarrollo de Microempresas (ADEMI, de la República Dominicana),

tría sobre planeación urbana, Massachusetts Institute of Technology, 1985; M. Cortés, A. Berry y A. Ishak, *What Makes for Success in Small and Medium Scale Enterprises: The Evidence from Colombia*, Banco Mundial, Washington, 1985, y J. Mezzera, *Crédito y capacitación para el sector informal*, Investigación sobre Empleo, núm. 29, PREALC, Santiago de Chile, 1987. Farrel, en cambio, argumenta que el crédito existe, informalmente, para las microempresas y que la falta de acceso al crédito formal no es una barrera al ingreso del sector. G. Farrel, *Los microcomerciantes: características socioeconómicas y necesidades*, documento presentado en el seminario internacional La Mujer y su Acceso al Crédito en América Latina, mimeo., Quito, 1986. En el capítulo III menciona, además, múltiples formas de crédito informal que la gran mayoría de los microempresarios usa de manera corriente (descuento de cheques, retiro de mercaderías a cuenta).

1. Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), *Bibliografía comentada sobre el sector informal urbano en América Latina: 1975-1987*, Documento de Trabajo núm. 332, PREALC, Santiago de Chile, 1989.

2. M. Farbman, *The Pisces Studies: Assisting the Smallest Economic Activities of the Urban Poor*, Agencia para el Desarrollo Internacional, Washington, 1981; S.W. Wines, *The Role of Credit Extension Programs in Generating Changes in the Structure of Private Informal Sector Microenterprises: The ADEMI Program in the Dominican Republic*, tesis de maes-

* Coordinador y editor de los trabajos del proyecto del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) para un estudio regional sobre las políticas de apoyo al sector informal urbano, iniciado en 1987 con el financiamiento parcial del PNUD. El ensayo que se reproduce es el capítulo I de PREALC, *Lecciones sobre crédito al sector informal*, Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile, 1990, 166 páginas. Las opiniones expresadas incumben sólo a su autor. *Comercio Exterior* hizo pequeñas modificaciones editoriales.

las empresas estudiadas se consideraban exitosas si cumplían por lo menos con uno de los siguientes requisitos:

- i) recibir y rembolsar varios créditos;
- ii) crecer lo suficiente para estar habilitada para recibir los préstamos mayores de la ADEMI;
- iii) recibir simultáneamente crédito de otra institución financiera, y
- iv) satisfacer los criterios mínimos para obtener préstamos del Fondo de Inversiones para el Desarrollo Económico (Programa del Banco Central Dominicano que financia programas para pequeñas industrias).³

Como se puede observar, con excepción del segundo criterio, que podría ser un indicador del éxito de una microempresa, los demás se refieren principalmente a su capacidad de rembolsar y su estabilidad ante las instituciones financieras. Ello no quiere decir que esos parámetros no sean importantes. Lo son, ya que los programas de largo plazo sólo pueden existir si, al menos, se autofinancian. Simplemente se debe resaltar que, en general, las evaluaciones otorgan prioridad a que para el organismo financiero sea rentable el crédito que proporcionan a la microempresa. Este criterio es aún más comprensible si se considera que muchos de los estudios corren a cargo de bancos u otros organismos de financiamiento, para los que la tasa de devolución de los préstamos es un punto decisivo.

Las evaluaciones ponen especial atención en los mecanismos de otorgamiento de los créditos, aspecto de particular interés para los organismos financieros. En general, los trabajos se refieren al monto, los términos, los plazos de pago y las tasas de interés de los créditos, así como a la forma de recolectar las deudas, la naturaleza individual o grupal de los prestatarios y las garantías.⁴ Es decir, los estudios evalúan los asuntos metodológicos ligados al proceso de otorgamiento de los créditos, cuestiones que parecen de vital importancia para el exitoso desarrollo de los programas de financiamiento al sector informal urbano.

En cambio, las evaluaciones son débiles cuando se trata de aquilatar el efecto del crédito sobre la microempresa, en particular con respecto a la creación de empleo y el nivel del ingreso en las unidades informales.⁵ De hecho, numerosos estudios omiten este tema, y los que sí lo consideran tienen un sesgo cuantitativo que no siempre permite comprender en qué tipo de empresa se producen los efectos del crédito ni en qué consisten.

La referencia al tipo de empresa alude tanto a la rama de actividad (ya que las repercusiones pueden ser muy diferentes si se trata de unidades productoras de bienes o de servicios), como

a si son empresas unipersonales, familiares o con asalariados. Ambas variables pueden tener influencia en los cambios que se operan tanto en el nivel de ingresos de los ocupados como en el tipo de empleos que se generan. En cuanto al primer aspecto habría que distinguir, en las empresas con asalariados, entre los cambios en el nivel de ingreso de éstos y el del propietario, cuestiones netamente distintas. En el aspecto del empleo se debe identificar si se genera uno parcial o permanente, familiar o asalariado, calificado o sin calificación. El conocimiento de estas materias concita un interés no sólo académico, sino también práctico, pues ilustra las potencialidades de crecimiento real de las empresas del sector informal urbano. Por ejemplo, si el aumento en el empleo es de tipo familiar, tal vez ello se relacionará con un incremento de la tasa de participación y, eventualmente, de tiempo parcial. En cambio, si se absorbe trabajo asalariado, ello puede implicar un descenso del desempleo o del subempleo. Como se podrá colegir, el significado de ambos procesos es diferente para el funcionamiento del mercado de trabajo.

Una vez planteadas estas observaciones de índole general, conviene referirse a los resultados a que han llegado los estudios sobre el tema. Las conclusiones típicas, que adolecen de algunos de los problemas mencionados, son que los programas de crédito suelen aumentar las ventas y los ingresos de los beneficiarios.

■ En Colombia, en una muestra de 35 microempresas las ventas ascendieron 53% y las utilidades 45% en un período de ocho meses.⁶

■ En los programas de acción comunitaria de Perú, los ingresos totales de las empresas de la muestra aumentaron 44% en un año.⁷

■ En otro estudio de Colombia sobre dos programas financieros, se informa de sendos aumentos en los ingresos de 75 y 35 por ciento.⁸

■ Igualmente, los programas de las fundaciones Dominicana para el Desarrollo y UNO, en el Nordeste del Brasil, el de la Asistencia Dinámica a Microempresas (Admic) en Monterrey, y de Fedecredito, en San Salvador, han tenido efectos positivos en los ingresos de los beneficiarios.⁹

Menos claras parecen ser las repercusiones en la ocupación. Tendler argumenta que muchas empresas prefieren no expandir el empleo, a pesar de que Wines sostiene que, una vez que se han observado los efectos positivos del crédito sobre los ingresos, las organizaciones no gubernamentales (ONG) que gestionan los créditos presionan a los microempresarios para que aumenten el número de ocupados en sus establecimientos.¹⁰

6. M. Otero, *Programas de grupos solidarios: una metodología para trabajar con la mujer en el sector informal*, ponencia presentada en el seminario internacional La Mujer y su Acceso al Crédito en América Latina, ILDIS, Quito, 1986.

7. G. Fernández, *Estudio evaluativo del Programa Progreso*, Acción Comunitaria del Perú, Lima, 1984.

8. Acción Internacional AITEC, *The Solidarity Group Programs in Colombia*, Acción Internacional AITEC, Cambridge, 1985.

9. K.E. Stearns, *op. cit.*

10. J. Tendler, *Ventures in the Informal Sector and How They Work Out in Brazil*, Agencia para el Desarrollo Internacional, Washington, 1983; S.W. Wines, "Etapas del crecimiento . . .", *op. cit.*

3. S.W. Wines, "Etapas del crecimiento de la microempresa en el sector informal de la República Dominicana", en *Desarrollo de Base*, Fundación Interamericana, Virginia, 1985.

4. BID, *Ex-post Evaluation of Two Micro-enterprises Projects*, BID, Washington, 1984; M. Farbman, *op. cit.*, y K.E. Stearns, "Assisting Informal-sector Enterprises in Developing Countries", en *Agricultural Economics Research*, Cornell University, Ithaca, 1985.

5. Éste fue precisamente el núcleo de los trabajos del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Los comentarios que siguen no se refieren, obviamente, a ello, salvo que se mencione de modo explícito.

Asimismo, existe información cuantitativa del siguiente tipo:

■ En un programa de Quito, el promedio de ocupación pasó de 2 a 2.35 trabajadores por empresa antes y después del crédito, respectivamente. En Guayaquil, las cifras comparables son 2.3 y 2.7, y en Cali, Colombia, 3.1 y 4.4, en el mismo orden.¹¹

■ En el Programa de Acción Comunitaria de Perú, para un total de 7 386 créditos otorgados, se incrementó el empleo (estimado) en 3 422 puestos de trabajo, de los cuales 1 299 fueron eventuales.¹²

■ En dos programas financiados por el BID en Colombia (236 microempresas) el promedio pasó de 3.8 ocupados por empresa con anterioridad al otorgamiento del crédito, a 5.1 en la evaluación posterior.¹³

Como se observa, en las empresas evaluadas se presenta un efecto cuantitativo positivo en el empleo, aunque se desconoce la naturaleza de las unidades productivas, del cambio que se opera en ellas y del tipo de ocupación que se genera.

La heterogeneidad del sector informal

En la evaluación de las repercusiones del crédito sobre el ingreso y el empleo en el sector informal, pareciera lo más adecuado no hablar de las microempresas como un todo homogéneo. Las diferencias internas del sector pueden ser lo suficientemente significativas como para invalidar una generalización con respecto a los efectos del crédito. Ello dependerá del sector informal de que se trate.

La primera gran distinción se refiere a la rama de actividad económica, especialmente entre la industria y el comercio. De hecho, algunas ONG no trabajan con microcomerciantes sino sólo con microindustriales productores de bienes. Por ejemplo, Kilby y D'Zmura argumentan que, desde un punto de vista estrictamente económico, el comercio no genera encadenamientos, y que si el crédito se restringiese a las actividades de mayor importancia económica, tal vez la mayoría del sector informal quedaría fuera de los programas financieros. Es decir, desde el punto de vista de la rama de actividad, el efecto del crédito sobre la operación de las microempresas es heterogéneo.¹⁴ Quizá ésta es una de las razones que explican por qué los empréstitos de algunas ONG se destinan sólo a microindustrias, tienen un alcance limitado y no masivo, y no llegan a los más pobres del sector informal urbano o a los grupos más desfavorecidos, como por ejemplo a las mujeres (que en su mayoría se dedican al comercio y los servicios).

El segundo factor de heterogeneidad se refiere a que algunas empresas contratan asalariados y otras son unidades unipersonales, tal vez con alguna ayuda familiar. Muchas veces esta diferencia se asocia también con la rama de actividad: los trabajadores por cuenta propia suelen ubicarse en el comercio y los servicios, y los asalariados en la microindustria. Como bien señala Kritz, en

el problema de la generación del empleo como resultado del crédito subyace la cuestión del modo de organización empresarial: el comercio no crea empleo asalariado porque es un modo familiar de producción.¹⁵

Desde el punto de vista de los cambios en el ingreso asociados al crédito, tampoco tiene sentido hablar en términos generales. Si bien es cierto que en el caso de las empresas de trabajadores por cuenta propia un incremento en las utilidades implica un aumento en el ingreso del personal, cuando se trata de empresas con asalariados el crecimiento de los ingresos empresariales puede perfectamente implicar mayores percepciones para el propietario y no para los trabajadores, de modo que el beneficio del crédito puede no distribuirse homogéneamente y no alcanzar a los más pobres. Farrel encuentra en Ecuador evidencias que refuerzan esta hipótesis.¹⁶

El último factor de heterogeneidad se refiere al potencial de crecimiento que presentan los diferentes tipos de microempresas, aspecto que por supuesto es muy importante para instrumentar un programa de financiamiento, pues constituye la base del éxito o fracaso de la unidad económica.

Este tema se relaciona estrechamente con la cuestión teórica sobre el carácter que asume el sector informal en el mercado del trabajo, en particular sobre si es posible, ante la evidencia empírica, sustentar la composición excedentaria de todo el sector informal: es decir, si éste constituye un excedente de mano de obra que no consigue empleo en el sector moderno. En realidad, esta concepción se parece más bien a la idea de polo marginal, en que la masa marginalizada se concibe fundamentalmente como mano de obra sobrante.¹⁷

En el presente trabajo se sustenta, en cambio, que si bien una parte del sector informal urbano puede responder a una escasez de demanda del sector moderno, hay otra parte que cumple una función productiva importante. Tokman sugirió hace ya una década que existían interrelaciones importantes entre los sectores informales y modernos de la economía, sobre todo mediante la compraventa de insumos o incluso de productos finales.¹⁸ Por tanto, se reconoce que al menos una parte del sector informal urbano tiene una función positiva para el desarrollo, entre otras cosas porque en algunos estratos de ese sector se generan ingresos razonables para el personal. Por ejemplo, información reciente de la CEPAL señala que muchos trabajadores del sector informal urbano obtienen ingresos superiores a los asalariados del sector formal.¹⁹

15. Ernesto Kritz, "Microempresas y pequeño crédito en Lima Metropolitana", en PREALC, *Lecciones sobre crédito al sector informal*, Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile, 1990, cap. IV, pp. 101-138.

16. G. Farrel, "Crédito a la microempresa en Ecuador", en PREALC, *Lecciones...*, op. cit., cap. III, pp. 63-100.

17. A. Quijano, *Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina*, mimeo., Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, Santiago de Chile, 1970.

18. V. Tokman, *Una exploración de la naturaleza de las interrelaciones entre los sectores formal e informal*, Monografías sobre Empleo, núm. 2, PREALC, Santiago de Chile, 1977.

19. CEPAL, *El impacto de la crisis en estratos populares de los sectores formal e informal: implicaciones para la medición y el análisis del subempleo*, CEPAL, Santiago de Chile, 1988.

11. M. Farbman, op. cit.

12. A. Bravo y W. Tucker, *La experiencia de acción comunitaria del Perú*, mimeo., Lima, 1986.

13. BID, op. cit.

14. P. Kilby y D. D'Zmura, *Searching for Benefits*, Agencia para el Desarrollo Internacional, Washington, 1985.

Pero tal vez una de las informaciones más interesantes sobre la heterogeneidad del sector en cuestión es la que aporta Kritz en su estudio sobre la capacidad de acumulación de las microempresas en Lima. Al analizar los resultados del último año de las empresas consideradas, dicho autor encontró que casi la mitad tenía un patrón de acumulación positivo (29%) o estacionario (17%).²⁰

La relevancia de los datos no debe considerarse sobrestimada, ya que si se agrega a la referida acerca de los ingresos, se encontrará un subsector informal que genera buenos ingresos y cuya tasa anual de crecimiento de capital es alta. Claro que este crecimiento no es tampoco homogéneo. Los subsectores productivos que más crecen son la construcción, las reparaciones, el transporte, el comercio establecido y la producción de bienes intermedios. El reverso de la medalla son los servicios de alimentación y los personales, que presentan el porcentaje más elevado de acumulación negativa (es decir, cuyo capital decrece más de 5% en un año).

La cobertura: homogeneizar lo heterogéneo

Uno de los problemas más importantes de los programas de crédito es su escasa cobertura del universo de empresas informales. Por ejemplo, Hugo López menciona que en las cuatro áreas metropolitanas principales de Colombia (uno de los países donde se han aplicado más programas crediticios) la cobertura inicial del crédito llegaba a 1.6% de las empresas del sector informal urbano.²¹ Smith y Tippet, al evaluar al organismo Asesores para el Desarrollo (Asepade), de Honduras, observan que se atiende a 50 microempresas al año.²² En El Salvador, Fedecredito cubría en una de sus líneas de crédito a unas 700 unidades informales al año, es decir, 3.6% del total. Tendler critica la acción de la Fundación UNO en Recife por su poco alcance: 2 000 préstamos al año.²³ Por otra parte, el financiamiento de Acción Internacional AITEC en 1985 cubrió —entre otros— 5 641 préstamos del Programa Progreso en Lima; 1 810 de la Ademi, Santo Domingo; 122 de la Fundación Espejo, de Guayaquil; 105 de la Fundación Actuar, de Medellín, y 1 511 de la Asepade, Tegucigalpa.²⁴

No cabe duda de que el alcance de los programas es limitado. Fuenzalida estudia los factores que limitan su masificación y propone algunas medidas para mejorar su cobertura.²⁵ No es el

propósito de esta reflexión abordar ese tema, sino relacionarlo, a modo de hipótesis, con la heterogeneidad del sector informal urbano y preguntar si ésta no explica en parte su escaso alcance. Es decir, ¿no será que las organizaciones que instrumentan estos programas de crédito no consideran en realidad como universo a la totalidad del sector informal?

Como se mencionó, algunas ONG no apoyan programas crediticios para actividades de provisión de servicios, con lo cual en muchos países se excluye una parte importante de las empresas informales, y ciertamente a las más pobres. Otras organizaciones tampoco dirigen sus programas al subsector comercial, es decir, se limitan de hecho a la industria manufacturera.

Si al criterio de la rama de actividad se agrega el de potencial de crecimiento o la capacidad de acumulación de las empresas elegibles, el universo se reduce considerablemente y la relación empresas beneficiadas-universo resulta mucho mayor (la cobertura crece en términos relativos).

En esta discusión subyace, naturalmente, el éxito de los programas de crédito, objetivo que todas las instituciones están interesadas en alcanzar. Pero los mecanismos que utilizan hacen que los programas sean necesariamente reducidos: los requisitos que exigen son muy numerosos y constituyen, de hecho, barreras al crédito, aunque en esos casos los obstáculos son diferentes a los del sector financiero formal.

Para este último, la falta de garantías reales y avales constituyen un filtro para las microempresas, que por no contar con ese tipo de antecedentes quedan automáticamente excluidas.

Existen otros impedimentos para que las empresas informales consigan crédito. Uno, que actúa contra una cobertura masiva, es el requisito autoimpuesto por numerosas instituciones de que las empresas elegibles reciban asistencia técnica permanente, además de cursos de capacitación previos al otorgamiento del crédito. Las instituciones suponen, tal vez con razón, que las microempresas requieren esos elementos para manejar con eficiencia los recursos y así asegurarse, hasta cierto punto, de que el dinero será rembolsado oportunamente. Garantizan así el éxito del programa y con ello mejoran su posición en la competencia por fondos con otras instituciones. En efecto, una ONG con un registro exitoso en el volumen de créditos que recupera tiene un fuerte argumento frente a las instituciones donantes para que la financien a ella y no a otras ONG o, por cierto, al sector público.

Sin embargo, es comprensible que si todos los créditos se otorgan previo requisito de un curso de capacitación y asistencia técnica durante la ejecución del proyecto, entre otros requerimientos, ello atentaría contra el alcance que pueda tener el programa. Primero, porque habrá algunos solicitantes que no podrán tomar los cursos o recibir la asistencia técnica. Segundo, porque ambos procesos exigen numerosos recursos y encarecen los programas en forma significativa. Tercero, porque esos requisitos implican, en definitiva, una tendencia a homogeneizar la clientela, es decir, a elegir un subconjunto homogéneo o factible de ser uniformado a partir de un universo heterogéneo. Para ello se eligen variables discriminatorias, como pueden ser la rama de actividad, los requisitos para obtener el crédito, el potencial de crecimiento de la microempresa o, incluso, el género (de hecho, existen

20. Ernesto Kritz, *op. cit.* Desgraciadamente se desconocen las cifras correspondientes al sector moderno, con las cuales se podría hacer una comparación interesante, pues se tiende a pensar —acaso equivocadamente— que las empresas de dicho sector tienen todos los años una acumulación positiva.

21. Hugo López, Alberto Corchuelo y Carlos Zorro, "El impacto del crédito sobre el empleo y los ingresos de las microempresas en Colombia", en PREALC, *Lecciones...*, *op. cit.*, cap. II, pp. 13-62.

22. C. Smith y B.A. Tippet, *Study of Problems Related to Scaling Up Micro-enterprises Assistance Programs*, M.A. International Corporation Needham, Needham, 1982.

23. J. Tendler, *op. cit.*

24. Acción Internacional AITEC, *Programas de microempresas*, mimeo., Acción Internacional AITEC, Cambridge, 1986.

25. Luis Arturo Fuenzalida, "¿Por qué los programas de crédito no son masivos? Algunas sugerencias para lograrlo", en PREALC, *Lecciones...*, *op. cit.*

algunos programas dirigidos específicamente a las mujeres). Todos estos esfuerzos por homogeneizar a la población objetivo tienen el propósito de asegurar el éxito financiero del programa y generan, como subproducto, una disminución en el alcance de estas acciones.

La anterior es acaso una de las razones por las cuales algunos evaluadores de estos programas han llegado a recomendar que los proyectos financieros se concentren en el crédito propiamente dicho, y excluyan la asistencia técnica —como sugieren Kilby y D'Zmura— o los cursos de capacitación —Tendler—, argumentando que los resultados son mejores en cuanto a la relación costo-beneficio y a la cobertura de los programas.²⁶

Crédito y pobreza

En general, las conclusiones de los estudios sobre el efecto del crédito en el empleo tienden a coincidir en que una de las repercusiones importantes podría ser la estabilización del empleo existente, impidiendo la desocupación abierta (en caso de que la microempresa no subsista) o reduciendo los niveles actuales de subempleo en el interior de la pequeña empresa. Este punto se relaciona con el tema del ingreso que se tratará más adelante.

López y otros señalan que, en Colombia, el efecto principal del crédito corresponde a lo que denominan la vía extensiva, consistente en la generación de empleo debido más a un aumento en la cantidad de unidades informales, que al número de empleos en el interior de éstas.²⁷

Sin embargo, estas conclusiones parecen ser válidas exclusivamente para las microempresas con asalariados, pues no hay generación de empleo en las unidades individuales que operan trabajadores por cuenta propia. Más bien puede haber un eventual efecto positivo en los ingresos. Como se mencionó, esto se relaciona tal vez con ciertas ramas de actividad, en particular la comercial, donde predomina el modo de organización familiar de la producción y, por tanto, la creación de empleo asalariado simplemente está ausente de su horizonte de desarrollo.

Si se distingue entre las microempresas que emplean a algunos asalariados y se dedican a la manufactura de bienes y las unidades basadas en el trabajo por cuenta propia (usualmente ubicadas en el comercio y los servicios, y ocasionalmente en la industria), es posible analizar el efecto en el ingreso con mayor claridad. En el primer caso parece claro que los aumentos en las utilidades se reflejan en incrementos de ingresos sólo para los propietarios y no para los asalariados, que son los más pobres.

En cambio para las unidades unipersonales el problema es más complejo, porque la empresa y el hogar constituyen una entidad difícil de separar y, por tanto, las decisiones se toman en función de ambos planos. Así, es difícil dividir el ingreso de la empresa y el del hogar: ambos integran un fondo común que se usa indiferenciadamente en el hogar y en la empresa. Lo anterior es de particular relevancia en el caso del crédito, pues los préstamos

no necesariamente se destinan a la empresa, como bien apuntan Farrel y Kritz.²⁸

Considérese el siguiente ejemplo. Si cae enferma la esposa de un empresario éste puede vender una de sus máquinas para financiar la atención (ante la ausencia de servicios de salud adecuados para los pobres). A fin de recuperar la máquina puede recurrir a un crédito otorgado por una ONG que trabaje en el sector informal; pero para recibir el crédito, el microempresario tiene que tomar cursos de capacitación. ¿Por qué exigir capacitación empresarial a una persona que tiene un problema de seguridad social?

El uso generalizado del crédito con fines distintos a los directamente productivos se detectó en las evaluaciones. Sin embargo, no puede ser de otro modo, debido a la identidad entre empresa y hogar, por un lado; y los niveles de pobreza y de subsistencia en que se desenvuelven las familias y las empresas, por el otro.

La pobreza en América Latina tiene varios orígenes. Uno es el mercado del trabajo, sobre todo por la falta de oportunidades de empleos productivos y los bajos salarios. Otra fuente de pobreza son las organizaciones económicas que no generan una rentabilidad que permita un ingreso adecuado para el personal. Otra causa es la falta de mecanismos sociales para que los habitantes tengan acceso adecuado a la educación, la salud, las jubilaciones, los seguros de desempleo y otros instrumentos de bienestar, lo que se traduce en una desprotección de las familias más pobres.

A fin de atacar esas fuentes de pobreza es preciso contar con los mecanismos idóneos y específicos para cada área. El crédito al sector informal tal vez aumenta el bienestar familiar al permitir que los recursos teóricamente orientados a la empresa se destinen a promover el mejoramiento de los miembros de la familia, pero no genera ingresos para los empleados de dichas empresas.

Conclusiones

En general, las evaluaciones de los programas de crédito para el sector informal subrayan los efectos generados en las instituciones promotoras. Las escasas evaluaciones que ponen la atención en las repercusiones sobre el empleo y el ingreso de las microempresas son estimaciones cuantitativas que no permiten comprender los procesos de cambio en la organización económica, el tipo de empresa y el tipo de empleo. Aun con estas limitaciones, se puede observar un aumento de las ventas, el ingreso y el empleo.

Este efecto general positivo debe considerarse a la luz de la heterogeneidad del sector informal, lo que lleva a plantear que el universo de microempresas potencialmente sujetas al crédito es en realidad restringido. Ello contribuye a explicar la escasa cobertura de los programas.

Finalmente, es preciso tomar en cuenta que, en la práctica, muchas empresas informales no se pueden separar del hogar y, en la medida en que éste viva en condiciones de pobreza, el crédito pasa a formar parte de un fondo común que se distribuye indiferenciadamente entre la unidad económica y la familiar. □

26. P. Kilby y D. D'Zmura, *op. cit.*, y J. Tendler, *What Ever Happened to Poverty Alleviation? A Report to the Ford Foundation on Livelihood Employment, and Income Generation*, MIT Press, Cambridge, 1987.

27. Hugo López, Alberto Corchuelo y Carlos Zorro, *op. cit.*

28. G. Farrel, "Crédito a la...", *op. cit.*, y E. Kritz, *Microempresas...*, *op. cit.*