

Microcrédito y pesca artesanal: el caso de la Región de Los Lagos

RESUMEN 9

PRESENTACIÓN 11

CAPÍTULO 1. UNA MIRADA PANORÁMICA AL TEMA DEL MICROCRÉDITO 1. Microcrédito:
una mirada a los principales elementos constitutivos de estas experiencias 13

2. Microcrédito como instrumento de desarrollo

y superación de pobreza 17

3. Las lecciones de la experiencia internacional 20

CAPÍTULO 2. EL MICROCRÉDITO EN CHILE 1. Una breve mirada histórica 23

2. Los actores del microcrédito hoy 28

CAPÍTULO III. SITUACIÓN DE LA PESCA ARTESANAL EN LA REGIÓN DE LOS LAGOS 1. El
contexto regional 35

2. El sector pesquero en la región 37

3. Políticas Regionales dirigidas a la pesca artesanal 43

CAPÍTULO IV. EL MICROCRÉDITO EN LA PESCA DE LA DÉCIMA REGIÓN: LA PERCEPCIÓN DE LOS
ACTORES 1. Los programas de microcrédito presentes en la región

que atienden el segmento de la pesca artesanal 47

2. El ciclo del Microcrédito 53

3. Microcrédito y desarrollo del sector pesquero artesanal 66

CONCLUSIONES 73

BIBLIOGRAFÍA 81

ANEXO. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO 85

ACERCA DEL AUTOR 89

CAPÍTULO 1. UNA MIRADA PANORÁMICA AL TEMA DEL MICROCRÉDITO

IMPACTOS DE LOS MICROCRÉDITOS

Aumento en el nivel de los ingresos de las personas y las familias que acceden a microcréditos. Aumentos en el nivel de los salarios de los pueblos y localidades donde se instalan este tipo de iniciativas, en tanto se generan impactos a nivel del encarecimiento del mercado laboral y por lo tanto, aumentan los ingresos de la comunidad y no sólo de quienes acceden a créditos.

~ Aumento en el nivel de ahorro de las familias que acceden a créditos, lo que a su vez genera un nivel de seguridad en éstas y representa un indicador para medir su progreso económico y constituyen con frecuencia, un gran orgullo para las personas que nunca han contado con su propio capital circulante.

~ El crédito trae como beneficios asociados, el que las personas en situación de pobreza, en especial las mujeres, puedan acceder a servicios sociales básicos como salud, educación, agua potable. Esto se debería, por una parte, a que el crédito permite aumentar el ingreso familiar y por lo tanto, acceder a servicios pagados; y por otra, a que muchos programas de microcrédito, en especial los que funcionan con metodologías grupales, contemplan el que los beneficiarios participen de instancias donde tienen .la posibilidad de capacitarse y/o obtener información que permite mejorar la calidad de vida por medio del abordaje de temas del área de la salud, el saneamiento, la planificación familiar, entre otros.

~ A partir del microcrédito surgen proyectos de desarrollo comunitario que han nacido gracias a las aptitudes de liderazgo y la solidaridad generadas por los grupos de préstamo. A modo de ejemplo se destacan: guarderías, escuelas, lugares de recreo, clínicas, programas de reforestación, provisión de agua potable, cocinas económicas, electrificación, clases de alfabetización, sistemas de seguridad social y planes de seguros.

No obstante, el acuerdo que existe en señalar que los programas de microcrédito son una importante herramienta para la superación de la pobreza, también existe consenso en que estos programas por si solos no son suficientes para el logro de este objetivo, sino que requieren ser acompañados de otros tipos de intervenciones tales como: el acceso a servicios, capacitación y en general programas que promuevan la instalación de capacidades permanentes en los más pobres.

Por último la misma Cumbre de Microcrédito es enfática en señalar que los pobres no constituyen un segmento de la población que resulte particularmente riesgoso desde el punto de vista del crédito, en especial en contextos de responsabilidad mutua, por lo que este tipo de programas, correctamente administrados, son factibles desde el punto de vista económico, además que presentan ventajas tales como una alta posibilidad de replicabilidad en contextos similares y permiten alcanzar amplias coberturas.

3. LAS LECCIONES DE LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL

Un primer aprendizaje dice relación con que los créditos grupales permiten reducir de manera significativa las conductas individuales riesgosas, lo que se traduce en buenas tasas de repago y en definitiva en la sustentabilidad económica de las experiencias.

Un segundo aprendizaje desde la experiencia internacional, dice relación con que los montos prestados sean crecientes en el tiempo y dependientes del comportamiento de pago anterior. Esto permite minimizar el riesgo de prestar a clientes potencialmente incumplidores y además, motiva un adecuado comportamiento de pago, a través de la posibilidad de acceder a nuevos y mayores créditos en el futuro (Morduch, 1999).

Se estima que otros elementos que influyen en el éxito de los programas de microcrédito serían (Morduch, 1999):

- a) Si el programa crediticio tiene un período final de operación que es posible anticipar, entonces se crean incentivos para el no pago en el período final.
- b) Si se favorece el otorgamiento de créditos a mujeres, disminuye el riesgo de un comportamiento riesgoso ex post. Esto por la menor movilidad espacial que ellas exhiben, en relación a los hombres. En otras palabras se reduce el riesgo de que el deudor desaparezca.
- C) El repago debe iniciarse inmediatamente después de la entrega del préstamo. La frecuencia de los pagos debe ser corta, porque una morosidad potencialmente dañina puede ser tempranamente detectada.
- d) Por otro lado, el hecho de que deba pagarse antes de que la inversión genere sus retornos, obliga al deudor a tener una fuente asegurada desde donde poder pagar y no fiarse de un proyecto riesgoso.

Otro elemento que resultaría clave es el lograr un conocimiento lo más acabado posible de los eventuales prestatarios. Para ello la presencia local y el contacto directo con los postulantes al crédito resulta fundamental. Esta proximidad permitirá cumplir con otro de los aspectos que resulta clave para el éxito de la experiencia, cual es, el diseño de productos (tipos de crédito u otros instrumentos financieros) que se ajusten a las necesidades de los clientes.

Las experiencias exitosas también han demostrado que es necesario la utilización de metodologías de evaluación de los créditos que se caractericen por ser rápidas y de bajo costo, para lo cual, se debería contemplar la solicitud de requisitos fácilmente verificables. En este mismo sentido, se propone también, que la evaluación y la aprobación del crédito sea realizada de manera descentralizada.

Un último elemento y tal vez el más importante, dice relación con que el éxito de los programas de microcrédito pasa, necesariamente por la capacidad que éstos tengan de ser autosostenibles desde el punto de vista financiero.

II. LOS ACTORES DEL MICROCRÉDITO HOY

En la actualidad son tres los tipos principales de actores que actúan en el mundo de los programas de microcrédito: los Bancos, las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CACs) y las ONGs.

Bancos

Un fenómeno que parece importante de destacar es que en un comienzo, los bancos que atendían al sector microempresariallo hacían con una oferta monoproducción (sólo ofrecían créditos). Con el paso del tiempo, se ha comenzado a diversificar la oferta hacia el segmento. Así, hoyes posible encontrar oferta de seguros, tarjetas de crédito, chequeras electrónicas, créditos hipotecarios, etc. Todos estos productos han sido diseñados teniendo en cuenta las características y necesidades del segmento microempresarial.

Respecto a las formas de pagos de los créditos, lo más usual es que éstos se pacten en cuotas mensuales, las que en general no superan los 36 meses. No obstante, existen algunos productos especiales como es el caso de los microcréditos agrícolas, que se pactan en una sola cuota. Esta modalidad, está pensada para que los pequeños agricultores cuenten con la

liquidez para iniciar el proceso de siembra, y paguen el total del monto prestado más los intereses, en un sólo pago al momento de la cosecha.

b) LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO (CACs)

Entendidas como asociaciones de personas sin fines de lucro, cuyo objetivo es fomentar el ahorro metódico y conceder préstamos a un interés razonable a sus clientes-socios.

Las fortalezas de las CACs en su trabajo con la microempresa serían (Herrera, 2003):

- 1) Flexibilidad en las operaciones cotidianas.
- 2) Decisiones rápidas.
- 3) Penetración local, no sólo en las capitales regionales.
- 4) Función de intermediación de fondos, que les permite contar con una fuente propia de financiamiento.
- 5) El cliente-socio favorece la sustentabilidad de la gestión. Esto permite bajos niveles de morosidad, dado que las CACs conocen bien a sus socios, su familia y su entorno.
- 6) Atención integral de las necesidades de los socios.
- 7) Bajos costos operacionales.

Entre las debilidades de las CACs se cuenta (Herrera, 2003):

- 1) Una insuficiente valoración de su potencial en el sector microempresarial.
- 2) Baja profesionalización de la gestión.
- 3) Un marco regulatorio actual que limita su actividad y posibilidad de expansión.

Otras de la debilidades que presentan las Cajas de Ahorro y Crédito dice relación con un problema de asimetría de información, la que se produce debido a que las CACs no tienen acceso al sistema de información financiera, por ello, desconocen el comportamiento de pago de sus clientes y el nivel de endeudamiento de éstos a diferencia de las instituciones financieras (bancos) que utilizan bases de datos donde se registran los antecedentes comerciales de cada persona que solicita un crédito.

e) LAS ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONGs)

Las ONGs crediticia, han priorizado por lo menos en sus intenciones, por atender al sector más pobre dentro de los microempresarios y, por la rentabilidad social de sus operaciones por sobre la rentabilidad económica. Han realizado además, un mayor esfuerzo en diferenciar situaciones diversas que se exhiben dentro del sector microempresarial. Por otra parte, el crédito de las ONGs está orientado principalmente a microempresarios informales (65 a 70%), buscando también financiar capital de trabajo (Herrera, 2003).

No obstante la evaluación crediticia que realizan las ONGs es similar a la utilizada por los bancos, incluyendo la visita a terreno, sus niveles de morosidad son muy superiores a los bancos (sobre el 8%). El supuesto buen comportamiento de los microempresarios no se refleja para el caso de los créditos otorgados por las ONGs (Herrera, 2003).

Una experiencia que constituye una excepción desde el punto de vista de los niveles de morosidad en el caso de las ONGs, la constituye el Fondo Esperanza, institución que presenta una morosidad inferior al 5%. En este caso llama la atención que esta institución es una de las pocas que ha incursionado en

sistemas de crédito que consideran la variable del control social por medio de la conformación de grupos.

Por último, un elemento importante de resaltar al mirar el desarrollo de los programas de microcrédito en Chile, es el poco desarrollo que han tenido las iniciativas de carácter grupal, perdiéndose la potencialidad que éstas tienen en términos de generación y acumulación de capital social de los grupos y comunidades que participan de este tipo de experiencias.

CAPÍTULO III

Situación de la pesca artesanal en la Región de Los Lagos

1. EL CONTEXTO REGIONAL

Demografía, ocupación, desempleo, pobreza, niveles de ingreso

2. EL SECTOR PESQUERO EN LA REGIÓN

Desde fines de los años '70 la pesca en la región ha experimentado un importante crecimiento, lo que ha hecho que ésta sea, en la actualidad, la actividad económica de mayor importancia en la región. En este sentido, se estima que la actividad pesquera experimentó entre los años 1985-1996 un crecimiento cercano al 449% (Muñoz, 2002).

El desarrollo de la industria acuícola ha tenido un impacto importante en el desarrollo regional. Se ha operado una transformación productiva que ha generado efectos de todo orden. Por ejemplo, la creación de un cluster salmonero (Montero, 2001), es decir, una red que comprende la producción de insumos, equipos, servicios de transporte, distribución, packing, frigoríficos.

Por otro lado, la industria del salmón ha estimulado la modernización, la urbanización, la inmigración de trabajadores calificados, profesionales y técnicos, el desarrollo de la infraestructura física y educacional. Existe también un fuerte impacto ambiental tanto en términos de la calidad y cantidad de los recursos naturales, como en lo relativo a la urbanización e interconexión vial.

No menos importante es el impacto humano, donde un importante porcentaje de la población del borde costero ha visto alterados o abandonados sus modos de vida y de trabajo, ligados a la pesca artesanal y a la agricultura de subsistencia, para incorporarse como trabajadores asalariados permanentes o temporales a la industria acuícola o a las actividades conexas, ante la expectativa de mejores sueldos. En cualquier caso, las remuneraciones promedio (incluyendo componentes fijos y variables) se sitúan un 40% por encima del salario mínimo legal (Díaz y Espinoza, 2000).

En cuanto a plazas de empleo indirectos se estima que, considerando la cifra anterior, se llega a 30.000 puestos de trabajo, si se incluyen los servicios asociados a la actividad principal, como encamadores, portuarios, abastecimiento, servicios especializados de mecánica y otros, y 50.000 plazas si se consideran los empleos de las plantas procesadoras, dado que prácticamente todo el desembarque es derivado hacia éstas. La cifra total considerando empleos directos e indirectos, se eleva a más de 100.000 plazas de trabajo si se incluye a los proveedores, transporte y otros servicios asociados como retiro de desechos, mantenimiento y otros (Comité de Asignación Regional Décima Región, 2003).

Los diagnósticos realizados respecto al estado y características de las organizaciones de la región, indican que éstas: "poseen una deficitaria gestión, que se traduce en dirigentes que trabajan solos, con débiles liderazgos, falta de compromiso de los socios con la organización, desconfianzas,

escaso espíritu emprendedor y, en su mayoría, son de carácter reivindicativo. Además de un bajo nivel de escolaridad de sus integrantes" (Comité de Asignación Regional Décima Región, 2003).

"En cuanto al tema comercial, existe una baja capacidad de actuar de manera organizada, existiendo muy pocas experiencias exitosas en esta materia. En tal sentido, un elemento que complica las transacciones es la falta de transparencia del mercado, lo que se explica por la ausencia de un plan de información comercial (Ej.: precios). Esto provoca un aprovechamiento de asimetrías a favor de proveedores o plantas de proceso en contra los productores. Además, en muchas pesquerías existe una amplia red de proveedores los cuales intervienen en los procesos de comercialización, creando dependencia del pescador y sus suministros, asegurando por este motivo el aprovisionamiento de recursos a la vez que regula el precio de compra" (Comité de Asignación Regional Décima Región, 2003).

Por otra parte, las áreas de manejo y explotación de recursos bentónicos han tenido un crecimiento explosivo durante los últimos dos años, esperando su máximo para los años 2003 y el 2004 con una demanda aproximada de 223 áreas, cuyo valor total al día de hoy en estudios base ascendería a los 2.270 millones de pesos (Comité de Asignación Regional Décima Región, 2003). Finalmente, un tema no menos importante, se refiere a la falta de capital de trabajo y de las fuentes de financiamiento para obtenerlas. Si bien el tema está puesto en la Política de Desarrollo Productivo, a la fecha se observan pocos avances. Es necesario buscar fuentes de financiamiento y apalancar recursos que vayan en esa línea, así como también, por la línea de la inversión en infraestructura y equipamiento pesquero artesanal del cual la institucionalidad pública hoy día se hace cargo parcialmente.

3. POLÍTICAS REGIONALES DIRIGIDAS A LA PESCA ARTESANAL

Las acciones tendientes a fortalecer el desarrollo de la pesca artesanal en la región, se encuentran contenidas en el Programa de Apoyo a la Pesca Artesanal: "Diversificación Productiva y Desarrollo de Oportunidades" elaborado por el Comité de Asignación Regional (CAR), el que se traza como objetivo general: **"Mejorar la condición económica-social de los pescadores artesanales organizados, en equilibrio con su medio ambiente y en base a una articulación público-privada permanente"** (Comité de Asignación Regional Décima Región, 2003).

A nivel de **objetivos específicos el programa** se propone alcanzar:

- ~ **Aumentar los ingresos netos de los pescadores artesanales.**
- ~ **Mejorar la capacidad de gestión de las organizaciones de pescadores artesanales.**
- ~ **Aportar a la diversificación productivo-comercial de las organizaciones de pescadores artesanales.**
- ~ **Mejorar la calidad de vida de las caletas y sus comunidades.**
- ~ **Contribuir a la sustentabilidad, conservación y manejo bio-económico de los recursos hidrobiológicos.**

En términos operativos el Programa de Apoyo a la Pesca Artesanal se operacionaliza en las siguientes líneas de acción:

Línea 1. Investigación de Recursos Pesqueros: se refiere a proyectos o estudios de investigación pesquera y de acuicultura, necesarios para la adopción de medidas de administración de las pesquerías y de las actividades de acuicultura, que tienen por objeto la conservación de los recursos hidrobiológicos, considerando tanto aspectos biológicos como los pesqueros, económicos y sociales.

Línea 2. Infraestructura y Equipamiento: se orienta a la modernización de la infraestructura e incorporación de equipamiento de acuerdo a requerimientos de calidad y mercados (se exceptúa equipamiento en infraestructura básica otorgada por la DOP).

Línea 3. Gestión Comercializadora y Desarrollo de Mercados: se refiere a fortalecer los procesos y canales de comercialización de los pescadores artesanales, incorporación de valor agregado, integración de procesos productivos y de comercialización, desarrollo productivo y acceso a mercados de productos del mar.

Línea 4. Desarrollo de Oportunidades de Negocio: desarrollo de la acuicultura artesanal, diversificación de la actividad extractiva, generación de actividades productivas complementarias (turismo, pesca deportiva, restaurantes, pescaderías o ventas de servicios como hielo en escamas, preproceso, combustible, camada o transporte).

Línea 5. Desarrollo Social: se relaciona al mejoramiento de la calidad de vida de los pescadores y sus familias a través del acceso a servicios básicos y programas de previsión social, educación, salud y vivienda.

Línea 6. Desarrollo de las Áreas de Manejo: La explotación y consolidación productivo-comercial de las áreas de manejo de recursos bentónicos. Incluye estudios de situación base ESBAS.

Línea 7. Desarrollo de los Centros de Desembarque: se refiere al desarrollo y gestión de los centros de desembarque como polos de desarrollo territorial y local.

Línea 8. Fortalecimiento Organizacional: encaminado a fortalecer las organizaciones de pescadores en temáticas asociadas a generar o construir "condiciones esenciales" para la inversión en fomento productivo.

Línea 9. Fortalecimiento de la Institucionalidad: relacionado a fortalecer de la capacidad de gestión de institucionalidad pública, especialmente municipios y servicios públicos, que se asocian e interactúan con el sector pesquero artesanal.

Línea 10. Acceso a NTICsII: se refiere a acercar las tecnologías de la información y comunicación a las organizaciones de pescadores artesanales y sus comunidades (radios, telefonía, infocentro, Internet).

El Programa de Apoyo a la Pesca Artesanal ha sido elaborado teniendo a la vista cinco principios de trabajo (Comité de Asignación Regional, 2004):

~ **Pensamiento y enfoque sistémico**, en el cual se entiende que cada agente del plan, importa no en su comprensión aislada, sino que más bien en el entendimiento del tipo de relación que desarrolla con los demás agentes, y sus efectos activadores o palancas sobre los demás componentes del plan. En ese sentido, la apuesta activadora o palanca concordada con los demás agentes públicos y con las organizaciones clientes de pescadores artesanales, es la de intervenir sistemáticamente a través de las personas que componen estas entidades públicas y privadas, reinterpretando y regenerando permanentemente sus relaciones y los resultados a alcanzar. ~ La construcción y fortalecimiento de las condiciones esenciales", lo que permite visualizar e interactuar con las organizaciones de pescadores artesanales en cuanto a sus modelos mentales y sus paradigmas, sus juicios e interpretaciones sobre sí mismas y de los demás, sus estados de

ánimo, su cultura y el capital social de las localidades en donde se insertan territorialmente. ~ Aportar al Desarrollo Local (DL), por una parte, desde la expansión de capacidades de las personas y organizaciones que ocupan un territorio determinado y las condiciones asociadas a dicho territorio, y por la otra, desde dimensión económica laboral considerando y observando sus otras dimensiones (cultural identitaria, política y público-administrativa), dado que finalmente el DL es entendido como un proceso integrado, en que cada dimensión no debe ser observada de manera exclusiva y aislada de las demás. ~ Focalización y bajada a territorios específicos, en el entendido que es la única forma de propiciar resultados de impacto visibles y medibles, a 3 años plazo, y que además viabiliza el mecanismo de generar experiencias emblemáticas de desarrollo que puedan irradiar virtuosamente al sector. ~ Pensamiento y enfoque de proceso, en el cual la construcción de planes de intervención e interacción, es un proceso continuo de interpretación y reinterpretación respecto de la visión compartida,

Se define como "condiciones esenciales" aquellos elementos constitutivos del ser humano individual y social que determinan sus acciones posibles. Entre estos elementos están los modelos mentales y paradigmas, los juicios e interpretaciones que las personas hacen sobre sí mismas, sobre los demás y las cosas, los estados de ánimo desde los cuales las personas viven, la cultura, el capital social y otros que apuntan a identificar el tipo de observador que es una persona o una comunidad. Por "condiciones necesarias, pero no suficientes" entenderemos a aquellos elementos que permiten o que facilitan que las condiciones esenciales se expandan. Entre éstos están los contextos económicos y todas sus derivaciones en ingresos, inversiones en infraestructura, servicios, equipamiento, viviendas, educación, salud, etc.

Microcrédito y pesca artesanal: el caso de la Región de Los Lagos
de quiénes componen el plan, sus relaciones, sus objetivos de impacto, indicadores, estrategias, actividades y metas a desarrollar.

CAPÍTULO IV

El microcrédito en la pesca de la décima región: la percepción de los actores

1. LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO PRESENTES EN LA REGIÓN QUE ATIENDEN AL SEGMENTO DE LA PESCA ARTESANAL

Según las entrevistas realizadas a los representantes de las instituciones financieras, se puede señalar, que no existen mayores diferencias entre los microcréditos que los tres bancos entregan a los pescadores artesanales, es más, se señala que no existen productos específicos para el segmento, sino que, básicamente, son los mismos microcréditos que se entregan a cualquier microempresario de otro rubro, sólo que han sido adaptados (en especial en lo que dice relación con las metodologías de evaluación) a la realidad, características y necesidades del sector pesquero artesanal.

OBJETIVOS DEL MICROCRÉDITO

Un primer elemento que resulta distintivo de las tres instituciones que entregan microcréditos es que, al igual que la mayoría de los programas de microcrédito a nivel mundial, su objetivo principal es financiar capital de trabajo, o sea, el dinero debe ser destinado a realizar inversiones en el negocio que el solicitante desarrolla.

PLAZOS y MONTOS

En la actualidad, un pescador artesanal de la décima región, puede optar a créditos que oscilan entre los \$100.000 y los \$2.000.000 aproximadamente. Dichos créditos deben ser

cancelados en plazos que fluctúan en general, entre los 3 y los 24 meses. 100 euros a 2.000 euros: 10.000 escudos y 200.000 escudos.

Número de créditos solicitados: Todas las instituciones bancarias de la región utilizan un sistema de crédito en el cual los montos van aumentando progresivamente de un crédito a otro.

Un vez cancelada la deuda, se puede optar a un crédito de mayor monto.

Tipo de actividad que se realiza: El monto máximo al cual se puede aspirar, también depende del tipo de función que desarrolla la persona que solicita el crédito dentro de la actividad pesquera.

A partir de este criterio, un tripulante de embarcación puede acceder a un monto máximo de \$200.000. En el caso de los buzos mariscadores, los patronos de embarcación y los armadores, pueden acceder a los montos máximos arriba indicados. La diferenciación de montos para el caso de los tripulantes, se fundamenta en que éstos perciben menor cantidad de ingresos.

ANTECEDENTES REQUERIDOS PARA LA SOLICITUD DEL MICROCRÉDITO

acreditar la identidad y el domicilio del solicitante.

El segundo tipo de documentación solicitada, es aquella que resulta propia de la pesca artesanal.

tripulantes, algueros y buzos se solicita el carné que habilita a la persona para realizar actividades extractivas.

Los armadores por su parte, deben presentar, dependiendo de la institución a la cual están solicitando el crédito, la matrícula de la embarcación, el certificado de navegabilidad y la libreta de zarpe.

ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

La estrategia se basa en que las instituciones financieras toman contacto con las directivas de cada organización y les ofrecen la alternativa que sus socios puedan acceder a microcréditos.

La toma de contacto a través de los sindicatos, además de permitir acceder de manera rápida a un volumen importante de clientes constituye también una fórmula para realizar un primer filtro de los solicitantes al crédito.

Si bien un número significativo de los clientes de los bancos son captados por medio de esta estrategia, otra de las formas para acceder a créditos es la demanda espontánea. Es decir, pescadores que de manera individual se acercan a las oficinas de los bancos a consultar por la posibilidad de acceder a un préstamo.

FORMAS DE PAGO

Esta modalidad de pago, la que tiene un carácter de opcional, ha sido diseñada pensando en aquellas personas que pertenecen a organizaciones que cuentan, por ejemplo, con áreas de manejo. Para este grupo, resulta una alternativa interesante acceder al crédito y cancelarlo de una sola vez, al momento de "cosechar" el área. Momento en el cual los miembros de la organización reciben un importante volumen de dinero que les permite cancelar la totalidad de la deuda.

Otra de las variaciones que se han incorporado respecto a las formas de pago de los créditos para los pescadores artesanales, es la posibilidad que el cliente cuente con meses exentos de pago. Esta modalidad está pensada a partir del hecho que, durante algunos meses los pescadores no pueden salir a realizar faenas de pesca, ya sea por condiciones climáticas o

bien porque determinadas pesquerías se encuentran en etapa de veda lo que influye en que los pescadores artesanales vean seriamente disminuidos sus ingresos y por lo tanto, tengan una alta probabilidad de caer en situación de morosidad. En lo concreto, esta modalidad se traduce en que, por ejemplo, créditos pactados a 24 cuotas mensuales sean cancelados en mayor cantidad de meses.

PLATAFORMAS ESPECIALIZADAS

La imposibilidad de ver el funcionamiento real del negocio, ha llevado a la creación de plataformas comerciales especializadas, es decir, ejecutivos, agentes de venta y evaluadores de crédito, que han sido capacitados especialmente, para atender al segmento, por lo que conocen y comprenden el tema de la pesca artesanal y sus formas de funcionamiento, lo que les permite evaluar la marcha del negocio sin necesidad de acercarse a los lugares donde se realizan las faenas de pesca. La creación de plataformas especializadas permite que la evaluación de los créditos sea más eficiente, lo que se traduce en bajos niveles de morosidad de la cartera.

2. EL CICLO DEL MICROCRÉDITO

Hasta que se comienzan a desarrollar las primeras experiencias de préstamos, estaba instalada la idea que los pescadores artesanales tenían malas conductas de pago", no contaban con la documentación necesaria para acreditar renta y que la pesca, era una actividad económica muy vulnerable frente a factores externos, tales como: aspectos climáticos, migraciones de especies, vedas, etc. Todas estas condiciones hacían muy riesgoso prestar dinero a este grupo.

La experiencia ha demostrado que la pesca artesanal, no se diferencia de otros rubros de actividad económica desde el punto del riesgo, así al menos lo señalan los representantes de las instituciones bancarias entrevistadas quienes coinciden en señalar que los niveles de morosidad del sector, son similares a otros rubros y que se encuentran dentro del rango promedio del total de la cartera de clientes microempresarios.

Estos sostienen que el crédito, es una necesidad reciente y que es producto de las políticas de Estado implementadas, las cuales han puesto restricciones a la actividad extractiva, reduciendo los volúmenes de captura y por lo tanto, disminuyendo el nivel de ingreso de los pescadores.

PRIMERA ETAPA: LA DECISIÓN DE SOLICITAR UN CRÉDITO

Esta etapa se da de dos formas: por iniciativa propia o por el ofrecimiento directo desde la instituciones prestatarias.

A juicio de los entrevistados, el crédito adquiere mayor importancia cuando la necesidad responde a una urgencia. En estos casos, el crédito es la principal forma de acceder a capital, lo que permite asumir gastos que no se encontraban contemplados ni planificados y que requieren ser realizados de manera urgente, por cuanto, ponen en riesgo el desarrollo de la actividad pesquera.

Ofrecimiento directo de las instituciones prestatarias

En estos casos, el ciclo se inicia producto de que la institución prestataria se acerca a los pescadores a través de las organizaciones en las cuales se agrupan, modalidad que ya fue descrita de manera detallada anteriormente.

SEGUNDO ETAPA: LA SELECCIÓN DE LA INSTITUCIÓN

TERCERA ETAPA: LA EVALUACIÓN DE LAS SOLICITUDES

De manera general" se puede indicar que, el primer paso dentro del proceso de evaluación de los créditos es la consulta de los antecedentes comerciales de cada solicitante, aquí se revisa si la persona que está solicitando el préstamo no presenta deudas impagas en el sistema financiero.

Respecto a este punto, los dirigentes entrevistados aseguraron que ellos eran las personas más adecuadas para determinar efectivamente qué miembros de su institución están en condiciones de solicitar y pagar el crédito, ya que además de conocer, en qué estado se encuentra la actividad desde el punto de vista económico, ellos mantienen contacto permanente con sus socios por 10 que conocen la realidad de cada uno de ellos.

CUARTA ETAPA: LA UTILIZACIÓN DEL CAPITAL OBTENIDO

los préstamos deben ser utilizados para realizar inversiones en el negocio. Para ello, uno de los argumentos utilizados es que el banco podría ir a ver en terreno la inversión realizada.

La asignación de recursos para cubrir otro tipo de necesidades distintas a los motivos de la solicitud (básicamente de consumo), es mayor en los casos de personas que obtienen un segundo o tercer crédito.

Dentro de los motivos más comunes para la solicitudes de créditos se encuentran: reparación y mantenimiento de embarcaciones, reparación, mantenimiento y adquisición de motores, reposición de artes de pesca como redes y espineles, ya sea por pérdida o porque se hace necesario renovar el material por causa del deterioro natural que éste experimenta, adquisición de equipos de buceo y, reparación y adquisición de compresores.

QUINTA ETAPA: EL PAGO DE LA DEUDA

Se paga bien, porque:

La conciencia de los pescadores al momento de solicitar el crédito

as características propias de la actividad, las que hacen que la capacidad de pago, sea evaluada de manera bastante conservadora por parte del pescador, ya que quienes se dedican a la pesca artesanal, no cuentan con un ingreso fijo, ha peixe ou não há peixe.

valor es fijado por quien compra el producto y la capacidad de negociación que se tiene es bastante baja.

el pescador estime su capacidad de pago mensual sobre la base del ingreso mínimo que éste calcula podría llegar a obtener mensualmente.

Los montos del crédito entregados

Ellos señalan que los montos de los créditos a los cuales en la actualidad pueden acceder son muy bajos, en relación a las necesidades y capacidad de pago del sector. Por lo tanto, el pago de las cuotas correspondientes no constituye un problema en la medida que éstas son bajas en relación a la cantidad de recursos económicos que la actividad pesquera genera.

Los bajos montos de los créditos llevan a que un mismo pescador solicite crédito en más de una institución bancaria.

El tipo de instituciones que entregan el financiamiento

El que sean bancos los que entregan los créditos, es otro de los elementos que influye en la conducta de pago. El otro tipo de razones apuntan a que en el imaginario de los pescadores, los bancos aparecen como instituciones que aplican.

Como otro elemento de carácter coercitivo que influye en la adecuada conducta de pago de los prestatarios, se señala la idea de que el no cumplimiento en el pago de la deuda podría traducirse en la pérdida de los bienes del pescador.

La opción de acceder a créditos de montos mayores

Cada prestatario sabe que en la medida que pague respetando las condiciones pactadas, existe la posibilidad de acceder a nuevos créditos, los que además podrán ser de montos mayores y por ende, permitirán satisfacer otro tipo de necesidades.

El aumento progresivo de los créditos, es sin duda, uno de los elementos que estimula el buen comportamiento de pago y además permite que las instituciones prestatarias vayan acumulando información respecto de las conductas comerciales de cada cliente.

Esta información, les permite ir realizando un filtraje de los clientes.

El rol de las organizaciones y sus dirigentes

Por último y tal vez uno de los aspectos que más influye en el correcto pago de las deudas adquiridas por los pescadores artesanales, es el rol que juegan las organizaciones de base y sus directivas. Específicamente, el hecho de solicitar el respaldo de la organización a cada pescador que aspira a obtener un crédito, hace que la responsabilidad individual se transforme en una responsabilidad colectiva, esto en la medida que el acceso al crédito para los socios de una misma organización depende del comportamiento individual de cada uno de ellos, por lo cual se ejercen mecanismos de control entre los propios miembros de la organización.

En relación a la morosidad o no pago de las deudas, se puede indicar que existe consenso en señalar, tanto por parte de los pescadores como por los representantes de los bancos, que en los casos en que la morosidad se produce, en general, se debe a situaciones que resultan ajenas a la voluntad del prestatario, como son situaciones de enfermedad, pérdida de embarcaciones o materiales de pesca, factores climáticos, entre otros. Por lo cual, la morosidad no tendría que ver con aspectos relacionados con la voluntad de pago o con conductas asociadas a irresponsabilidad de los deudores.

3. MICROCRÉDITO Y DESARROLLO DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL

Desde ahí cabe hacerse la pregunta sobre, ¿en qué medida la existencia de programas de microcréditos dirigidos a los pescadores artesanales de la décima región han sido un aporte al desarrollo del sector?

estos coincidieron en que el tema del crédito y en particular el microcrédito, no es un tema que se encuentre dentro de la agenda de trabajo de ninguna de las instituciones, es más, la gran mayoría demostró ciertos niveles de sorpresa frente al tema, ya que a juicio de ellos, éste tampoco es un tema que esté dentro de las demandas o de las preocupaciones de los pescadores ni de las organizaciones que los representan.

Desde la perspectiva de los dirigentes de las organizaciones consultadas en el estudio, existe consenso en que el microcrédito no es una herramienta que permita el desarrollo del sector, sino que es una alternativa que ayuda al mantenimiento de la actividad a través de cubrir algunas necesidades específicas de los pescadores.

Lo anterior resulta totalmente coherente si se recuerda en qué son invertidos los recursos obtenidos por los pescadores a través de microcréditos. El tipo de inversiones realizadas y que fueron descritas precedentemente, podrían ser consideradas de carácter paliativo, es decir, permiten que el pescador pueda hacer frente a situaciones que requieren de inversiones las que, de no ser realizadas, dificultarían seriamente el ejercicio normal de la actividad.

La reparación y mantención de las embarcaciones, la reposición de los materiales de pesca o de las distintas partes de los equipos de buceo, sólo permiten que el pescador continúe trabajando de manera normal, pero no impactan necesariamente en el aumento de los volúmenes de captura o en mejorar los precios en los que venden sus productos.

La principal razón señalada, respecto de por qué los programas de microcrédito no contribuyen de manera sustantiva al desarrollo del sector, dice relación con los montos que se obtienen a través de éstos, los cuales, a juicio de todos los dirigentes entrevistados, son demasiado bajos para generar impactos positivos en términos de desarrollo.

Para comprender de mejor manera el bajo impacto del microcrédito en tanto instrumento de desarrollo del sector pesquero artesanal, se hace necesario detenerse en el análisis de cuáles son los ejes que, en opinión de los dirigentes, permitirían un desarrollo del sector.

LAS CUOTAS DE CAPTURA Y LA PRODUCTIVIDAD DE LAS ÁREAS DE MANEJO

Desde la perspectiva de los pescadores, las cuotas de captura son el principal obstáculo que impide el desarrollo del sector, ya que éstas fijan un límite en la extracción de determinadas especies", por lo cual, la extracción no depende de la capacidad de pesca de cada embarcación, sino que de la cuota asignada para cada recurso. Por este motivo, no tiene sentido invertir en aumentar la capacidad de extracción por la vía de adquisición de mejores y mayores artes de pesca o tamaño de las embarcaciones, ya que de igual forma tendrán que continuar sacando la misma cantidad de tonelaje por cada una de las especies en explotación.

Es decir, la productividad está limitada por las condiciones propias del área, la que determina la carga extractiva que ésta está en condiciones de soportar, la cual depende de factores biológicos, geográficos, ecológicos y no de la realización de inversiones.

En síntesis, se puede establecer que existirían barreras estructurales para el desarrollo del sector, las cuales no podrían ser superadas por medio de inyección de recursos, por cuanto éstas son de tipo legal y natural.

Una posible solución frente al tema de las limitaciones propias de las áreas de manejo es el cultivo de determinadas especies, tal es el caso del chorito, producto que durante los

últimos años ha comenzado a ser cultivado gracias al desarrollo de técnicas que permiten su fácil reproducción y extracción.

Frente a las limitaciones impuestas, producto de las cuotas de captura asignadas, una posible vía de solución es el comenzar a diversificar la actividad extractiva, o sea, comenzar a capturar especies que hoy se encuentran poco explotadas y que por lo tanto, pueden ser capturadas libremente ya que no se encuentran sujetas a cuotas de captura.

La diversificación extractiva supone la realización de inversiones en lo que respecta a las artes y materiales de pesca, para lo cual se requiere de volúmenes de dinero mayores a los ofrecidos en la actualidad. A modo de ejemplo se puede indicar que para que una embarcación pueda comenzar a explotar el róvalo, se requiere una inversión estimada en cinco millones de pesos, monto que como ya se ha señalado, hoyes inaccesible para un pescador artesanal.

El tema de la diversificación extractiva se ve dificultada por otros dos aspectos. El primero es de carácter cultural y dice relación con que los pescadores son bastante reacios a aventurarse en el desarrollo de nuevas pesquerías, por cuanto esto supone un nivel de incertidumbre mayor al que están acostumbrados. Un segundo elemento tiene que ver con que, para que una nueva pesquería resulte viable y rentable, requiere de asegurar ciertos volúmenes de producción, lo que supone que un número importante de pescadores comience a trabajar en la extracción de dicho producto de manera de obtener volúmenes que permitan ir generando un nuevo mercado, lo que implicaría entregar financiamientos mayores a los actuales, a un número de importante de pescadores.

Todo parece indicar que el proceso de diversificación de las extracciones en la región, requiere del desarrollo de una política a nivel regional que estimule, coordine, asesore y financie el proceso de diversificación cautelando el adecuado manejo de los recursos, evitando de esa forma la sobre explotación de éstos.

AMPLIACIÓN DEL CICLO PRODUCTIVO DE LA PESCA ARTESANAL

En la actualidad, la pesca artesanal se encuentra limitada sólo a 10 que es la fase extractiva del proceso productivo. En otros términos, los pescadores sólo se limitan a extraer los distintos productos desde el mar y a su comercialización, situación que limita seriamente las posibilidades de desarrollo del sector, en tanto son otros eslabones de la cadena productiva, en los cuales los pescadores no tienen participación los que se encargan de generar valor agregado a los productos.

Las propuestas de los dirigentes apuntan a la necesidad de que los pescadores puedan incorporarse y participar de otras fases del proceso, o bien comenzar a desarrollar negocios vinculados con la actividad, como podría ser el turismo, el cabotaje", el transporte terrestre de los productos extraídos, contar con cámaras de frío, faenación y preparación de productos, etc.

En consecuencia, los pescadores coinciden en señalar que el acceso a financiamiento sería una herramienta efectiva para el desarrollo y crecimiento del sector, en la medida que se amplíen los montos que hoy se entregan a rangos que varían entre los cinco y los diez millones de pesos. Frente a esta afirmación, los entrevistados fueron confrontados desde el punto de vista de la capacidad de pago con la que el sector cuenta para responder a esos volúmenes de recursos.

En respuesta a esta interrogante, los pescadores indicaron que, si bien se requeriría de una evaluación caso a caso, un número importante de pescadores podrían responder de manera

satisfactoria ante deudas de ese monto, en la medida que los créditos sean entregados a mayor plazo, y con el objetivo que los pescadores puedan invertir en nuevos negocios asociados al tema de la pesca.

Un último elemento que parece importante de destacar y que, a juicio de todos los actores entrevistados también juega un importante papel en obstaculizar un mayor desarrollo del sector pesquero artesanal, dice relación con que gran parte de los pescadores no asumen su actividad con una lógica empresarial. Así, la actividad pesquera, es vista principalmente como una actividad de subsistencia y, por lo tanto, no se maneja ni administra bajo criterios empresariales.

Es en este sentido, que las políticas de Estado tanto a nivel central como regional, se han enfocado en comenzar a instalar en los pescadores una lógica comercial y empresarial, la que más que centrarse en cada pescador, se orienta a que las organizaciones que los agrupan, quienes tienen un papel fundamental en el desarrollo del sector, comiencen a experimentar un proceso de empresarialización. Este proceso, probablemente, incidirá en el mercado de los microcréditos dirigidos al sector pesquero artesanal, en el sentido señalado por los dirigentes respecto a la necesidad de aumentar los montos y los plazos de los créditos.

ANEXO

Descripción del trabajo de campo

Para la realización del presente estudio, el trabajo de campo fue organizado sobre la base de tres etapas consecutivas:

PRIMERA ETAPA

LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN RESPECTO AL ESTADO ACTUAL DEL TEMA DEL MICROCRÉDITO EN CHILE

Para recopilar la información requerida se sostuvieron entrevistas semi-estructuradas con informantes claves, los que fueron consultados respecto al tipo de programas que operaban, el tipo de cliente que atendían, las metodologías de evaluación de crédito que utilizaban, las características de los productos que ofrecían, los resultados obtenidos, etc. Las personas entrevistadas en esta etapa fueron:

SEGUNDA ETAPA

EL TEMA DEL MICROCRÉDITO y LA PESCA ARTESANAL EN LA REGIÓN DE Los LAGOS

En esta segunda etapa, se buscó conocer la realidad de la Región de Los Lagos en cuanto al tema del microcrédito, identificando a las instituciones que operan este tipo de programas orientados a la pesca artesanal, conocer el tipo de productos que ofrecen, las metodologías utilizadas, los resultados alcanzados en el trabajo con los pescadores artesanales, etc.

A su vez, en esta misma etapa, se recolectó información respecto del tema de la pesca artesanal, los diagnósticos que se tienen en tomo al sector, las principales políticas públicas que operan en la región y realizar un primer nivel de vinculación entre el tema de la pesca y el microcrédito.

TERCERA ETAPA

LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN DESDE LOS PESCADORES ARTESANALES

Por medio de la realización de dos entrevistas grupales se recogió la información desde los propios pescadores artesanales respecto a: la percepción que tienen respecto de los

programas de microcrédito en la región, el impacto de éstos en la actividad que ellos realizan, como opera el ciclo del microcrédito en el caso específico de la pesca artesanal, etc.

Las entrevistas grupales fueron realizadas el día 30 de agosto del 2004 en dependencias del Club Alemán de Puerto Montt. En las entrevistas realizadas participaron 9 y 6 dirigentes de organizaciones de pescadores artesanales (sindicatos y asociaciones gremiales) respectivamente.

CONTACTO CON OS CABOVERDIANOS DE BURELA CONTACTO CON PALANGREIROS DE A GUARDA

Fiquei admirado e muito orgulhoso, cuando soube do sucesso (sucesso) destes tres estudantes da UAM que saíram triunfantes desde campeonato pelo Empreendedorismo. Foram bons merecedores do caneco da competição, digamos assim em termos esportivos.

Participará, no nome dos tres triunfadores, Enrique Antonio. Os triunfadores foram, apontem os seus nomes, xente chamada a serem grandes empreendedores.

Enrique Antonio Piña, Alvaro López Grijalbo y Guillermo Villafranca.

Antonio Enrique Piña, aquí conozco. Estudou um grado de Direito e Gestao na UAM. Opção determinada pela sua paixão pelas finanzas como vía para un crecimiento pessoal e profesional. Salientem, muito importante, crecimiento pessoal, estamos ca cum estudante que estuda para ser máis pessoa! Iso é uma atitude sen dúbida ninhuma certamente notável.

Máis non fican as coisas lá. Durante o seu tempo de estudante, frecuentou durante un ano, num intercambio de estudantes, a famosa Fundação Getulio Vargas en Rio de Janeiro, umha como é conhecido, uma das melhores institucións académicas da América do Sul e un dos grandes Think Tanks do mundo.

Estudou también na Escola Superior de Comercio Exterior (ESCE, abreviatura en Inglés) en París.

No ano 2020 tive a súa primeira experiencia de traballo no Banco de Santander, o maior banco da Espanha, en materias de banca de investimento, riscos e derivados.

Finalmente, neste mes de maio ganharon o GMC- Global Management Challenge 2021. Tras ultrapasar as fases eliminatorias ante 712 equipas participantes e máis de 2500 persoas.

Dépois do almoço de hoje chamoume para dizerme que está a seguir a temática do emprendimiento, tanto a nivel de cultura empresarial como negocios que podrían funcionar en África. Dízeme que ten lido que as Fintech están a experimentar un crecimiento exponencial nestes países. I que ten estudado i escrito muito sobre esta temática.