

Ciudades **y** Fronteras

***Estudio y evaluación de impacto del programa de crédito en los(as) beneficiarios(as) y las entidades financieras que intermedian el fondo de crédito del Proyecto para Pequeños Productores de la Región Suroeste.
(PROPESUR)***

Autores:

**Haroldo Dilla Alfonso
Maribel Villalona Núñez
Guillermo Milán Díaz**

Santo Domingo, Octubre 1, 2006

RESUMEN EJECUTIVO.

El *Estudio y evaluación de impacto del programa de crédito en los(as) beneficiarios(as) y las entidades financieras que intermedian el fondo de crédito del Proyecto para Pequeños Productores de la Región Suroeste (PROPESUR)* fue realizado por un equipo de Ciudades y Fronteras dirigido por Haroldo Dilla e integrado, entre otras personas, por Maribel Villalona y Guillermo Milán. Se desarrolló durante los meses de julio/septiembre del 2006.

Estuvo orientado a evaluar el impacto del programa de créditos impulsado por Propesur a través de FIME y La Sureña en sus áreas de influencia a partir de un conjunto de indicadores. Esta evaluación se hizo mediante la combinación de revisiones documentales, entrevistas, encuestas y observaciones, sobre cuatro sujetos: población beneficiada actualmente con préstamos, población que se retiró de programa, población que nunca ha optado por préstamos del programa y finalmente las agencias de préstamos.

El trabajo concluye que el programa ha conseguido logros significativos en varios sentidos:

- Ha impulsado micro y mini/empresas que han beneficiado a centenares de familias en la región, tal y como es reconocido por la mayoría de estas personas.
- Sus recursos han tenido en ocasiones impactos directos en el consumo familiar, ayudando a la mejoría de las viviendas, a la educación y a la salud de estas familias.
- En la medida en que la mayoría de las personas beneficiadas han sido mujeres, también es reconocible un aporte a una relación más equitativa de géneros en las comunidades y las familias y a la ganancia en autoestima del sector femenino.
- Ha ayudado a la ampliación de las entidades financieras locales, a la generación de empleos desde ellas y al fortalecimiento de los recursos técnicos.

- Ha contribuido a mejorar las condiciones del crédito en estas regiones, históricamente copado por intermediarios informales particularmente depredadores en términos sociales.

Sin embargo, junto a estos logros, el programa crediticio estimulado por Propesur ha enfrentado limitaciones en las que vale la pena detenernos.

1. Aunque este programa va dirigido preferentemente a apoyar pequeñas y microempresas, así como pequeñas propiedades agrícolas, hay una parte sustancial de los préstamos que van dirigidos al consumo familiar directo, total o parcialmente. No sabemos en que proporción, pero valga recordar que en un total de 30 personas entrevistadas, se encontraban en esta situación 6 personas, es decir el 20%. En estos casos hay un impacto positivo en el consumo familiar pero no sostenible.
2. Pero aún en los casos en que el dinero va efectivamente dirigido a los negocios, no debemos olvidar que la inmensa mayoría de ellos son pequeños colmados u otros negocios comerciales, que efectivamente pueden sostenerse y contribuir a los ingresos familiares pero no a propiciar un proceso de desarrollo local. Son, por sus texturas y dimensiones, contextos de mercado y por la propia visión de sus propietarios, negocios limitados en sus posibilidades de expansión.
3. El programa no se inserta en una estrategia general de desarrollo local y sostenible. Aunque algunos elementos de este tipo de programa local pudieran hallarse en los proyectos de comercialización agrícola de Bahoruco (que no fueron analizados aquí) éstos son innegablemente minoritarios. Por consiguiente, el programa de créditos no conduce a fortalecer opciones de desarrollo comunitario o local.
4. El propio sistema de créditos es tradicional. Su alto nivel de especialización ayuda a divulgar las características del

programa y disminuye la morosidad, pero incrementa el precio del dinero. En consecuencia las personas más beneficiadas han estado ubicadas en una franja social superior y no pueden considerarse ni pobres, ni promotoras específicas de alternativas de desarrollo.

5. A pesar de los avances realizados en divulgación, muchas personas permanecen fuera del sistema de créditos porque desconocen sus ventajas. De igual manera hay personas que aun estando adentro, desconocen que lo están debido a que son préstamos cooperativos.

En otras palabras, no pueden obviarse los innegables logros de este programa y esperar éxitos mayores si tenemos en cuenta que una parte importante de los negocios beneficiados llevan menos de un año en el programa (y estarían en un proceso de capitalización). Pero si Propesur aspira a un efecto mayor en el desarrollo local sostenible debe cambiar muchas de las coordenadas de trabajo que han prevalecido hasta hoy. Se trataría de aprovechar la experiencia acumulada y los propios logros del programa para revertir algunas de las tendencias negativas en un plazo breve y con un impacto positivo amplificado. Para ello existen varias opciones de acciones:

- Realizar un levantamiento de oportunidades especiales de acceso al mercado sea proveyendo mercancías o servicios, y priorizar préstamos que incidan en ellos. Ejemplos de ellos pudieran ser los relacionados con el comercio con Haití o con el turismo ambiental en Independencia; o los que ya se desarrollan para los cultivos orgánicos. La concentración de recursos en estos programas permitirían un efecto mayor, cualitativamente superior y sostenible en el tiempo, y eventualmente la formación de aglomeraciones económicas (clusters) locales.
- Establecer alianzas con otras instituciones nacionales o internacionales que tengan programas similares o complementarios. Al efecto es vital un levantamiento de información sobre proyectos

internacionales en la zona y posibles acciones de coordinación. Esta proyección es vital, pues a pesar de su gran impacto, Propesur es percibida como una organización local.

- Esta concentración no implicaría eliminar el apoyo a otros tipos de microempresas o de préstamos para consumo familiar, sino solamente la priorización y estimulación de determinadas actividades. Por ello el sistema de créditos debe disponer de diferentes tipos de ventanillas.
- Otorgar facilidades especiales a los préstamos dedicados a mujeres solas, que constituyen una mayoría dentro del rubro de mujeres. Ello incidiría positivamente en el lugar social de estas mujeres, pero también en el bienestar de estas familias, dado la comprobada tendencia de los negocios operados por mujeres a incidir más efectivamente en el consumo familiar.
- Analizar la puesta en práctica de formas más novedosas de otorgamiento de créditos, evitando los controles y atenciones personalizadas que encarecen el dinero, y con un enfoque más positivo que intente la erradicación de la morosidad (y que de hecho es baja) mediante incentivos de accesos a créditos mayores y en mejores condiciones.

Parte I.

INTRODUCCION.

El *Estudio y evaluación de impacto del programa de crédito en los(as) beneficiarios(as) y las entidades financieras que intermedian el fondo de crédito del Proyecto para Pequeños Productores de la Región Suroeste (PROPESUR)* fue realizado entre julio y septiembre del 2006 por un equipo del grupo *Ciudades y Fronteras* dirigido por Haroldo Dilla Alfonso y apoyado por la Arq. Maribel Villalona, y el estadístico matemático Guillermo Milán. El economista Nelson Ramírez participó en la primera fase. Para algunos trabajos de campo se formaron equipos locales. En Elías Piña este equipo estuvo coordinado por Juan Secundino Félix, en Neiba por Maritza Peña y en Independencia y Bateyes por Yban Almonte. También participó Romaira Florián en la fase final de las entrevistas.

En términos generales el estudio estuvo guiado por varios objetivos:

1. Evaluar los efectos económicos y sociales que ha tenido el programa de crédito en cuanto a la mejora de las condiciones de vida de la Población Meta del Proyecto, su grupo familiar, sus actividades generadoras de ingresos, la generación de empleo y/o auto-empleo.
2. Evaluar la incidencia del programa en las entidades financieras que participan en su ejecución.
3. Analizar el nivel de satisfacción o insatisfacción, así como de conocimiento de los participantes en estos programas crediticios respecto a las modalidades funcionales y operativas de los mismos.
4. Obtener información acerca de las características socioeconómicas de los diferentes universos estudiados.

Estrategia y organización del trabajo. A partir de los TDR de este estudio, establecimos cuatro segmentos de análisis que correspondían a actores diferentes e implicaban metodologías de análisis específicas.

1-Grupo de personas que en algún momento tuvo el servicio pero que se retiró posteriormente y que llamaremos aquí como retirados. De este grupo se solicitaba información relacionada con:

MOTIVOS DEL RETIRO:	
• No necesita más el servicio	• Estacionalidad de la Actividad Económica
• Fue rechazada su última solicitud	• Abandonó la Actividad Económica
• Motivo del Rechazo	• Problemas de Salud Familiar/Personal
• Preferencia por Otra Fuente	• Asuntos Personales
NIVEL DE SATISFACCIÓN CON:	
• La Tasa de Interés cobrada	• Forma de Pago
• Descuentos efectuados	• Plazo de Pago
• Monto Aprobado	• Período de Tramitación
• Garantía requerida	• Las atenciones recibidas

Aquí fueron entrevistadas 32 personas de 17 comunidades, escogidas al azar entre 322 personas que tienen esta categoría en los cuatro puntos muestrales. Estas personas fueron entrevistadas mediante un cuestionario abierto inicial, y cuatro de ellas fueron posteriormente sometidas a entrevistas abiertas más intensas. Ocho de las personas seleccionadas inicialmente en la lista no aparecieron y tuvieron que ser sustituidas.

2-Grupo de personas que nunca han usado el servicio a pesar de hallarse en el área de acción de PROPESUR y ser elegibles para ello y que aquí llamaremos no beneficiarios. La búsqueda informativa aquí se orientaba a conocer:

• Sexo	• Tipo Actividad Económica
• Edad	• Tamaño de la Actividad Económica
• Estado Civil	• Tiempo en la Actividad Económica
• Carga Familiar	• Fuente de Recursos Iniciar Actividad Econ.
• Ocupación	• Antecedentes Crediticios
• Nivel de Escolaridad	• Motivos del Rechazo de la solicitud
• Principal Fuente de Ingreso	• Motivos de no solicitar

En total fueron entrevistadas 26 personas residentes en siete comunidades de los cuatro puntos, siempre a partir de un guión abierto. Fueron seleccionadas al azar en las APAs, aunque buscando algún equilibrio de género.

Debe señalarse que algunas de las preguntas realizadas no pudieron ser tomadas en cuenta. Este es el caso de las variables solicitadas sobre tipo, tamaño y tiempo en la actividad económica, toda vez que la posesión de un negocio no era aquí condición para la entrevista.

3-*Las casa financieras a cargo del servicio, FIME y La Sureña, las que fueron objeto de un estudio específico a cargo de un economista especializado en crédito agropecuario. Este estudio se orientó a conocer de cada financiera:*

- Cambios en la cobertura geográfica
- Cambios en número de clientes/Socio
- Cambios en el tipo de cliente
- Cambios en las normas y políticas
- Cambios en Generación Empleo
- Cambios en Tecnología
- Regulación Tasa de Interés
- Cambios en los Costos Operacionales
- Cambios en Volumen Cartera de Crédito
- Cambios en Calidad Cartera de Crédito
- Cambios en la Cartera de Ahorro
- Cambios en Resultados Operacionales
- Cambios en Activos Totales
- Cambios en Capacidades del Personal
- Cambios en Periodo Tramitación Solicitudes
- Términos del Contrato

Se aplicaron entrevistas y revisiones documentales.

4-*Los beneficiarios actuales de los programas de créditos, es decir aquellas familias y personas que se encuentran en la actualidad disfrutando de este servicio. Respecto a este grupo, el más importante para los fines del estudio se definió una serie de objetivos específicos:*

IDENTIFICACIÓN SUJETO	
• Sexo	• Antecedentes Crediticios
• Edad	• Fuente de Acceso a Crédito
• Estado Civil	• Cantidad de Crédito PROPESUR
• Carga Familiar	• Cambios en el Ingreso Personal/Familiar
• Ocupación	• Factores de Cambio en el Ingreso
• Nivel de Escolaridad	• Cambios en el Ahorro Personal/Familiar
• Principal Fuente de Ingreso	• Factores de Cambio en el Ahorro
NIVEL DE SATISFACCIÓN CON:	
• Tasa de Interés cobrada	• Forma de Pago
• Descuentos efectuados	• Plazo de Pago
• Monto Aprobado	• Período de Tramitación
• Garantía requerida	• Costos de Tramitación
• Otros Requisitos	• Atenciones Recibidas
• Tipo de Negocio	• Fuentes de Recursos para Inicio del Negocio
IDENTIFICACIÓN NEGOCIO	
• Tiempo establecido	• Número de empleos/Auto-empleo
• Ubicación del Negocio	• Variación en número de empleo/Auto-empleo
• Tamaño del Negocio	• Factores variación en empleo/Auto-empleo
• Variación en Tamaño del Negocio	• Efectos del Ahorro en el negocio
• ¿A qué atribuye la Variación?	• Condiciones Tenencia del Local/Tierra
• Niveles de Venta/Producción	• Promoción nueva actividad económica
• Variación Niveles de Venta/Produc.	• Fuentes de recursos para iniciar actividad
• Factores de la Variación	• ¿Quién toma las decisiones en el negocio?
• ¿Registros Contables?	• Cambios en la toma de decisiones
• Uso de los beneficios del negocio	• Efectos de la tasa de interés en el negocio
• Cambios Fuente de aprovisionamiento	• Cambios en el nivel tecnológico del negocio
• Cambios en Bienes/Servicios	• Cambios en disponibilidad de

Ofertados	maquinarias/equipos
IMPACTO EN FAMILIA	
• Cambios en el nivel de Gastos	• Mejoras en la vivienda
• ¿A que atribuye el cambio?	• ¿Se relaciona con el crédito?
• Cambios en el consumo Familiar	• Efectos del Ahorro en el hogar
• Principal factor del cambio	• Cambios en Activos fijos
• Cambios en la Adquisición de Bienes	• Principal factor de cambio
• Principal factor del cambio	• Cambios en acceso servicios básicos
• Mejoras en las Relaciones de Género	• Principal factor de cambio
• Cambios en la escolaridad	
• Principal factor de cambio	
SERVICIOS DEL PROGRAMA DE CREDITOS	
• Fuente de información del Servicio	• Motivos para solicitar Préstamo
• Uso real del Crédito	• Fuente de recursos pagar el crédito

Este grupo fue objeto de la mayor parte de la atención del estudio a partir de una encuesta y de una serie de entrevistas semi-estandarizadas. Aunque en general la encuesta se desarrolló sin dificultades y según las normas técnicas acordadas (no más de 300 personas -finalmente 262- con una confiabilidad del 95%, un margen de error menor del 10% y operando con una varianza optimizada y factores de expansión), existieron dificultades menores que afectaron la aplicación de esta encuesta.

Ello se manifestaba de diversas maneras:

- En algunos casos las direcciones no existían, o las personas buscadas nunca habían vivido en ellas o dejaron de hacerlo.
- En otros casos las direcciones se remiten a barrios y secciones, por lo que era presumible que cuando se decía, por ejemplo, Juan Santiago, Bánica u Hondo Valle, se estaban refiriendo a los poblados. Pero no era así, sino que a veces el nombre Bánica designaba a todo el municipio, por lo que la selección muestral de una persona con esa referencia podía estar referida a un área rural y a veces muy aislada.
- Finalmente también se dio el caso de personas que no conocían nada del préstamo por haber sido contratado este colectivamente, o que ya no tenían préstamos y ni siquiera negocios.

Aunque esto no afectó la calidad ni la programación del trabajo, sí produjo interferencias.

Por un lado, fue necesario hacer cerca de 68 sustituciones, el 26% de la muestra. Aunque seleccionamos una muestra de reposición de 150 personas, distribuidas por áreas, en algunas de ellas estas listas se agotaron, y hubo que volver a nutrir la lista de reposición. Aunque estas sustituciones se hicieron regularmente siguiendo las condiciones de género, fue imposible evitar un mínimo de distorsión que se expresa en una sobre-representación femenina en varios puntos y especialmente en Bahoruco.

El otro efecto fue una mayor demora en la obtención de los resultados y en un mayor gasto, todo lo cual, sin embargo, fue manejable.

Otro problema que se confrontó tuvo que ver con una variable solicitada de tiempo de permanencia en el programa, es decir si las personas llevaban más de un año o menos de un año en él. En realidad el panorama de la muestra era más complejo de lo previsto en el diseño del estudio y en la propia encuesta. Hay muchos casos que son muy claros: personas que han contratado un solo préstamo por un tiempo específico, o dos de manera continua, sin solución de continuidad. Pero hay muchas personas que han tenido un préstamo, han terminado con el y han retomado el crédito con una interrupción de algunos meses. Por consiguiente, nunca quedó claro para los encuestadores si en estos casos se debería contabilizar todo el tiempo o solo el tiempo del último crédito.

De cualquier manera, el procesamiento de esta variable en los casos en que no había dudas de ubicación indica que no existen diferencias fundamentales entre las personas con más y con menos de un año.

La estructura del informe sigue las variables antes mencionadas. La primera parte se refiere a la situación de las casas financieras. La segunda profundiza sobre el sector de los no beneficiarios, mientras que la parte III se detiene en las personas que se han retirado del sistema.

La parte IV es la más compleja. En ella se caracteriza sociológicamente a los usuarios de créditos, así como a los negocios que estos poseen y para los pidieron los créditos. Estos negocios son también analizados en relación con las

economías familiares y con los préstamos. Posteriormente el análisis se detiene en dos variables específicas. La primera el asunto del tiempo de permanencia en el programa, regularmente ligado a la cantidad de préstamos que se han adquirido. La segunda a la cuestión de los géneros y sus relaciones.

Finalmente hay una parte de conclusiones y un ser de anexos.

Parte II.

Situación e impacto del programa de créditos con fondos Propesur en las instituciones financieras FIME y La Sureña.

La Situación de las agencias financieras intermediarias -FIME y La Sureña- fue evaluada mediante entrevistas y revisión documental, y en general indican un aporte positivo del programa crediticio de Propesur al desarrollo de estas instituciones. No obstante, se confrontaron algunas dificultades para poder obtener la información. La información obtenida es desbalanceada -mucho más rica en La Sureña que en FIME- pero en ambos casos se observaron inexactitudes que obligó a volver algunas veces sobre los pasos.

A continuación presentamos un breve resumen de cada una y a posteriori un breve análisis comparado.

La Sureña. El programa Propesur comenzó a ejecutarse en la Cooperativa la Sureña el día 5 de marzo del año 2002. Antes de ello, la cooperativa La Sureña tenía una oficina en Comendador, Provincia de Elías Piña y otra en el Cercado, Provincia de San Juan, que ofrecían algunos servicios financieros de crédito y de ahorro, pero con una muy baja cobertura. La oficina de El cercado, tenía un promedio de diez clientes en Hondo Valle y diez en Juan Santiago, los cuales fueron transferidos a la Oficina Móvil que se creó como resultado de la implementación del Programa de Crédito de Propesur. Esta Oficina Móvil se traslada a cada día de la semana a un municipio de la Provincia de Elías Piña (y a Matayaya).

En julio de este año se habían concedido un total de 1,336 préstamos de los cuales 633 correspondían a socios de la Cooperativa.

Con la implementación del Programa Propesur se ha producido un cambio en las exigencias para la tramitación de los prestamos, haciéndolo mucho mas

ágiles. Esto se puede observar en los préstamos hasta un monto de RD\$ 20 000 que son aprobados desde la unidad móvil en los municipios correspondientes, sin necesidad de que sean conocidos por el Comité de Crédito de la Cooperativa, lo que implica un gran ahorro en tiempo y una disminución en los costos de transacción para los clientes. Cuando el monto solicitado sobrepasa los RD\$ 20 000, se prepara un expediente en la unidad móvil que es trasladado a la oficina principal y conocido y analizado por el Comité de Crédito que toma una decisión al respecto.

De igual manera, con la implementación de este programa, se hizo necesario el reclutamiento y selección de 4 nuevos empleados, para trabajar en la Oficina Móvil que se traslada a los diferentes municipios de la Provincia de Elías Piña antes mencionados. Luego se contrataron 2 más para trabajar en las labores de la Oficina Principal, relacionadas con las operaciones y actividades de dicho Programa.

En términos tecnológicos habría que decir que en Noviembre del 2003 se comenzó a aplicar una nueva base de datos (SAFE FINANCIAL), que es una plataforma que trabaja con S Q L como base de datos y Visual Basic, como lenguaje de programación, cuya principal característica es la alta seguridad y rendimiento. Es un sistema multiusuario y visual, orientado a objetos. El anterior sistema no permitía el manejo de objetos, solo de tablas, tenía limitaciones en cuanto a la seguridad, en cambio el actual sistema, permite trabajar en líneas intercomunicando todas las Sucursales de la Cooperativa anteriormente el trabajo se hacía por lote, ahora se hace online y en tiempo real.

De igual manera se cambió la plataforma completa a nivel de sistema operativo de Windows 98 a Windows XP. Todas las Sucursales tienen equipos nuevos y tecnología más avanzada. El sistema de comunicación entre sucursales se ha dinamizado y agilizado.

La Oficina Móvil tiene una pequeña red que se puede conectar con la red principal, operación que se realiza dos veces al día, lo que permite determinar el movimiento operacional y las actividades de dicha oficina. Debe precisar que tanto

la oficina como su sistema fueron establecidos con fondos de Propesur y para la gestión del programa de créditos ligado a él.

Respecto a la tasa de interés, antes de comenzar la ejecución del Programa, ésta era de un 3% mensual. Luego de su comienzo, ésta bajó a un 2.5% para todos los sectores (no solamente en el programa Propesur), con excepción de los préstamos dedicados al comercio que ascendía a un 3%. En el caso particular de los préstamos con un monto superior a los 500 mil pesos, el Gerente tiene la prerrogativa de negociar una rebaja hasta un punto porcentual, es decir de 3% a 2%. Este ha sido un efecto positivo neto del programa Propesur.

Por otro lado existen los llamados préstamos especiales que están garantizados con los ahorros e inversión a plazo de los clientes, para los cuales existe una tasa que oscila entre un 7 y un 10% por encima de la tasa de interés pasiva que se paga anualmente por dichos ahorros.

La situación de los gastos de la compañía y la variación por años puede verse en esta tabla:

Año	Total Millones RD\$	Gastos financieros %	Gastos administrat. %
2002	30,9	40	60
2003	42,9	48	52
2004	81,8	54	46
2005	75,4	41	59

Como puede observarse, hay un crecimiento sostenido de gastos concomitante con el incremento de operaciones y hasta el 2004 un incremento mayor de los gastos financieros respecto a los gastos administrativos. Debe recordarse que en el 2004 se produjo una apreciación del peso que culminó en el 2005, por lo que este último año fue también en términos relativos un año de crecimiento de gastos.

La situación de la cartera de préstamos se muestra en esta tabla:

Año	Total prestado Millones RD\$	% Consumo	% Agropec.	% Construc.	% Transp.	% Comerc.	% Otras
2003	118,2	38,5	5,7	4,7	12,3	10,9	27,9

2004	175,4	22,5	9,9	4,5	11,7	40,4	11,2
2005	263,4	15,7	9,1	13,3	20,3	36,9	4,6

Al mes de julio del presente año 2006, el saldo de la cartera, ascendía a la suma de 328,5 millones de pesos superior al año anterior en 65 millones, para un incremento de un 25%.

Si observamos la composición sectorial de los préstamos observamos:

- Un descenso del peso específico de los préstamos al consumo (al menos como son declarados formalmente) y un incremento de los préstamos dirigidos al comercio y al transporte.
- Un peso bajo y estancado de los préstamos agropecuarios, lo que es grave en una provincia eminentemente rural como Elías Piña.

En lo referente a la cartera de préstamo de la Oficina Móvil, que maneja los recursos del programa Propesur, para el año 2002, su saldo ascendía a un monto de 3,6 millones de pesos, que ascendieron a 5,5 millones en el 2003; a 9,1 en el 2004 y a 13,9 millones en el 2005. En este año el saldo de la Oficina Móvil representaba el 5.3% de la cartera total de La Sureña, y se concentraba en Elías Piña, por lo que su importancia geográfica era mayor que su peso cuantitativo.

Respecto a las captaciones, al finalizar el año 2002 el monto de recursos captados ascendía a la suma de 106,6 millones de pesos superior en un 29% al monto captado en el año anterior. Estas captaciones estaban distribuidas de la siguiente manera: Depósitos a plazo 71,9 millones de pesos equivalentes al 74% del total y en ahorro de los asociados 34,7 millones, equivalentes al 26% del total.

Estas captaciones pasaron a ser 145,5 millones en el 2003; a 198,5 en el 2004 y a 279,6 en el 2005. En este último año los depósitos a plazo fijo representaban el 72% del total y los depósitos de los socios el resto, lo que no implica variaciones sustanciales respecto al 2002.

Para medir la calidad de la cartera de préstamo se ha utilizado el índice de morosidad que es un coeficiente que indica el nivel de calidad y sanidad de la cartera de préstamo:

- Para el año 2002 el índice de morosidad de la cartera de préstamo total era de 6.7%,

- Para el 2003 este índice fue de 5%, lo que representa una mejoría de 1.7 puntos porcentuales con relación al índice del año anterior.
- Para el 2004 dicho indicador se reduce significativamente pasando a un 2.4%, lo que significa una reducción de 2.6 puntos porcentuales con relación al índice del 2003.
- En el año 2005 el índice de morosidad general paso a ser de 1.8%, lo que representa una reducción de 0.8 puntos porcentuales con relación a la morosidad presentada en el año 2004.

Aunque en julio del 2006 se indicaba un índice de 2.5%, más alto que en el año precedente, este indicador ha mostrado un consistente buen desempeño.

Por lo general la oficina móvil ha tenido un índice de morosidad superior a la cooperativa en total, pero también aquí ha habido una mejoría visible, pasando de 3,5 en el 2003 a 3,1 en el 2006.

Respecto a la situación de los activos, para el año 2002, estos alcanzaron un monto de 155,6 millones de pesos, superior al año anterior en 35 millones, equivalente a un 29% de crecimiento. De ese total de los activos, el 60.5% correspondía a la cartera de crédito; el 21.4% a inversiones en valores, el 4.8% activos fijos, el 6.4% a créditos diferidos y el 6.8% a caja y bancos.

Para el año 2005 los activos totales de la Cooperativa alcanzaron la suma de 393 millones de pesos, representando un incremento absoluto de 106,8 millones, lo que significa un crecimiento porcentual de un 37%. Se distribuían en Cartera de crédito 67%, inversiones en valores 20%, activos fijos 5%, intereses por cobrar 1%, disponibilidad 7%.

A Julio del 2006 los activos totales de la Cooperativa alcanzaron un monto ascendente a la suma de 501,7 millones de pesos.

Otro aspecto interesante se refiere a la eficiencia de la gestión que puede colegirse del periodo de tramitación de los préstamos. Antes estos tenían una duración promedio de 15 días, ya que había que agotar muchos trámites burocráticos, desde su solicitud por parte del cliente hasta el desembolso. Luego de comenzar a implementarse el Programa Propesur, este tiempo ha disminuido sensiblemente al pasar a 5 días promedio. Esto se traduce en una mayor

eficiencia en las operaciones de la cooperativa al mismo tiempo que redundando en una reducción de los costos de transacción de los préstamos para los clientes.

FIME. El programa Propesur inició formalmente en FIME, en Noviembre del 2001, pero fue seis meses después, en mayo del 2002, cuando realmente se recibieron los primeros fondos para operar el programa.

Al inicio de este programa, FIME ofrecía el servicio de crédito en toda la provincia de Bahoruco con excepción de Los Bateyes, representando el 25% de la cartera total. Con el inicio del mismo, FIME amplió la cobertura del servicio a toda la zona bateyera y a toda la provincia Independencia.

Al inicio del programa, la cartera vigente de clientes en toda la región suroeste era de 255 clientes para un total general de 683 clientes a nivel nacional. Actualmente la cartera general de FIME es de 3 500 clientes, un 49% de los cuales son clientes residentes en la zona de influencia del proyecto. FIME ha aumentado su cartera vigente de clientes en el suroeste en 3.52 veces respecto al inicio del programa.

Con la entrada de Propesur, fue necesario abrir una oficina en el municipio de Jimaní, y modificar la estructura organizacional de la entidad. Las normas y políticas fueron revisadas y actualizadas para responder a los nuevos compromisos contraídos.

A raíz de la ampliación de la cobertura geográfica fue necesario contratar nuevo personal, para poder atender dichas comunidades. Antes del programa FIME contaba con dos asesores de créditos y una asistente administrativa, sin embargo con la entrada del nuevo programa, se contrataron cuatro asesores más y otra asistente de crédito que atendería la nueva oficina en Jimaní.

En términos tecnológicos, FIME realizó un cambio de software para tener una herramienta más moderna. Aunque el anterior sistema contaba con los principales módulos (Adm. De cartera, Cheques, Caja y Contabilidad), estaba desactualizado. Ello le ha permitido incluir nuevos reportes con un mayor impacto en el desempeño no solo de las operaciones que se realizan en el área de influencia de Propesur, sino en el ámbito general. También ha podido incluir

nuevos módulos que permitirán un mejor uso de las informaciones contenidas en nuestra base de datos.

También fue necesario invertir en equipos (PCs), más modernos y rápidos.

La vinculación con este programa, generó una disminución significativa de las tasas de interés activa, lo que ha sido un logro muy significativo. Sin embargo, se apunta que la poca flexibilidad para la actualización y revisión de este elemento ha afectado la rentabilidad del programa, impactando negativamente en la rentabilidad general de la organización.

Las tasas que inicialmente eran de un 36% anual, disminuyeron a un 24%. Más tarde, a finales del 2004, aumentaron a un 30% para el sector de la microempresa, y quedaron en un 24% para el sector agropecuario, para un promedio ponderado de 26% anual.

Los costos operativos se incrementaron significativamente, ya que el hecho de que el programa iniciara operativamente seis meses después tuvo como resultado que FIME mantuviera el personal contratado y capacitado para dicho proyecto, subutilizado. Por otra parte la ampliación del servicio en áreas montañosas y la dispersión de las zonas dieron como resultado un alza en los costos de operaciones. También, la habilitación de una nueva oficina en Jimaní, fue causa del incremento en estos costos operativos.

La cartera general vigente de FIME era en el 2002 de 12,1 millones de pesos. Hoy FIME cuenta con una cartera de RD\$ 45 millones, lo que significa un incremento de 271 % en los últimos años a precios corrientes. Si se aplicara un ajuste según el precio del peso el aumento fue de solo 128%.

Específicamente en el área de influencia del proyecto, el monto invertido inicialmente era de alrededor de 4 millones, pero actualmente es de 19,5 millones, lo que significa un incremento de 4.9 veces.

Actualmente la cartera de crédito invertida en la región suroeste representa un 47% de la cartera general. Obviamente, este porcentaje no solo ha sido apoyado por fondos de Propesur, sino que se han integrado otros fondos propios y de otros proyectos, pero los fondos Propesur son decisivos.

Respecto a los activos, al inicio del proyecto, el total de éstos era de 19,6 millones, mientras que en Julio del 2006 ascendían a 49,5 millones, lo significa un crecimiento de 1.53 veces.

Tanto a nivel del personal operativo, como del personal administrativo se hizo una relevante inversión en el personal, sobre todo en el personal de cómputos, al cual se le benefició con dos certificaciones importantes, igualmente al personal operativo se le desarrollaron capacidades en el uso de las nuevas herramientas tecnológicas. Aunque en la entrevista no fue posible obtener una información más precisa sobre la relación entre el programa Propesur y estos avances, no es difícil dilucidar que esta relación es vital pues ella fue la que permitió las expansión de FIME.

Una mejoría ostensible estuvo dada por los períodos de tramitación. Al inicio del proyecto, la tramitación de un crédito duraba alrededor de un mes para los préstamos del sur y 15 días para préstamos de Santo Domingo, para un promedio de 22 días. Actualmente, las solicitudes de préstamos son tramitadas en 6 días para préstamos del suroeste y cuatro días para préstamos de Santo Domingo.

Desafortunadamente no fue posible obtener en FIME información sobre los indicadores de morosidad.

Consideraciones generales. Aunque los datos aportados por ambas financieras son muy desiguales, es claramente observable que hay avances sostenidos en varios aspectos claves como son el número de operaciones, el incremento del saldo de las carteras de préstamo, el número de clientes atendidos, la ampliación de la cobertura geográfica, etc. El proceso de expansión de las actividades de las intermediarias financieras ha contribuido a iniciar un proceso de “bancarización” de las actividades financieras y económicas de los habitantes de la zona donde funciona el programa. Ello a su vez ha permitido que se produzca una reducción en los costos de transacción de las actividades y operaciones financieras que llevan a cabo los clientes y socios de esas entidades.

Por supuesto que ese impacto varia entre una y otra. La Sureña es una entidad financiera más consolidada que FIME, incluso con funciones de captación de

ahorros. Aquí el impacto directo de los fondos de Propesur es relativamente más limitado que en FIME, pero como anotábamos antes han sido también muy importantes si se les analiza regionalmente, en este caso, por ejemplo, por su incidencia en Elías Piña. Ello es reconocido así por las personas entrevistadas, pero debe destacarse que ha resultado muy difícil obtener la información desglosada.

También ha sido sumamente significativa, la disminución que se ha verificado en el tiempo de tramitación de los préstamos, desde el momento en que son solicitados por el cliente hasta que se produce el primer desembolso. Esta reducción como ya se observó es de más de un 50 % en ambas instituciones, lo que implica un incremento de la productividad y la eficiencia y una reducción del riesgo de incertidumbre. Y redundante de forma positiva en los clientes los cuales pueden utilizar los recursos recibidos en forma rápida para desarrollar sus actividades productivas.

Sin embargo, según lo observado y conversado con gerentes de ambas entidades, hay una serie de dificultades que pudieran ser mejoradas para facilitar un trabajo más adecuado de ambas financieras. En general estas críticas apuntan hacia la idea de que los términos contractuales con Propesur son muy rígidos:

- No permiten invertir los recursos en otras áreas en caso de sobrelíquidez.
- Es necesario establecer un mecanismo de revisión y fijación de las tasas de intereses (tanto pasiva como activa), de tal forma que las entidades financieras que ejecuten el programa cuenten con un margen de libertad razonable para fijar y revisar dichas tasas.
- Se determina de manera inapelable tanto el tipo de cliente/beneficiario como los montos a ser prestados.

Por ello se sugiere que anualmente haya una reunión para la revisión del reglamento del servicio financiero, de modo que las entidades ejecutantes puedan plantear y justificar los cambios pertinentes según los cambios del contexto económico.

En resumen, *el programa crediticio alentado por Propesur ha sido clave para el desarrollo de estas dos agencias crediticias, lo que a su vez influye positivamente*

en la economía local en su conjunto (al proveerle de dos instituciones especializadas) y en la situación de los recursos humanos locales.

Sus gerentes y cuadros técnicos son personas motivadas y proactivas, en el sentido de que tienen ideas nuevas e intentar introducirlas para agilizar los procesos. Pero habría que precisar que estas personas ven a estas instituciones financieras como la propia meta, obviando que ellas son medios para lograr el desarrollo local. Y que por consiguiente no perciben claramente a este último. Generalmente se están refiriendo a la manera como el sistema crediticio puede funcionar más eficientemente partiendo del escenario que hoy existe y no cambiando este escenario.

Para poner un ejemplo, a pesar de que los indicadores de morosidad son muy bajos y siguen disminuyendo, no hay una reflexión para producir un abaratamiento del dinero via reducción de los costos administrativos. O como dirigir el crédito hacia acciones más efectivas de desarrollo, de lo cual también existen experiencias como las que se han practicado con los productores de banano orgánico o de café.

Esto plantea otro reto a Propesur si realmente quiere incrementar su impacto en el desarrollo local, lo cual discutiremos más extensamente en las conclusiones.

Parte III

La población no beneficiaria.

Para evaluar, de acuerdo con los TRDs, a aquellas personas que no se han beneficiado del sistema de créditos pero hubieran podido hacerlo por habitar en el área de influencia de Propesur, entrevistamos a 26 personas residentes en siete comunidades de los cuatro puntos. Las entrevistas se realizaron con un guión abierto similar al utilizado en la encuesta general.

Estas personas fueron seleccionadas al azar y sobre el terreno en las comunidades seleccionadas: Sabana Larga y Palo Seco (Elías Piñas), Batey 3, Batey 4 y Tamayo (Bahoruco) y El Limón y Boca de Cachón en Independencia.

En total 15 eran mujeres y 11 eran hombres. La composición sociológica corresponde fundamentalmente a la que muestran estas comunidades. Así, 7 eran

agricultores con tierra propia o arrendada, 9 atendían pequeños negocios propios, 9 eran amas de casa que al mismo tiempo realizaban trabajos ocasionales y 1 era un empleado estatal. En los casos de los agricultores, trabajaban lotes de tierras de menos de 20 tareas, mientras que los dueños de negocios poseían principalmente pequeños colmados y en un caso un salón de belleza que funcionaba en la sala de la casa familiar.

En general puede decirse que entre estas personas existe un conocimiento extendido de Propesur, y en alguna medida también del programa crediticio que desarrolla a través de FIME y la Sureña. 20 personas conocían Propesur y sus programas, y 4 no conocía ninguno de los dos. Dos personas conocían a Propesur pero no el sistema de créditos. El nivel más bajo de conocimiento se expresó en los bateyes y el mas alto en Tamayo y El Limón.

Sin embargo, debe señalarse que en algunos lugares el término Propesur tendía a confundirse con otros con igual sufijo, tales como Fundasur, Indesur, Sur Futuro, etc. Esto fue muy visible en la comunidad de Boca de Cachón. También debe apuntarse que aunque estas personas conocen a Propesur y sus programas, es un conocimiento en ocasiones superficial, lo que ha actuado como un obstáculo para acceder a los créditos.

Al inquirir las razones por las que estas personas no se han interesado en el sistema crediticio mencionado, se obtuvieron cuatro respuestas principales:

1- Perciben los préstamos como opciones que serían favorables si existieran otras condiciones brindadas por el gobierno, las ONGs o simplemente por la economía. Y sin las cuales el préstamo sería una carga más. Esto fue muy marcado en el caso de los agricultores, y por tanto de Elías Piña.

- *“Para hacer préstamos, afirmaba un hombre agricultor de más de 50 años, tendríamos que tener la tierra preparada para la siembra, hay que pasarle una greda, como hacía antes el gobierno y ya no hace. Ni ellos ni las ONGs. Y si no tenemos la tierra preparada no tenemos en que gastar el préstamo para que de ganancias”.*

- *Una mujer joven de un batey afirmaba: “los negocios por aquí no dejan, no hay fuentes de trabajo, por eso un préstamo es por gusto, no se puede hacer prestamos”.*
- *La esposa de un agricultor de El Limón era también muy pesimista: “Si Agricultura (SEA) no ayuda y tenemos la bomba de los reguños rota y nadie la arregla ni nos dan combustible, para que quieren un préstamo. Es mejor irse.”*

2-Existen temores acerca de las repercusiones negativas que puedan tener los préstamos, a partir de las experiencias traumáticas que han existido con los aggotistas. Ello fue muy marcado en los Bateyes, donde una mujer explicaba su reticencia a contraer préstamos porque:

- *“Por aquí viene gente de Santiago y Santo Domingo en grandes vehículos a ofrecer dinero a la gente de manera amable y con muy fáciles condiciones. Las convencen de que los altos intereses no son un problema. Pero después cada semana regresan con armas de fuego y en tono amenazante y amedrentan a quien no puede pagar. Por eso no hago préstamos con nadie.”*

Aunque evidentemente este no sería nunca el caso de Propesur, para estas personas esta diferencia no queda suficientemente clara. En medio del temor a los prestamistas informales y la violencia, prefieren no acceder a préstamos.

3-En otros casos pueden optar por préstamos pero prefieren hacerlo con instituciones que conozcan muy bien, lo cual es muy común en las entrevistas efectuadas en los bateyes. Según una mujer de Batey 3, de tomar un préstamo lo haría *“...con una asociación de mujeres a que pertenezco y le tengo confianza.”*

4-En cualquier caso reiteramos que la falta de información es clave en el retraimiento de las personas.

- *“Aunque los técnicos (FIME/La Sureña) han pasado por aquí explicando, no llegan a la gente, y muchas personas no vamos a esas reuniones a las que solo va un puñadito. Por eso no conocemos las condiciones de los préstamos”*

Una mujer de Sabana Larga, al recibir a la entrevistadora, fue enfática:

- *“De esos préstamos solo se entera la gente que va a las reuniones y a la gente de aquí no gustan las reuniones y es la primera vez que alguien nos visita en la casa para explicarnos y hablar de eso.”*

Como en otros aspectos que revisaremos, aquí el factor información es clave. Si Propesur quiere ampliar sus programas crediticios, tiene obligatoriamente que informar y convencer a la población potencialmente beneficiaria. Por supuesto que los técnicos de Fime/La Sureña se han esforzado en hacerlo, pero probablemente se necesita un esfuerzo redoblado y más dirigido a una población de muy bajo nivel educacional, pobre y atemorizada por las experiencias negativas que los créditos han tenido en sus vidas. Frente a esta realidad las explicaciones han sido insuficientes.

Como nota final debe consignarse que la mayoría de estas personas estarían dispuestas a tomar préstamos si les hiciera falta, en las condiciones del programa de Propesur tal y como les fue explicado por los entrevistadores.

Parte IV

La población retirada.

El universo aportado por PROPEUR sobre estas personas que se han retirado del programa de créditos fue de 322 casos válidos. Por provincia la distribución fue la siguiente:

Provincia	Frecuencia	Porcentaje
NO PROVINCIA	1	.3
BAHORUCO	127	39.4
ELIAS PIÑA	95	29.5
INDEPENDENCIA	99	30.7
Total	322	100.0

Como puede observarse, las personas retiradas están sobre/representadas en Independencia y Elías Piña, y menos acentuadas en el caso de Bahoruco.

Por género la distribución es la siguiente:

	Frecuencia	Porcentaje
No Clas.	1	.3
Mujeres	197	61.2
Hombres	124	38.5
Total	322	100.0

Se percibe una ligera desproporción de mujeres entre los retirados. Si estas fueron el 57% de las personas que contrajeron préstamos, llegan a ser el 61% de quienes se retiran.

Respecto a los tipos de negocios financiados no es posible hacer comparaciones debido a la inexactitud de la información existente (como antes comentábamos), pero hipotéticamente pudiera adelantarse la idea de que los colmados y ventas de provisiones (el 31% del total de negocios apoyados por los créditos) son los negocios más expuestos a retiros al constituir el 43% de los retiros, seguidos de “comercio” con un 8%.

Las personas entrevistadas. Para dar respuesta a los requerimientos de los TDRs se seleccionaron intencionalmente un total de 32 personas. De ellas el 25% eran de Elías Piña (Rancho la Guardia, Higuerito, Los Yareyes y Sabana Larga); el 38% vivían en Bahoruco (Neiba, Tamayo, Galván, El Salado y Gavilmán); el 9% en los bateyes (4,6 y 1) y el 28% habitaban Independencia, principalmente en El Limón, Boca de Cachón, La Descubierta, Tierra Nueva y Jimaní.

La entrevista se basó en un cuestionario abierto que buscaba identificar sociológicamente a las personas y detectar aspectos de especial interés para dar respuesta a las demandas de los TDRs. De las 32 personas entrevistadas, seis fueron analizadas con mayor profundidad y se requirió una segunda entrevista que se logró en cuatro casos.

Eran 17 hombres y 15 mujeres, lo que implica una ligera sobre/representación de hombres dado el uso que hubo que hacer de la lista de reposición, pues 14 de los seleccionados originalmente no pudieron ser localizados.

Si exceptuamos esta desproporción de género, la muestra intencionalmente seleccionada corresponde en lo fundamental con la composición de la muestra encuestada, aunque con algunas variaciones. Así la mayoría de estas personas (78%) tenía un nivel escolar menor que el bachillerato, y solamente un 9% tenía

nivel universitario, indicadores inferiores a la muestra. En términos de empleos, el 50% trabajaba principalmente en sus negocios privados (incluyendo pequeños lotes de tierra), el 28% en el gobierno y el 16% eran amas de casa. Por edades, la abrumadora mayoría era mayor de 44 años y de ellos seis tenían más de 60 años. Más de la mitad de ellas había tomado el préstamo para negocios de colmados y otros servicios, el 22% para la producción agropecuaria y una sola persona para pagar deudas.

Los niveles de insatisfacción. Aunque se trata de personas que abandonaron el programa, *en su mayoría no mostraron insatisfacción*, sino al contrario, consideran que el préstamo les ayudó tanto en el negocio como en la prosperidad familiar. Solamente dos personas mostraron total insatisfacción con el programa. No obstante ocho personas indicaron tener algún tipo de insatisfacción respecto a los procedimientos, principalmente respecto a los plazos de exigidos para efectuar los pagos, la debilidad de la asesoría técnica, los costos de las tramitaciones y las tasas de interés. Este último aspecto fue el más frecuentado críticamente. Estos cuestionamientos son los siguientes:

- Los plazos para efectuar los pagos son cortos y hay que comenzar a pagar muy cerca del momento en que se expide el crédito. Ello no permite que la inversión madure, y produce atrasos y moras. Ello ha sido particularmente mencionado en los casos de los agricultores.
- La asesoría técnica es deficiente pues los prestatarios no reciben toda la información acerca de las características del préstamo. Si tenemos en cuenta el bajo nivel educacional y la pobre experiencia en materia de créditos de los prestatarios, entonces habría que asumir que este punto es de vital importancia.
- Las tasas de intereses son muy altas, lo que fue una queja en la que coinciden ocho encuestados, entre ellos cuatro de agricultores. No obstante reconocen que son mucho más favorables que las que ofrecen los prestamistas informales.

La inmensa mayoría de las personas entrevistadas alegan que abandonaron el programa porque no les hacía falta un nuevo préstamo, un porcentaje significativo encontró una opción mejor de financiamientos entre ONGs y cooperativas, y solamente una persona entre 32 afirma que se fue porque el préstamo no le beneficiaba. Esta persona era un campesino joven con menos de

cuatro grados de enseñanza que adquirió el préstamo para comprar una yunta de bueyes. Aunque lo hizo, tuvo dificultades para pagar por razones personales -un accidente lo inmovilizó por varios meses- y se atrasó considerablemente en el pago. Cuando terminó de pagar e hizo una nueva solicitud, ésta fue rechazada.

Este resultado nos indica que la mayoría de estas personas ven los préstamos como una opción de emergencia, sea en el negocio o en la vida familiar, pero no como un recurso para la marcha de los negocios mediante la ampliación de los recursos disponibles. No existe una percepción empresarial de estos préstamos.

De igual manera, casi todas las personas afirmaron que estarían dispuestas a solicitar otro crédito con Propesur, a excepción del campesino antes mencionado.

Las entrevistas efectuadas parecen indicar que el punto más débil de estos programas es la asesoría técnica acerca de la utilización de los créditos y de las formas de pagarlos. Aunque efectivamente los funcionarios de las dos financieras se esfuerzan por asesorar a los clientes, evidentemente el resultado es insuficiente, sobre todo, como antes decíamos, si tenemos en cuenta que se trata de una población de muy bajo nivel educacional y pobre experiencia en estos asuntos.

Valga mencionar al respecto dos casos estudiados:

- Mujer de 47 años de Sabana Larga, ama de casa, que adquirió un crédito de 15 mil pesos para un pequeño colmado. Desde un principio le parecieron que los descuentos y costos de tramitación eran excesivos, así como la forma y los plazos de los pagos, todo lo cual le molestó y le pareció “justo” atrasarse en el pago para castigar a la financiadora. Tuvo que tomar parte del dinero para hacer un arreglo de relacionado con la provisión de agua en la casa. Finalmente el negocio quebró. Aunque evidentemente hizo un mal manejo de los recursos y las prioridades, la persona sigue opinando que la culpa de la quiebra la tiene el préstamo, no obstante lo cual estaría dispuesta a tomar otro para reiniciar el negocio.
- Mujer de 50 años de El Limón sin educación formal, aunque sabe leer y firmar. Tiene un negocio de venta de comida preparada (dulces, empanadas, etc.) que le reporta un ingreso notablemente alto (mas de siete mil pesos mensuales). Contrajo un préstamo de 20 mil pesos a pagar en un año. Recibió toda la explicación de procedimiento, pero asegura que no entendió mucho. Pagó como le

dijeron, una cuota cada dos meses, pero le rechazaron el último pago por no ser necesario. Sin embargo, meses después le notificaron atrasos en el pago y le rechazaron una segunda petición. Según ella el pago era posible pero ella no entendía como hacerlo y solo lo entendió al final. Sigue interesada en un nuevo préstamo.

Estos casos nos llevan a creer que sería conveniente *reforzar el componente de asesoría e información*, teniendo en cuenta que existen situaciones de impago dadas por la incomprensión y no por la carencia de recursos. Ello pudiera ayudar a una tasa de retorno más favorable, pero sobre todo a una educación más efectiva de la población beneficiaria. Sobre todo si tenemos en cuenta que *una parte considerable de estas personas son mujeres* que buscan por esta vía acceso a ingresos propios y cierta validación de sus vidas en las familias y las comunidades.

PARTE V

LOS BENEFICIARIOS.

El universo de los beneficiarios del sistema crediticio apoyado por Propesur y la muestra encuestada. Según la información oficial de Propesur, en abril del 2006 había 2 401 beneficiarios de créditos en las cuatro áreas (Elías Piña, Bahoruco, Independencia y Bateyes) que se habían beneficiado de 4 588 préstamos, con un total de 83,3 millones de pesos. En las listas ofrecidas como universo para la encuesta había 2 075 beneficiarios, dato que usamos para continuar esta caracterización.

Este universo se distribuía desigualmente en las tres provincias:

Distribución provincial de beneficiarios		
	Frecuencia	Porcentaje
	1	.0
BAHORUCO	1073	51.7
ELIAS PIÑA	470	22.7
INDEPENDENCIA	531	25.6
Total	2075	100.0

Como puede verse, la mitad de los prestatarios se encuentran en Bahoruco, y solo un 23% en Elías Piña.

Respecto al tipo de negocios, es difícil llegar a una conclusión exacta pues las estadísticas existentes no contienen descriptores clasificatorios definidos, sino una gran cantidad de actividades que pudieran contenerse unas a otras. En algunos casos una misma actividad aparece en diferentes momentos por estar escrita con mayúscula en unos casos y en minúscula en otros, o con o sin acentos. Esta es una limitación informativa que el propio Propesur debiera resolver si quisiera dar un seguimiento regular a su actividad crediticia. No obstante, haciendo la “limpieza” posible la tabla mostraría una abrumadora mayoría de prestatarios dedicados a actividades comerciales minoristas, probablemente más del 60%. Y en cambio solo un 32% dedicado a la producción o la comercialización agropecuaria. Ello se refleja en la tabla siguiente:

Tipos de negocios		
	Frecuencia	Porcentaje
	35	1.7
Agencia de Viajes	2	.1
AGROEMPRESAS	31	1.5
Agropecuario	15	.7
Agroquímicos	2	.1
Alquiler de Sillas	2	.1
Alquileres	1	.0
Artesanía	3	.1
Barbería	17	.8
Cafetería	13	.6
Cambio de Monedas	1	.0
Caprinos	2	.1
Carnicería	21	1.0
Centro de Computos	2	.1
Cerámicas	1	.0
Chucherías	1	.0
Colmado	489	23.6
Comedor	14	.7
Comerc. Café	407	19.6

Comerc. Prod. Agrop.	16	.8
Comercialización	1	.0
Comercio	189	9.1
Compra de Aguacate	1	.0
Compra de Animales	20	1.0
Compra de Arroz	3	.1
Compra de Novillas	1	.0
Compra de Reses	1	.0
Confección	8	.4
Confección Cojines	1	.0
Confección de Colchas	4	.2
Consultorio Dental	1	.0
Envasadora de Gas	1	.0
Equipos de Cocina	1	.0
Fabrica	2	.1
Fabrica de Cerámica	1	.0
Fabrica de Desinfectantes	1	.0
Fabrica de Esquimalito	3	.1
Fabrica de Hielo	1	.0
Fabrica de Queso	1	.0
Fantasia	111	5.3
Farmacia	4	.2
Ferretería	1	.0
Fomento de Arroz	19	.9
Fomento de Batata	1	.0
Fomento de Habichuelas	3	.1
Fomento de Maní	5	.2
Fotocopiadora	2	.1
Fritura	25	1.2
Ganado Bovino	1	.0
Guineo Orgánico	6	.3
Heladería	2	.1
Hotel Rural	1	.0
Maiz	1	.0
Mercancía	2	.1
Microempresarial	7	.3
Moto Concho	6	.3
Negocios	7	.3

Negocios Variados	3	.1
Novillas	9	.4
Ovejos	17	.8
Ovinos	4	.2
Panadería	11	.5
Papelería	3	.1
Pecuario	4	.2
Peluquería	1	.0
Pescadería	3	.1
Pica Pollo	2	.1
Picaderas	1	.0
PRODUCCION	4	.2
Producción de Hielo	1	.0
Rehabilitación de Café	6	.3
Repostería	7	.3
Repuestos	29	1.3
Ropa Usada	3	.1
Salón de Belleza	31	1.5
Sastrería	5	.3
Taller	3	.1
Taller de Confecciones	1	.0
Taller de Costura	6	.3
Taller de Ebanistería	8	.4
Taller de Mecánica	11	.5
Taller de Reparación	4	.2
Taller de Tapicería	1	.0
Taller Ebanistería	2	.1
Taller Electrónica	1	.0
Tienda	1	.0
Tienda de Tejidos	1	.0
Transporte	18	.9
Venta de Arepa	1	.0
Venta de Celulares	1	.0
Venta de Colchas	5	.2
Venta de Cosméticos	14	.7
Venta de Frutas	3	.1
Venta de Joyas	1	.0
Venta de Lubricantes	1	.0

Venta de Mercancía	35	1.6
Venta de Muebles	1	.0
Venta de Pollo	11	.5
Venta de Prendas	9	.4
Venta de Productos Agrícolas	6	.2
Venta de Provisiones	157	7.5
Venta de Ropa	20	.9
Venta de Ropa Usada	11	.5
Venta de Tejidos	2	.1
Venta de Uva	1	.0
Venta Lubricantes	1	.0
Venta Provisiones	26	1.3
Ventorrillo	12	.6
Yunta de Bueyes	34	1.6
Zapatería	2	.1
Total	2075	100.0

La mayoría de las personas con préstamos son mujeres, un 57% (1186) contra un 43% (888) de hombres. Pero esta proporción variaba mucho según el lugar. Así, en los bateyes el 82% de las personas con préstamos eran mujeres, seguidos de un 78% en Independencia, un 65% en Bahoruco y un 34% en Elías Piña, lugar este último donde también predominaba el crédito agropecuario.

Finalmente, la mayoría de las personas incluidas en el programa han recibido créditos proveídos por Propesur por primera vez.

Cantidad de Préstamos	ESTRATOS								Total	
	BAHORUCO		ELIAS PINA		INDEPENDENCIA		BATEYES			
1	654	59.6%	293	50.1%	249	45.5%	79	28.0%	1288	51.0%
2	203	18.5%	156	26.7%	146	26.7%	78	27.7%	583	23.1%
3	123	11.2%	81	13.8%	95	17.4%	58	20.6%	357	14.1%
4	86	7.8%	38	6.5%	45	8.2%	47	16.7%	216	8.6%
5	30	2.7%	9	1.5%	10	1.8%	15	5.3%	64	2.5%
6	1	.1%	6	1.0%	2	.4%	5	1.8%	14	.6%
7			1	.2%					1	.0%
8			1	.2%					1	.0%
Total	1097	100.0%	585	100.0%	547	100.0%	282	100.0%	2524	100.0%

Es decir que en la totalidad del universo de beneficiarios el 51% ha tomado un solo préstamo del sistema Propesur, un 23% ha tomado dos y un 14% ha accedido a tres. El resto, menos de un 12% ha tomado más de esta última

cantidad. Esta proporción varía significativamente en los bateyes, donde cerca de la mitad ha tomado tres o más créditos.

La muestra obtenida tuvo que prescindir de algunas personas que aparecían en el listado por ser personas beneficiadas con el ya mencionado crédito colectivo cafetalero, en total 207 ubicados principalmente en la provincia de Bahoruco. Posteriormente, como decíamos, hubo que descartar otras personas porque se habían mudado u otras razones que las hacían ilocalizables.

Al final la muestra encuestada se componía de la manera siguiente:

Total de personas encuestadas por sexo y lugar.											
		BATEYES		BAHORUCO		ELIAS PINA		INDEPENDENCIA		Total	
		No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
SEXO	MASCULINO	5	14.3%	28	27.2%	40	65.6%	11	17.5%	84	32.1%
	FEMENINO	30	85.7%	75	72.8%	21	34.4%	52	82.5%	178	67.9%
Total		35	100.0%	103	100.0%	61	100.0%	63	100.0%	262	100.0%

Si, como decíamos antes, observamos la composición por sexos, veremos una ligera distorsión a favor de las mujeres. Ello es más visible en Bahoruco (7% de diferencia) mientras que en Bateyes e Independencia se mantiene una variación de entre 3% y 4%. Elías Piña no sufrió variación, pues fue la provincia donde menos sustituciones hubo que hacer.

La muestra nos proporciona otra información importante a la hora de evaluar resultados: la gran diferencia en la composición de sexos de Elías Piña (con predominio masculino) y las demás provincias. Esto determina que cuando hablamos de opiniones masculinas debemos siempre tener en cuenta que estas opiniones se concentran en una provincia, y provienen de campesinos con más edad y un menor nivel escolar. De igual manera esto determina que Elías Piña sea la provincia con un mayor grado de no-respuestas dada la mayor reticencia de este tipo de personas a responder preguntas.

Aún considerando esta última afectación -sobre la que volveremos en varios momentos ofreciendo información alternativa cuando sea necesario- puede decirse que la muestra resultó suficientemente representativa lo que nos permite una caracterización válida de los beneficiarios.

Caracterización sociológica de los beneficiarios. Esta caracterización puede encontrarse en las preguntas 1 a la 11 del cuestionario. Según puede colegirse de sus análisis, los beneficiarios del sistema de créditos de Propesur son mayoritariamente personas de sexo femenino (68%), mayores de 40 años (61%), casadas o en unión consensual (78%), con menos de ocho grados (53%) y que ha vivido siempre en las provincias respectivas (85%). Sus ingresos familiares son bajos, en un 53% de los casos menores de 10 500 pesos para familias que tienen regularmente entre 4 y 7 integrantes.

La población joven encuestada (18-29 años) era del 8%, con una mayor incidencia en Independencia (13%). Eran más usualmente hombres que mujeres.

Aunque estas personas son generalmente pobres, si analizamos los datos de bienestar social de estas provincias proporcionados por Endesa (2002), ONE (2004), ONAPLAN (2005) y el propio Propesur (2004), hay que aceptar que ellas constituyen una franja menos depauperada y más educada que la media de sus respectivas provincias y que la propia composición del área de influencia de Propesur.

En término de ingresos familiares, por ejemplo, la encuesta de Propesur (2004) indicaba que en su área de influencia el 81% de las familias tenía ingresos mensuales menores de 3 500 pesos, contra solo un 13% entre los beneficiarios. En materia educacional, el 90% de la encuesta Propesur tenía menos de ocho grados, contra solamente el 49% en nuestro caso. En cambio en nuestra muestra había un 12% de universitarios contra solo un 1,4% en la muestra de Propesur (2004). Si tomamos los datos del censo, relativos a educación, el porcentaje de graduados universitarios en Elías Piña era de 4,2% (10% en la muestra), 6% en Bahoruco (17,5%) y 7% en Independencia (11% en la muestra). *Sin lugar a dudas, estamos en presencia de una franja más activa, educada y emprendedora de personas.*

Pero aún dentro de esta franja existe un top más educado que recibe los mayores créditos, reincide en la captación y obtiene mayores ingresos, y que pudiera abarcar entre un 15 y un 20% del total de la población encuestada. Debe destacarse que este top se ve ligeramente favorecido por el hecho de que tiende a

vivir en núcleos familiares con menores cantidades de miembros, por lo que los ingresos per cápitas son mayores. Ello puede apreciarse en la siguiente tabla en que se compara la cantidad de integrantes de los hogares de la franja inferior de ingresos (menos de siete mil pesos mensuales) con la franja superior con ingresos mayores de 17 500 pesos.

NUMERO PERSONAS EN HOGAR	INGRESOS HASTA 7000 PESOS		INGRESOS MAYORES DE 17500		TOTAL	
HASTA 3 PERSONAS	15	16.7%	14	19.4%	29	17.9%
DE 4 O 5 PERSONAS	37	41.1%	31	43.1%	68	42.0%
DE 6 O 7 PERSONAS	23	25.6%	20	27.8%	43	26.5%
DE 8 O MAS	15	16.7%	7	9.7%	22	13.6%
TOTAL	90	100.0%	72	100.0%	162	100.0%

Respecto a sus negocios y a sus ubicaciones laborales en general, los ingresos personales de dos tercios de los encuestados dependían principalmente de los ingresos del negocio (sea una parcela de tierra o una unidad de servicios) y esos mismos negocios absorbían en un 60% de los casos la mayor parte del tiempo laboral. Ello indica la importancia de los negocios como fuente de vida de estas familias.

Esta caracterización, sin embargo, varía sustancialmente de una provincia a otra, y de acuerdo con los géneros.

Así, la provincia de Elías Piña muestra un desempeño peculiar: concentra la mayor parte del crédito y los negocios agropecuarios encuestados (debe recordarse que se excluyó de la encuesta el crédito cooperativo cafetalero muy fuerte en Bahoruco) así como de hombres. Así mientras menos del 10% de los encuestados en Bahoruco, Independencia y Bateyes dedicaba la mayor parte del tiempo a la agricultura, en Elías Piña se ubicaba en este nivel más del 40%. Esta preeminencia rural/agrícola explica el predominio de hombres (66%), de personas con menos de 8 grados (56%) y de ingresos menores a los 7 mil pesos. Pero también que una mayoría tenga otras fuentes de ingresos más importantes que el negocio, principalmente un salario.

Bateyes muestra a todos los efectos un comportamiento muy errático. Así, es donde hay una mayor presencia femenina (85%), una mayor presencia de

personas entre 40 y 49 años, una menor proporción de casados o en unión, y un nivel educacional muy bajo, con cerca de la mitad de la población con menos de cuatro grados. Los hogares de este punto tienen más miembros (la mitad con más de 6 integrantes) pero al mismo tiempo frecuenta menos los ingresos menores de 3 500 pesos, y más del 70% de los hogares tenían ingresos mayores de siete mil pesos mensuales.

Bahoruco e Independencia tenían comportamientos más promedios respecto a la totalidad de la muestra, pero generalmente más favorables que los anteriores. En particular mostraban indicadores muy positivos como un nivel educacional más alto (una cuarta parte de las personas en cada una era universitario terminado o incompleto) y más de una tercera parte de ellos tenían ingresos superiores a los 14 mil pesos. Es de notar que ambas provincias tenían los mayores porcentajes de familiares emigrados fuera del país, que en Bahoruco llegaban al 20%, lo cual debió tener un efecto importante en los ingresos. Los créditos agropecuarios eran muy bajos en ambos lugares, pero especialmente en Independencia.

En términos de género (siempre anotando la distorsión que significa Elías Piña), las mujeres tendían a concentrarse en el rango etario entre 30 y 49 años (más de dos tercios), estaban sobre-representadas en estatus sin parejas así como en los niveles superiores de la educación (superior a bachillerato). En término de ingresos, mientras los hombres se ubicaban en las franjas inferior y superior, las mujeres se agolpaban en las franjas intermedias entre 3 500 y 14 mil pesos. Por lo general dependían más del negocio que los hombres y también le dedicaban más tiempo.

En resumen, a pesar de ser más educadas, las mujeres ganaban menos que los hombres eran más vulnerables ya que carecían de fuentes alternativas de ingresos y no tenían parejas, por lo que una buena parte de ellas debió ser jefas de hogar.

Caracterización de los negocios. Las principales preguntas que dan información para caracterizar los negocios de los encuestados declaraban son las numeradas entre la 12 y la 21, así como la 33. Debe dejarse claro que siempre

evaluamos aquellos negocios que, al menos formalmente, aparecen ligados a los préstamos y que constituyen la abrumadora mayoría de las justificaciones para éstos. En pocos casos los préstamos fueron adquiridos enunciando razones personales o familiares, y aun en menos casos aparece más de un negocio manejado por la misma persona. Debe también recordarse que cuando se habla de un negocio también se incluyen las propiedades agrícolas, y especialmente cuando los préstamos fueron contraídos para iniciar alguna actividad en ellas, como puede ser la siembra de un producto específico.

El 63% de los negocios detectados eran colmados o puntos de ventas minoristas, seguidos de los negocios relacionados con la producción o comercialización agropecuaria (17%), otros servicios (11%) y talleres de reparaciones (4%), lo que en términos generales coincide con lo registrado en las listas de Propesur. Estas proporciones variaban según las provincias. Así en Elías Piña era muy alta la proporción de negocios agropecuarios (44%), en bateyes y Bahoruco era muy alta la incidencia de los colmados (más del 70%), mientras que en Independencia, aunque predominaban estos últimos, era visible la fuerte incidencia de los negocios de otros servicios tales como salones de belleza, venta de comida, etc. (25%).

En cuanto a géneros, las mujeres se agolpaban en colmados (75%) y otros servicios (12%); mientras que los hombres se distribuían entre producción y comercialización agropecuarias (38%), colmados (37%) y talleres (10%).

En todos los lugares la mayoría de estas personas (63%) *iniciaron sus negocios con ahorros personales o legados familiares* y algo más de una quinta parte empezó su actividad con un préstamo, la mitad de ellos con el préstamo auspiciado por Propesur.

Muy pocos de estos negocios tenían registros contables, algo menos del 10% con la mayor incidencia de ellos en la provincia de Independencia, donde el 19% tenían algún sistema de contabilidad formal.

Eran negocios de pequeñas dimensiones. Aunque las respuestas a la pregunta sobre las ganancias obtenidas en el mes anterior son siempre dudosas, ofrecen un indicador interesante. De acuerdo con ellas, más de la mitad de los

negocios recibieron ganancias inferiores a 5 mil pesos, porcentaje que crecía al 71% en los bateyes y supuestamente se reducía al 49% en Elías Piña, donde sospechosamente el 27% se negó a responder. Solamente un 14% tenía ingresos superiores a los 10 mil pesos con una mayor presencia de los negocios de Bahoruco e Independencia, y en términos de género de hombres sobre mujeres. Entre los negocios con más de 20 mil pesos de ingresos, se ubicaba el 11% de los hombres, pero solamente el 6% de mujeres. Debe destacarse, sin embargo, que de acuerdo con los estándares de estas provincias, estos eran ingresos bastante altos.

Por otra parte, dos tercios de los negocios (66%) eran de autoempleo o empleaban a otra persona del ámbito familiar, lo que resultaba más pronunciado - casi un 70% de los casos- en los negocios femeninos. Los negocios que reportaban mayores números de empleados eran los agropecuarios, pero un empleo estacional y que se nutría en alto grado de braceros haitianos.

Según lo declarado por los entrevistados, estos negocios aparecen como muy longevos, si atendemos al grado de mortalidad usual en estas pequeñas empresas. Así, el 72% reportaba más de 3 años en particular en los bateyes sin distinciones significativas de géneros. Pero debe destacarse que muchos de estos negocios son intermitentes, y pueden cerrar por períodos de tiempo (por razones personales, económicas o de otra naturaleza) y volver a abrir en circunstancias mejores, por lo que cuando una persona declara tres años de antigüedad está refiriéndose al tiempo transcurrido desde la fundación del negocio, pero no necesariamente a un período de funcionamiento continuo.

Finalmente debe quedar claro que hay una cantidad de estos negocios que en realidad no existen. Cual es la proporción de ello no puede ser precisada en este estudio. En algunos casos no existen en lo absoluto y los préstamos fueron adquiridos para fines de consumo, y en otros casos existen fachadas que funcionan muy ocasionalmente. Más adelante analizaremos esta situación con más detalles.

Los negocios y las familias. Otro perfil interesante es analizar la relación de los negocios con la economía familiar. Como antes decíamos, un porcentaje muy

alto de los encuestados tenían (en cuanto individuos) estos negocios como principales actividad laboral (74%) y fuente de ingreso (70%). Cuando se les pregunta sobre la relevancia del ingreso respecto a la totalidad de la economía familiar, el 13% afirma que es el único ingreso y un 48% lo considera el más importante. Menos de un 2% lo considera poco importante. En otras palabras, que es un ingreso muy importante para casi dos tercios de los encuestados, con el mayor valor en Batoruco (73%) y el menor en Elías Piña (38%) pero donde un 13% no responde. Aunque en términos de género la relación es muy pareja, se inclina levemente a favor de las mujeres.

La centralidad de este ingreso explica el uso que se da al dinero captado. En una pregunta donde podía marcarse más de una respuesta, las mayores frecuencias se concentraba en reinversión, pero que por lo general significaba compras de mercancías e insumos. Luego las respuestas más frecuentes eran comida, todos los gastos y fondo común y muy de lejos, ahorro. Es decir, que los ingresos provenientes de estos negocios iban a resolver problemas de sobrevivencia. En el caso de las mujeres la proporción de los que marcaron “todos los gastos” y “fondo común” es mayor (33% contra un 17 los hombres) lo que resulta una consecuencia de la alta cantidad de mujeres que no tienen parejas y son el único ingreso familiar. Pero al mismo tiempo llama la atención el alto número de mujeres que marcan “ahorro” y que casi duplica a los hombres, lo cual pudiera arrojar una información mas positiva sobre los negocios manejados por mujeres.

Más de la mitad de los encuestados toma decisiones sobre el negocio y sus ganancias sin consultar a nadie, y algo menos de un tercio lo consulta con su pareja. El mayor valor de decisiones inconsultas se reporta en Elías Piña (mayoría de hombres campesinos) y el menor en bateyes, mientras que por géneros no hay diferencias sustanciales, excepto en el dato de que las mujeres son más proclives a consultar sus decisiones con toda la familia, mientras que los hombres se limitan a la pareja o la toman sin consultar.

Caracterización de los préstamos. La caracterización de los préstamos se obtiene de las respuestas a las preguntas 22, 23, 26 y 30 a 35, así como de algunos cruces que aparecen en el anexo 3.

Más de la mitad de los préstamos contraídos tenían 20 mil pesos o menos, y solo el 21% tenían más de treinta mil pesos. Estos últimos se concentraban en Elías Piña y en Bahoruco; y constituían un tercio de los préstamos contraídos por hombres contra solo un 16% de las mujeres. Esta situación también determina que los préstamos en estos dos lugares están contraídos regularmente para ser pagados en plazos mayores de un año, mientras que en bateyes e Independencia la mayoría debe ser pagada en menos de un año.

El 61% de los encuestados llevaba más de un año en el sistema de créditos, lo cual será analizado más adelante por ser un objetivo fundamental del estudio.

Un 69% de los contrayentes habían tenido préstamos previos, lo que llegaba a un 86% en Bahoruco y bateyes y a solo un 48% en Elías Piña. Las fuentes de estos préstamos previos varían considerablemente de una a otra provincia. Así en bateyes y Bahoruco la primera fuente fueron bancos o casas financieras comerciales, donde se incluyen entidades como FIME y La Sureña; lo que también se produce en Independencia pero con menos fuerza debido a la fuerte concurrencia a programas especiales de ONGs. En Elías Piña la mayoría de los préstamos previos provinieron de bancos públicos, presumiblemente del Banco Agrícola. Muy pocas personas reportan préstamos informales.

En cuanto a los géneros, las mujeres usaban más frecuentemente el crédito formal privado y de las ONGs que los hombres.

La mayoría de los encuestados (72%) no tiene en estos momentos otros créditos además del aquí analizado, con la menor frecuencia en Bahoruco (62%) y la mayor en bateyes (83%). Las 71 personas que tenían otro crédito, lo remitían principalmente a bancos y casas financieras formales.

Los préstamos fueron solicitados para financiar principalmente colmados y comercio minorista, seguido de lejos por otros servicios y por actividad

agropecuaria, con las mismas variaciones por sexos y provincias que vimos anteriormente respecto al tipo de negocio existente.

Una pregunta clave fue dirigida a conocer el objetivo formal para el que se pidió el préstamo. El 66% declaró haberlo pedido para comprar mercancías para la venta en los negocios, un 15% para fundar el negocio y un 6% para necesidades personales. Nuevamente aquí la mayor desviación se produce en Elías Piña, donde un 33% pidió para fundar un negocio (donde se incluía cuando buscaban financiar algún nuevo producto agrícola) y un 15% para necesidades personales. Los pocos casos que declaraban necesidades personales centraron el préstamo en viviendas y en salud.

Un 80% de los encuestados asevera que utilizaron el dinero exactamente para lo que lo pidieron, con los mayores porcentajes en Independencia y Elías Piña (85%) y el menor en bateyes (57%). Un 15% afirma que solo lo uso parcialmente para esos fines y un 5% que lo uso totalmente para otros fines. De estos últimos el 28% dice que lo utilizó para financiar otros negocios, el 25% para mejorar la vivienda y el 11% para cuestiones de salud.

Desglosado por provincias, la gente de bateyes optó por financiar otro negocio; la de Bahoruco prefirió mejorar la vivienda y pagar deudas; la de Elías Piña mejorar la vivienda y pagar gastos de salud; mientras que los de Independencia prefirieron mejorar la casa y financiar otros negocios. En términos de géneros, mientras los hombres frecuentaron mas las opciones de mejorar viviendas, atender gastos de salud y pagar deudas, las mujeres optaron por financiar otros negocios y mejorar la vivienda.

Como anotábamos antes, y continuaremos discutiendo más adelante, estos datos son evidentemente imprecisos, pues los encuestados tienden a ocultar los usos reales dados a los préstamos, total o parcialmente. A partir de las entrevistas efectuadas es posible distinguir al menos tres modalidades de uso, total o parcial:

- Personas que piden el préstamo para un negocio y lo usan para un gasto familiar, tales como mejoramiento de la vivienda, compra de equipos y atenciones de salud.

- Personas que piden el préstamo para otra persona, casi siempre familiares cercanos.
- Personas que usan el préstamo para establecer negocios fuera de las provincias, en ciudades mayores o en la capital.

Un porcentaje muy alto de los encuestados (99%) está satisfecho en general con el préstamo, lo que coincide con la información recibida de los retirados. Por aspectos, la principal razón de insatisfacción fueron los intereses contra los cuales se pronunció el 14% y los montos aprobados (10%). El aspecto que menos aceptación tuvo fue los descuentos efectuados, pero ello sucedió porque el 25% no tenía opinión sobre ello, mientras que solamente un 5% opinó desfavorablemente. No existen diferencias destacables por provincias o por géneros.

¿Es el tiempo de permanencia en el sistema crediticio una cualidad distintiva?. Uno de nuestros objetivos de análisis ha sido conocer en que medida el tiempo de permanencia en el sistema crediticio marca una diferencia sustancial en algún sentido entre los participantes. Al respecto establecimos una distinción entre las personas que tenían un año o menos y las que tenían más de un año. Como decíamos antes, esta distinción era en ocasiones un poco difícil de establecer toda vez que las personas podían permanecer un tiempo fuera del sistema para luego reintegrarse, sea por el tipo de actividad (por ejemplo, la actividad agrícola) o porque solamente acudían a él en casos de emergencia. Por consiguiente el resultado obtenido contiene una franja imprecisa que pudiera abarcar hasta un 8% de las encuestas.

De acuerdo con la información captada el 30,5% de los encuestados tenían menos de un año en el sistema y el 69,5% más de un año. Elías Piña tenía la mayor proporción de personas con menos de un año con un 56%, mientras que Bahoruco mostraba un 80% de personas con más de un año.

	TIEMPO DE RECIBIDO EL PRESTAMO				Total	
	UN AÑO O MENOS		MAS DE 1 AÑO		Num.	%
	Num.	%	Num.	%		
BATEYES	13	36.1%	22	63.9%	35	100.0%
BAHORUCO	20	19.6%	83	80.4%	103	100.0%
ELIAS PINA	34	55.7%	27	44.3%	61	100.0%
INDEPENDENCIA	13	20.6%	50	79.4%	63	100.0%
Total	80	30.5%	182	69.5%	262	100.0%

Al mismo tiempo las mujeres tendían a estar sobre/representadas en el estrato de más de un año, donde constituían el 71% contra solo el 61% de menos de un año. Ello puede observarse en la tabla siguiente.

		TIEMPO DE RECIBIDO EL PRESTAMO				Total	
		UN A O MENOS		MAS DE 1 A		Count	Col %
		Count	Col %	Count	Col %		
SEXO	MASCULINO	31	38.8%	53	29.1%	84	32.1%
	FEMENINO	49	61.3%	129	70.9%	178	67.9%
Total		80	100.0%	182	100.0%	262	100.0%

Las personas con más de un año tienden a sobre/representarse en otros tres aspectos muy significativos.

El primero es el nivel escolar, lo que puede colegirse de la tabla siguiente:

		TIEMPO DE RECIBIDO EL PRESTAMO				Total	
		UN A O MENOS		MAS DE 1 A		Count	Col %
		Count	Col %	Count	Col %		
NIVEL ESCOLAR ALCANZADO	MENOS DE 4TO	24	30.0%	40	22.0%	64	24.4%
	DE 4TO A 8VO	18	22.5%	47	25.8%	65	24.8%
	BACHILLER O TECNICO INCOMPLETO	14	17.5%	18	9.9%	32	12.2%
	BACHILLER O TECNICO COM	9	11.3%	24	13.2%	33	12.6%
	UNIVERSITARIO INCOMPLETO	8	10.0%	16	8.8%	24	9.2%
	UNIVERSITARIO COMPLETO	4	5.0%	29	15.9%	33	12.6%
	NINGUNO	3	3.8%	8	4.4%	11	4.2%
Total		80	100.0%	182	100.0%	262	100.0%

Como puede verse el 16% de los que tenían más de un año eran universitarios, contra solamente un 5% entre los que tenían menos de un año. En cambio, el 30% de los de menos de un año tenían menos de un cuarto grado contra un 22% con más de un año.

De igual manera, las personas con más de un año en el programa tendían a frecuentar más a los grupos que mostraban mayores ganancias netas mensuales así como mayores ingresos familiares, mientras que los menores valores en ambas áreas concentraban una mayor proporción de personas con menos de un año.

Finalmente, las empresas más longevas estaban proporcionalmente sobre/representadas en el grupo de mas de un año (78%).

En otras palabras la condición de mayor permanencia en el programa se sobre/representa en personas con mayor ingreso, más educación, con fuerte presencia femenina y negocios más longevos. Esta conexión, sin embargo, no significa una relación de causa y efecto lineal y nada nos permite aseverar que una mayor permanencia en el programa es condición para los avances significativos antes apuntados. Más realista parecería afirmar que el sistema de créditos constituye una oportunidad de acceso al dinero en condiciones relativamente favorables, y al cual acceden con mayor frecuencia aquellos grupos económicamente más consolidados (y que por sus ingresos ya no pueden ser considerados pobres); que al mismo tiempo son más educados y poseen mayores habilidades; y que por supuesto, tienen empresas más duraderas. Estratos donde con frecuencia se concentran relativamente las mujeres.

El impacto de los préstamos. Una cuestión clave y altamente polémica de este estudio, es evaluar el impacto de los préstamos de acuerdo con los objetivos que sustentan el trabajo de Propesur. Estos objetivos pueden sintetizarse en incidir en la eliminación de la pobreza, el desarrollo local y la consecución de mejores relaciones de géneros.

No puede negarse el efecto de estos préstamos en el mejoramiento del consumo familiar, sea directamente -cuando los préstamos se usaron para fines sociales- o indirectamente cuando incidieron positivamente en los negocios.

Una abrumadora mayoría de los encuestados cree que el préstamo le ayudó en el negocio. Solo un 3% opina que no, y estaban concentrados en Bahoruco (6 personas) y Elías Piña (3 personas). Y aún cuando tengamos en cuenta la subvaloración existente acerca del uso total o parcial de los préstamos para fines de consumo familiar, no puede obviarse el impacto real positivo en muchos negocios, lo que fue comprobado en las entrevistas efectuadas.

En una pregunta que admitía varias respuestas, la mayoría de ellas apuntaban a una repercusión en el aumento de los ingresos, en la expansión de las actividades del negocio y en la diversificación de las actividades. Aunque el orden de preferencias varía de uno a otro lugar, en estas tres respuestas se centran más del 80% del total de ellas. Solo un 12% declaró haber fundado el negocio con estos fondos y un 10% realizó inversiones en compra de equipamiento. No hay variaciones significativas en cuanto a géneros.

Estas respuestas se confirman y completan con otras obtenidas cuando les preguntamos sobre los cambios experimentados en el negocio durante el último año. Así, un 70% o más de los negocios habían incrementado ventas, aumentado sus actividades o las habían diversificado, esto último mediante la introducción de nuevos productos o servicios. Algo más de un tercio había mejorado sus instalaciones (muy influido por las mejorías en los terrenos reportados en Elías Piña). Pero muy pocos habían hecho inversiones en equipos o habían aumentado su plantilla.

En cuanto a los sexos, las diferencias son las mismas antes observadas respecto a Elías Piña, con mayor cantidad de hombres agricultores. No obstante, las mujeres declaran con más frecuencia mejorías en las ventas y ampliación y diversificación de actividades, aunque fueron menos propensas a emplear mas personas, mejorar las instalaciones o adquirir equipos. Debe recordarse al respecto que los préstamos contraídos por mujeres son usualmente más pequeños que los contraídos por hombres.

En consecuencia, los préstamos auspiciados por Propesur han tenido un *impacto limitado en términos de empleos*. Solo 31 entrevistados (12%) afirman haber empleado más personas en el último año, pero en dos tercios de manera irregular y por menos de seis meses en el año. Proporcionalmente esto es más usual entre los agricultores de Elías Piña.

Acercas del impacto de los préstamos en las familias y sus niveles de vida, hay dos posibilidades de análisis que se mezclan mucho. Como decíamos antes, una es directamente, cuando el préstamo se ha tomado total o parcialmente para consumo familiar, lo que fue confesado por unas 70 personas (27%), con las mayores frecuencias en Bateyes y Elías Piña. Otra vía es cuando gracias al préstamo mejora el negocio y con ello los ingresos, en lo cual estaría involucrado la mayoría de los encuestados.

En consecuencia, casi la totalidad de los encuestados afirma que el préstamo ayudó en el bienestar familiar, principalmente por tres razones: ha mejorado el consumo cotidiano de la familia (88%), ha mejorado la vivienda (31%) y ha permitido una mayor seguridad con el ahorro (37%). Por provincias, esta proporción solo varía significativamente en el caso de Elías Piña donde no se reporta una frecuencia mayor en el tema del ahorro.

El 94% de las mujeres encuestadas opinó que el acceso al préstamo le ayudó a mejorar sus posiciones en el seno de la familia, con la mayor incidencia en Bahoruco (95%) y la menor en Elías Piña (86%). En las entrevistas posteriores, como veremos en un acápite específico, los préstamos también son reconocidos por las mujeres como instrumentos que le permitieron ganar autoestima y mejorar sus posiciones en la pareja, el hogar y el vecindario

En conclusión, los resultados obtenidos permiten afirmar que el sistema de créditos de Propesur ha contribuido a satisfacer los objetivos sociales de Propesur, pero de manera limitada. La principal razón de esta limitación está en la falta de sostenibilidad de estos impactos positivos y la no inserción de ellos en una estrategia más integral de desarrollo.

Ante todo, basta echar una mirada a los tipos de negocios predominantes y a los montos prestados para entender que se trata usualmente de actividades de

subsistencia sin efectos reproductivos y sostenibles más allá de la incidencia externa del préstamo. Tanto en las entrevistas como en las encuestas aparece claramente que se trata en su mayoría de acciones con impactos positivos pero momentáneos. Los préstamos no se insertan en una estrategia más general para el desarrollo local, son manejados por las agencias financieras de forma tradicional (aunque de manera más personalizada, lo que de hecho aumenta los costos del dinero) y por ello finalmente son regulados por normas del mercado. En consecuencia, el dinero va hacia donde hay dinero.

El mayor impacto positivo y duradero de los préstamos se obtiene en la franja menos pobre de los prestatarios, que consiguen los préstamos mayores y logran hacer un uso más efectivo de ellos. Para acercarnos a esta conclusión hacemos una división de los préstamos entre menores de 20 mil pesos (56%) y mayores de esa cantidad (44%). Aunque en la muestra general solo el 13% tenía nivel universitario, entre los que recibían más de 20 mil pesos se ubicaba el 19%. Y viceversa, aunque solo el 24% tenía menos de cuatro grados, el 31% de los que recibía menos de 20 mil pesos estaba en esa condición.

Nivel escolar y montos prestados							
		Segun monto del prestamo				Total	
		Si el monto es menor o igual a 20000		Si el monto es mayor de 20000		Num.	%
		Num.	%	Num.	%		
NIVEL ESCOLAR ALCANZADO	MENOS DE 4TO	46	31.1%	18	15.8%	64	24.4%
	DE 4TO A 8VO	36	24.3%	29	25.4%	65	24.8%
	BACHILLER O TECNICO INCOMPLETO	17	11.5%	15	13.2%	32	12.2%
	BACHILLER O TECNICO COMPLETO	16	10.8%	17	14.9%	33	12.6%
	UNIVERSITARIO INCOMPLETO	13	8.8%	11	9.6%	24	9.2%
	UNIVERSITARIO COMPLETO	12	8.1%	21	18.5%	33	12.6%
	NINGUNO	8	5.4%	3	2.6%	11	4.2%
Total		148	100.0%	114	100.0%	262	100.0%

Aún más clara es la relación con los ingresos. El 43% de las personas que tenía préstamos mayores de 20 mil tenía ingresos familiares superiores de 17 500, aunque a nivel de toda la muestra este tipo de personas sólo llegaba al 28%.

Ingresos familiares y montos de préstamos							
		Según monto del préstamo				Total	
		Si el monto es menor o igual a 20000		Si el monto es mayor de 20000		Num.	%
		Num.	%	Num.	%		
INGRESOS FAMILIARES	NO SABE/NO RESPONDE	5	3.4%	7	6.1%	12	4.6%
	HASTA 3500 PESOS	22	14.9%	12	10.5%	34	13.0%
	DE 3501 A 7000	43	29.1%	13	11.4%	56	21.4%
	DE 7001 A 10500	35	23.6%	14	12.3%	49	18.7%
	DE 10501 A 14000	7	4.7%	8	7.0%	15	5.7%
	DE 14001 A 17500	13	8.8%	11	9.6%	24	9.2%
	DE 17501 A 21000	13	8.8%	15	13.2%	28	10.7%
	DE 21001 A 30000	5	3.4%	17	14.9%	22	8.4%
	DE 30001 o MAS	5	3.4%	17	14.9%	22	8.4%
Total		148	100.0%	114	100.0%	262	100.0%

Dado que más de un 60% de estas personas tenía al negocio como único ingreso, es presumible que aquí existe una relación muy estrecha entre el préstamo y el incremento de los ingresos familiares. Este es un dato por lo demás reconocido por un 95% de los encuestados y por todos los entrevistados. Entre estos últimos se detectaron dos casos de personas que abandonaron sus antiguos empleos para dedicarse tiempo completo al negocio, en ambos casos dos graduados universitarios hombres, uno de los cuales era empleado gubernamental.

Por otra parte, existe el dato de que una parte de los préstamos -no conocemos en que proporción- han sido utilizados para el consumo directo por lo que solamente tiene un impacto inmediato y no reproductivo. Algunos de los negocios en realidad no existen y otros solo existen como fachadas.

- Un caso analizado especialmente fue el de una mujer profesional que ha tomado dos préstamos a expensas de un “supercolmado” que se anuncia en la fachada de su casa pero que en realidad no existe. En total ha captado unos 140 mil pesos que ha utilizado para pagar deudas y ayudar a su familia.
- Otro caso, también de una mujer profesional, nos indica un negocio que languidece, sin inversiones, con el fin principal de captar préstamos en condiciones más ventajosas. El negocio consiste en una tienda de “fantasías”, en realidad unos pocos anaqueles donde se vendía shampoo, algunas ropas femeninas y cebollas. Ha tomado un préstamo que usó para consumo del hogar y se prepara para otro.
- Un tercer caso corresponde a un hombre que contrajo un préstamo para construir una casa, pero en su lugar compró un inversor y prestó la mitad a una hermana para el surtido de un pequeño colmado.

Por consiguiente en estos casos el efecto reproductivo del préstamo es muy limitado.

Otra situación detectada es de personas que piden préstamos usando direcciones ubicadas en el área de influencia de Propesur, pero que invierten el dinero en otros lugares.

- Un primer caso detectado es de un hombre que solicitó el dinero para una barbería, pero ha montado esa barbería en un barrio de la zona oriental de Santo Domingo, aunque paga puntualmente sus mensualidades. Utilizó para estos fines la casa de su abuela y un local donde actualmente se vende gasolina. No obstante, los mayores ingresos le han permitido costear los estudios universitarios de un hermano que habita en el pueblo de origen.
- Otro hombre, que pidió el préstamo usando la dirección de su hermana, pero ha establecido su negocio, una dulcería, en la ciudad de las Matas de Farfán. En la actualidad tramita un segundo préstamo.

Y que en consecuencia implica la transferencia de recursos desde zonas pobres hacia otras menos pobres.

Un caso diferente por sus resultados es el de una mujer que pidió el préstamo para un negocio que nunca funcionó y dedicó el dinero a arreglar una casa en Santo Domingo que actualmente está alquilando. En este caso aunque hubo transferencia, se produjo una inversión que aporta un ingreso fijo a la familia, el más importante que hoy tiene la familia.

El impacto de los préstamos en las relaciones de géneros. Este objetivo fue abordado mediante entrevistas no estructuradas a un total de 22 mujeres (y 8 hombres como muestra de comparación). Estos fueron seleccionados a partir de un análisis de casos desde la muestra previamente encuestada y eran residentes en las comunidades de El Llano, Bánica, Juan Santiago, Neiba, Batey 8, Jimaní y la Descubierta. Estas mujeres se ubicaban regularmente en una franja de edad entre 35 y 50 años, tenían ingresos superiores y niveles escolares mayores que la media.

Los resultados de este sondeo confirman la idea antes esbozada respecto al efecto negativo que tiene el divorcio entre los préstamos y una perspectiva del desarrollo local y regional, así como los efectos de una práctica muy extendida de distracción de los recursos en áreas sin retorno económico. En resumen se produce un “clima de bienestar” no sostenible en el tiempo, y que solo perdura el tiempo que el préstamo se toma en ser devorado por las innumerables necesidades cotidianas.

Todo indica que los préstamos contraídos por las mujeres, son más frecuentemente desviados de los fines de inversión a los fines socio/familiares, y por ende son préstamos con un mayor impacto social pero con menores posibilidades de efectos sostenibles. Así la mayoría de las mujeres entrevistadas habían desviado total o parcialmente el préstamo para fines sociales o familiares. Aquí se incluye ayudara familiares que viven en otras localidades e incluso en otras provincias.

No obstante, habría que anotar que todas las mujeres entrevistadas afirmaron que los préstamos, directa o indirectamente, habían ayudado

sustancialmente a mejorar las condiciones de vida familiares, apuntando principalmente a tres aspectos: alimentación, vivienda y educación.

Otro asunto es en que medida estos préstamos -y eventualmente el desarrollo de los negocios- facilitaron una relación de géneros e intrafamiliar más justa y equitativa. Aunque sobre esto no tenemos conclusiones firmes, por ser un tema extremadamente difícil de abordar a partir de una serie de entrevistas puntuales- podemos adelantar algunas valoraciones a partir de lo que las mujeres expresaban al menos de manera mayoritaria. Y que casi en su totalidad señalaban que el préstamo ha incidido de manera positiva en su autoestima, la seguridad en si misma, la relación intrafamiliar, la relación de pareja y la relación con vecinos en el modo siguiente:

- Autoestima: Se repite la idea de que su autoestima se eleva cuando pueden resolver un problema del hogar por si solas o contribuir con su pareja en la solución del mismo.
- Seguridad: El dinero del préstamo cuando es bien invertido, hace que desaparezcan las incertidumbres acerca de cómo proveer a la familia de los servicios básicos, y aminora la relación de dependencia económica de la pareja. “Empodera a la mujer y le hace sentir que puede hacer cosas por si sola”, decía una mujer mientras otra afirmaba que la mejor garantía de la seguridad era la “comida buena y a tiempo”.
- La relación intrafamiliar mejora, pero sobre todo cuando los recursos son bien invertidos y cuando no surge una “emergencia” que haga distraer los recursos del propósito en propósitos diferentes a los declarados al momento de solicitado. Esto quiere decir que si los recursos se invierten bien, ya sea en un negocio o en artículos o servicios que mejoren la calidad de vida de la familia, esta mejoría económica o espacial, va normalmente a incidir de modo positivo en la calidad de relación intrafamiliar. Lo que no ocurre en los casos estudiados, donde se presentaron “situaciones” (o el préstamo se hizo premeditadamente con esa intención) que hicieron que el dinero

se invirtiera en salud por ejemplo, por enfermedad imprevista, o en pagar una deuda atrasada -cuyos beneficios tienen más que ver con el bienestar psicológico que con la calidad de vida o el aumento del poder adquisitivo-, o la adquisición de bienes menores, todas inversiones que entran dentro un rango percedero, que no generan un bienestar sostenible y que definitivamente no tienen ninguna incidencia en el desarrollo. Cuando la inversión es positiva, las mujeres entrevistadas señalan siempre que la tensión disminuye, que hay una atmósfera de tranquilidad en la casa porque se puede contar a tiempo con los artículos de primera necesidad. Lo que beneficia tanto la relación de pareja como la de la madre con sus hijos, estos últimos se suelen hacer más cooperadores, ya sea en los quehaceres de la casa o del negocio, porque entienden que el que el negocio marche bien se traducirá en bienestar para el y los suyos.

- Relación de Pareja: La mayor parte de las mujeres entrevistadas, hicieron el préstamo por sí solas pero se lo participaron o en algún caso lo consultaron con sus esposos. En otros casos, el préstamo se hace de manera inconsulta, precisamente porque no se confía en que la pareja pueda invertir bien el dinero y/o ayudar a pagar las cuotas.

Hay dos ideas que se repiten al momento de indicar como el préstamo ha incidido en la mejoría de la relación de pareja y son:

- Una suerte de admiración y valoración del compañero hacia la mujer que puede aportar en la casa y que se hace proveedora de bienes en el hogar como ente productivo y sujeto de crédito. *“Ahora me toma más en cuenta”* dicen las mujeres.
- Otro factor reiteradamente señalado es la necesaria coordinación y organización de las actividades, roles y responsabilidades de la pareja, (o de toda la familia), que genera el préstamo, para poder atender familia y negocio al mismo tiempo, para optimizar el uso de los recursos y para garantizar el saldo de las cuotas mensuales. Por

lo que el préstamo y el manejo de esos recursos puede convertirse en un catalizador de la comunicación de pareja y familiar.

Respecto a la relación con los vecinos, se reitera la idea de que la relación de la mujer con los vecinos mejora en la medida que se le considera un sujeto de crédito, y revaloran más sus capacidades para colaborar eventualmente con un vecino en necesidad.

En resumen, el préstamo determina una mejor posición de la mujer en la familia, la pareja y la comunidad, lo cual es percibido por las propias mujeres beneficiadas, aunque evidentemente ello no significa una redefinición total de estos roles.

PARTE VI

Conclusiones

Al hacer un balance del resultado del sistema de créditos impulsado por Propesur a través de las agencias FIME y La Sureña es inevitable reconocer sus efectos positivos en varios sentidos:

- Ha impulsado micro y mini/empresas que han beneficiado a centenares de familias en la región, tal y como es reconocido por la mayoría de estas personas.
- Sus recursos han tenido en ocasiones impactos directos en el consumo familiar, ayudando a la mejoría de las viviendas, a la educación y a la salud de estas familias.
- En la medida en que la mayoría de las personas beneficiadas han sido mujeres, también es reconocible un aporte a una relación más equitativa de géneros en las comunidades y las familias y a la ganancia en autoestima del sector femenino.
- Ha ayudado a la ampliación de las entidades financieras locales, a la generación de empleos desde ellas y al fortalecimiento de los recursos técnicos.

- Ha contribuido a mejorar las condiciones del crédito en estas regiones, históricamente copado por intermediarios informales particularmente depredadores en términos sociales.

Sin embargo, junto a estos logros, el programa crediticio estimulado por Propesur ha enfrentado limitaciones en las que vale la pena detenernos.

1. Aunque este programa va dirigido preferentemente a apoyar pequeñas y microempresas, así como pequeñas propiedades agrícolas, hay una parte sustancial de los préstamos que van dirigidos al consumo familiar directo, total o parcialmente. No sabemos en que proporción, pero valga recordar que en un total de 30 personas entrevistadas, se encontraban en esta situación 6 personas, es decir el 20%. En estos casos hay un impacto positivo en el consumo familiar pero no sostenible.
2. Pero aún en los casos en que el dinero va efectivamente dirigido a los negocios, no debemos olvidar que la inmensa mayoría de ellos son pequeños colmados u otros negocios comerciales, que efectivamente pueden sostenerse y contribuir a los ingresos familiares pero no a propiciar un proceso de desarrollo local. Son, por sus texturas y dimensiones, contextos de mercado y por la propia visión de sus propietarios, negocios limitados en sus posibilidades de expansión.
3. El programa no se inserta en una estrategia general de desarrollo local y sostenible. Aunque algunos elementos de este tipo de programa local pudieran hallarse en los proyectos de comercialización agrícola de Bahoruco (que no fueron analizados aquí) éstos son innegablemente minoritarios. Por consiguiente, el programa de créditos no conduce a fortalecer opciones de desarrollo comunitario o local.
4. El propio sistema de créditos es tradicional. Su alto nivel de especialización ayuda a divulgar las características del

programa y disminuye la morosidad, pero incrementa el precio del dinero. En consecuencia las personas más beneficiadas han estado ubicadas en una franja social superior y no pueden considerarse ni pobres, ni promotoras específicas de alternativas de desarrollo.

5. A pesar de los avances realizados en divulgación, muchas personas permanecen fuera del sistema de créditos porque desconocen sus ventajas. De igual manera hay personas que aun estando adentro, desconocen que lo están debido a que son préstamos cooperativos.

En otras palabras, no pueden obviarse los innegables logros de este programa y esperar éxitos mayores si tenemos en cuenta que una parte importante de los negocios beneficiados llevan menos de un año en el programa (y estarían en un proceso de capitalización). Pero si Propesur aspira a un efecto mayor en el desarrollo local sostenible debe cambiar muchas de las coordenadas de trabajo que han prevalecido hasta hoy. Se trataría de aprovechar la experiencia acumulada y los propios logros del programa para revertir algunas de las tendencias negativas en un plazo breve y con un impacto positivo amplificado. Para ello existen varias opciones de acciones:

- Realizar un levantamiento de oportunidades especiales de acceso al mercado sea proveyendo mercancías o servicios, y priorizar préstamos que incidan en ellos. Ejemplos de ellos pudieran ser los relacionados con el comercio con Haití o con el turismo ambiental en Independencia; o los que ya se desarrollan para los cultivos orgánicos. La concentración de recursos en estos programas permitirían un efecto mayor, cualitativamente superior y sostenible en el tiempo, y eventualmente la formación de aglomeraciones económicas (clusters) locales.
- Establecer alianzas con otras instituciones nacionales o internacionales que tengan programas similares o complementarios. Al efecto es vital un levantamiento de información sobre proyectos

internacionales en la zona y posibles acciones de coordinación. Esta proyección es vital, pues a pesar de su gran impacto, Propesur es percibida como una organización local.

- Esta concentración no implicaría eliminar el apoyo a otros tipos de microempresas o de préstamos para consumo familiar, sino solamente la priorización y estimulación de determinadas actividades. Por ello el sistema de créditos debe disponer de diferentes tipos de ventanillas.
- Otorgar facilidades especiales a los préstamos dedicados a mujeres solas, que constituyen una mayoría dentro del rubro de mujeres. Ello incidiría positivamente en el lugar social de estas mujeres, pero también en el bienestar de estas familias, dado la comprobada tendencia de los negocios operados por mujeres a incidir más efectivamente en el consumo familiar.
- Analizar la puesta en práctica de formas más novedosas de otorgamiento de créditos, evitando los controles y atenciones personalizadas que encarecen el dinero, y con un enfoque más positivo que intente la erradicación de la morosidad (y que de hecho es baja) mediante incentivos de accesos a créditos mayores y en mejores condiciones.

Bibliografía citada.

ENDESA (2002). *Encuesta Demográfica y de Salud*, CESDEM, Santo Domingo.

ONAPLAN (2005). *Focalización de la pobreza en la República Dominicana*, Secretariado Técnico de la Presidencia, Santo Domingo.

ONE (2004). *República Dominicana en Cifras*, Secretariado Técnico de la Presidencia, Santo Domingo.

Propesur (2004). *Encuesta para el estudio de línea base 2003*. Propesur/FLACSO, Santo Domingo.

Listado de anexos.

Anexo I: Encuesta por cuatro puntos muestrales: bateyes, Bahoruco, Elías Piña e Independencia.

Anexo 2. Encuesta por sexos.

Anexo 3: Encuesta por tiempo de inclusión en el programa.

Anexo 4: Guión para la entrevista abierta.

Anexo 5: Guión de encuesta.