

**DOCUMENTOS DE TRABAJO**

**CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO RURAL  
UNIVERSIDAD LIBRE DE AMSTERDAM  
(CDR-ULA)**

**INTERMEDIACION FINANCIERA INFORMAL EN LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN  
AGROPECUARIA:  
ESTUDIO DE CASOS EN DOS COMUNIDADES DE EL SALVADOR**

Javier Molina C.º y Arie Sanders

## Indice

---

<b>1. Presentación</b> .....	<b>2</b>
<b>2. Metodología</b> .....	<b>2</b>
<b>3. Características socioeconómicas de las comunidades bajo estudio</b> .....	<b>3</b>
<b>3.1 San Pedro Mártir</b> .....	<b>4</b>
<b>3.2 San Felipe</b> .....	<b>4</b>
<b>4. Resultados del estudio</b> .....	<b>5</b>
<b>4.1 Las fuentes de financiamiento y los agentes de intermediación financiera.</b> .....	<b>5</b>
<b>4.2 Fuentes caracterizadas por relaciones sociales basadas en reciprocidad.</b> .....	<b>6</b>
<b>4.3 Fuentes caracterizadas por relaciones fundamentalmente económicas.</b> .....	<b>7</b>
<b>4.4 Fuentes caracterizadas por relaciones de apoyo solidario.</b> .....	<b>13</b>
<b>4.5 Otras fuentes</b> .....	<b>15</b>
<b>5. Principales características del sistema de financiamiento informal</b> .....	<b>16</b>
<b>5.1 Introducción</b> .....	<b>16</b>
<b>5.2 Relación basada en reciprocidad.</b> .....	<b>16</b>
<b>5.3 Relación económica</b> .....	<b>17</b>
<b>5.4 Relación de apoyo solidario.</b> .....	<b>18</b>
<b>6. Vínculos entre la red financiera local y el exterior</b> .....	<b>20</b>
<b>6.1 Fuentes caracterizadas por relaciones personales basadas en reciprocidad.</b> .....	<b>20</b>
<b>6.2 Fuentes caracterizadas por relaciones fundamentalmente económicas.</b> .....	<b>20</b>
<b>6.3 Fuentes caracterizadas por relaciones de apoyo solidario.</b> .....	<b>21</b>
<b>7. Sobre el flujo monetario interno de las comunidades</b> .....	<b>21</b>
<b>8. Sobre el potencial de ahorro de los agricultores</b> .....	<b>24</b>
<b>9. Resumen</b> .....	<b>26</b>
<b>10. Bibliografía</b> .....	<b>28</b>

---

## 1. Presentación<sup>1</sup>

---

El sector agropecuario constituye uno de los ejes centrales de la economía de El Salvador. Cerca del 50% de la población económicamente activa está relacionada a la agricultura; las exportaciones derivadas de este sector se aproximan al 60% y cerca del 70% del valor agregado industrial es de origen agropecuario (Prensa Gráfica, 21 de Diciembre de 1994). No obstante, el financiamiento proveniente de las fuentes financieras formales hacia ese sector ha decaído en precios constantes en los últimos 14 años (Cerén, 1993).

Diversos estudios sobre el financiamiento del sector agrícola indican que las fuentes de crédito informal podrían ocupar un lugar preponderante en las redes financieras que apoyan a la pequeña y mediana producción agropecuaria, particularmente como resultado de la contracción del crédito formal (Cerén, 1993; Salinas, Cerén, y Cardoza, 1994; Mol y Sanders, 1995). El propósito de este estudio es determinar la importancia de las redes financieras informales para la pequeña y mediana producción agropecuaria. Para ello se realizaron estudios de casos en dos comunidades rurales. El objetivo último de este trabajo es identificar el potencial de estas comunidades para desarrollar su propio sistema de intermediación financiera. Esto podría servir de pauta para programas de acción de aquellos organismos interesados y/o involucrados en proyectos de desarrollo rural.

Este informe consta de cuatro capítulos. La metodología utilizada en el estudio es presentada en el primer apartado. En el segundo capítulo se presenta una caracterización de las zonas estudiadas. El capítulo tercero resume los resultados del estudio. Finalmente, el último apartado contiene una síntesis de los resultados y algunas consideraciones sobre medidas que podrían contribuir a desarrollar el potencial financiero de los pequeños agricultores.

## 2. Metodología

---

Este trabajo se basa en estudios de casos realizados en dos comunidades (o cantones) en la región central del país. Para ello se utilizó el método de investigación interpretativa, el cual se apoyó en entrevistas con los diversos agentes económicos involucrados en la cadena de intermediación financiera en las comunidades. Asimismo, se utilizaron parte de los resultados de dos encuestas sobre la pequeña producción agrícola aplicadas por la Universidad Centroamericana en esas zonas en 1994, los cuales brindaron información empírica sobre el tema en cuestión.<sup>2</sup>

Para efectos de este estudio, el término fuentes "informales de financiamiento" se refiere a aquellas fuentes cuyas actividades no están reguladas por las normas establecidas por la

---

1 Los autores agradecen a FUNDE y a la UCA por el apoyo brindado para la realización de este trabajo

2 Los datos de esas encuestas fueron tomados de los informes preliminares producidos por el equipo de investigación de la UCA que las llevó a cabo.

Superintendencia de Bancos y que norman la actividad económica (específicamente el otorgamiento de crédito) de las instituciones que componen el sistema financiero nacional.<sup>3</sup>

Así, limitamos la definición de fuentes informales de financiamiento a prestamistas, agroservicios, e intermediarios financieros incluyendo los préstamos entre familiares y amigos.

La definición anterior no pretende ofrecer una conceptualización de las fuentes informales de financiamiento que pueda ser generalizable. Más bien, es un criterio utilizado para delimitar metodológicamente el objeto de estudio en este trabajo.

Además de las fuentes de financiamiento disponibles a los agricultores, se estudiaron otros componentes de las redes financieras locales tales como tipos de transacción, mecanismos de seguimiento y recuperación, posibilidades de ahorro, y flujos monetarios.

### 3. Características socioeconómicas de las comunidades bajo estudio \_\_\_\_\_

Las comunidades seleccionadas para la realización de este estudio se encuentran ubicadas en el municipio de San Juan Opico en el departamento de La Libertad, en la región central del país. Previo a la reforma agraria, la economía del municipio se basaba en la ganadería al igual que en la producción de azúcar, café y granos básicos. Estas actividades se realizaban en unidades de producción relativamente grandes (en base a las propiedades afectadas por la reforma agraria se calcula el tamaño promedio de éstas superior a las 250 manzanas) que generaban una fuerte demanda de mano de obra asalariada durante parte del año (noviembre - enero).<sup>4</sup> Si bien en la época lluviosa estos cultivos siempre empleaban mano de obra, la demanda era reducida puesto que ésta se ocupaba básicamente para el mantenimiento de las plantaciones.

A grandes rasgos, la estructura de tenencia de la tierra en el municipio estaba compuesta fundamentalmente por tres segmentos: grandes propietarios (que controlaban cerca del 65% de las tierras agrícolas del municipio), medianos y pequeños propietarios (con el 35% del área cultivable), y arrendatarios que operaban en tierras alquiladas u obtenidas por medio de algún tipo de arreglo con el propietario (colonato, aparcería).<sup>5</sup> Esa estructura de tenencia de la tierra fue transformada por la reforma agraria a partir de 1980.

A través de la aplicación de los decretos 153, 154 y 207 de la reforma agraria se afectaron 107 propiedades abarcando un área superior a las 13,536 manzanas. lo que equivale a más

---

3 Sobre la utilización de este criterio para identificar a las fuentes financieras informales ver Wattel, Rubén, Caballero y Krikke (1994).

4 En la época seca (febrero-abril) es cuando se registran los índices más altos de desempleo tanto antes como después de la reforma agraria.

5 La segregación de los agricultores de acuerdo al tamaño de las parcelas es la siguiente: pequeños productores 0 - 5 manzanas, medianos 5 - 30 manzanas. y grandes más de 30 manzanas. Sobre los criterios utilizados para formular esa clasificación ver Calderón y San Sebastián (1991), también Ramos, Worman y Hugo (1992). El área promedio de las parcelas consideradas como pequeña producción es de 2.5 manzanas (Thiesenhusen, Seligson, Childress y Vidales, 1993).

del 30% de las tierras agrícolas del municipio. Las mayores afectaciones de tierras ocurrieron en la zona sur del municipio, debido a que ahí se concentraban las propiedades más grandes. En términos de personas beneficiadas, cerca de 2,234 se beneficiaron directamente es decir, que recibieron tierras; 266 a través del programa de la Financiera Nacional de Tierras Agrícolas, FINATA y 1,968 por medio del Instituto Salvadoreño de Transformación Agraria, ISTA (Molina, 1994). Tanto FINATA como el ISTA consideran que la cifra de beneficiarios es mayor, ya que incluyen a los miembros del núcleo familiar como beneficiarios indirectos. Así, se calcula que cerca de 11,170 personas fueron beneficiadas por la reforma agraria en el municipio.<sup>6</sup>

### 3.1 San Pedro Mártir

Esta comunidad está ubicada en la región norte el municipio. La población es de 90 familias aproximadamente, con número superior a las 350 personas. La principal actividad económica de la comunidad es la producción de cereales para auto-consumo y en menor grado para la comercialización. Esta actividad es realizada en pequeñas parcelas (de 2 a 2.5 manzanas como promedio). La comercialización de los productos se realiza en su mayoría en la misma comunidad (en tiempo de cosecha, los comerciantes/transportistas llegan a comprar los cereales al cantón). Por otra parte, la comunidad provee de mano de obra a las fincas cafetaleras de la zona durante la temporada de café (de noviembre a enero aproximadamente).

Así, los principales ingresos de las familias de esta comunidad provienen de la pequeña producción agrícola y de los salarios obtenidos como cortadores de café. Otros ingresos lo constituyen el trabajo ocasional como jornalero de algunos miembros de la comunidad en fincas aledañas, mayormente en el período entre mayo y noviembre.

Debido a que esta comunidad fue afectada por el conflicto armado (por operaciones militares), su actividad económica se redujo notablemente en el período 1985-90, ya que algunas tierras y cultivos fueran abandonados y parte de su población fue desplazada hacia el sur del municipio. La actual estructura de tenencia de la tierra puede ser resumida como sigue: cerca del 60% de los agricultores son propietarios que adquirieron sus propiedades a través de mecanismos de mercado (herencia, compra, traspaso), aproximadamente el 15% son arrendatarios y alrededor del 25% son beneficiarios de la reforma agraria, la mayoría de éstos del programa de distribución de tierras impulsado por FINATA.

### 3.2 San Felipe

Esta comunidad está ubicada en la región sur del municipio. A diferencia de San Pedro Mártir, ésta no fue afectada directamente por la guerra razón por la cual las actividades

---

<sup>6</sup> Esa cifra se ha calculado multiplicando el número de agricultores que han recibido tierras por cinco, que es el promedio considerado de personas que constituyen un núcleo familiar en el campo.

económicas no fueron interrumpidas.<sup>7</sup> La población aproximada es de 175 familias con un número mayor de 450 personas. La producción de granos básicos es la principal actividad económica de estas familias, la cual la realizan en parcelas con un tamaño promedio de dos manzanas. La comercialización de los granos se realiza en la misma comunidad (en temporada de cosecha, el "transportista" recorre la zona comprando los productos) o en San Juan Opico.

Lo anterior es complementado con ingresos obtenidos como trabajadores asalariados en los cortes de caña en fincas cercanas al municipio (noviembre-enero) y en menor medida, en los cortes de café en el occidente del país. Al igual que en otras comunidades, los ingresos complementarios están constituidos por el trabajo ocasional como jornalero en fincas cercanas a la comunidad y el envío eventual de remesas de algún pariente que ha emigrado. Sin embargo, los datos obtenidos en la encuesta de la UCA sugieren que son muy pocas las familias que reciben remesas.

En términos de tenencia de la tierra, San Felipe presenta la siguiente estructura: 50% son propietarios que adquirieron su tierra a través de mecanismos de mercado, el 20% producen en tierras arrendadas, y cerca del 30% han sido beneficiados por la reforma agraria.

San Felipe, a diferencia de San Pedro Mártir, tiene niveles de desarrollo más altos. Eso es, cuenta con mejores vías de acceso, casi todos los residentes del cantón disponen de electricidad y agua potable, hay servicio de teléfono, los medios de transporte entre la comunidad y San Juan Opico operan de forma regular, y está más cerca a otros mercados tales como Quezaltepeque y Santa Tecla. Además, el tipo de tierra en San Felipe es superior a la de San Pedro Mártir lo que incide directamente en los rendimientos de los cultivos. Lo anterior en su conjunto contribuye a que el nivel de capitalización de la comunidad de San Felipe sea mayor a la de San Pedro.

#### 4. Resultados del estudio \_\_\_\_\_

##### 4.1 Las fuentes de financiamiento y los agentes de intermediación financiera.

El financiamiento a los productores agrícolas en las comunidades estudiadas llega a través de los sectores financieros formal e informal. Según encuestas realizadas por la UCA y datos del BFA, el sector financiero formal atiende solamente alrededor del 20% de esta población (Molina, 1994). En contraste, cerca del 60% de los agricultores en esas comunidades trabajan ya sea "por cuenta propia" o con crédito informal (el otro 20% no respondió). De acuerdo al estudio sobre ingresos y gastos del pequeño productor agropecuario en la zona de San Juan Opico realizado por la UCA en noviembre de 1994, de 50 productores entrevistados solamente 16 afirmaron trabajar con crédito de los cuales ocho provenían del Banco de Fomento Agropecuario (es decir sólo el 16% de los encuestados trabajaban con el banco).

---

<sup>7</sup> Este dato es relevante en tanto ayuda a entender las diferencias en los niveles de capitalización entre las dos comunidades.

Los otros ocho que dijeron haber recibido crédito lo recibieron de fuentes tales como la tienda (agroservicio), comerciantes (prestamista/comerciante) y familiares.

No obstante, la mayoría del grupo de entrevistados que afirmó no haber recibido crédito para el ciclo agrícola 1994-95 (25 de 34 productores) admitió haber recibido algún tipo de financiamiento (los tipos, montos y períodos de gracia varían de un caso a otro) en algún momento para resolver problemas de liquidez.<sup>8</sup> Estos préstamos provinieron de fuentes diversas: familiares y amigos, agroservicios (obtención de insumos al crédito) y en cinco casos de una cooperativa de la reforma agraria (préstamos de insumos).

El trabajo de campo realizado en este estudio permitió identificar las principales fuentes de financiamiento no formal que operan en las comunidades en cuestión. Estas pueden agruparse de la siguiente forma: prestamistas, agroservicios, intermediarios financieros, agroindustrias y una Organización No Gubernamental (ONG). La forma en que éstos operan y el papel que juegan en la red financiera local se resumen a continuación. La forma en que éstos han sido segregados está en función del tipo de relaciones sociales involucradas en las transacciones y cuya tipología es presentada en el apartado III.B. de este informe.

#### **4.2 Fuentes caracterizadas por relaciones sociales basadas en reciprocidad.**

Familiares y amigos. Los préstamos provenientes de familiares y amigos constituyen una fuente de liquidez disponible a los agricultores. Este tipo de préstamos son generalmente por montos pequeños (10 - 200 colones aproximadamente), a plazos cortos y sin interés. Usualmente éstos se hacen en casos de emergencia, pueden tener fines tanto de consumo como productivo y pueden ocurrir en cualquier momento del año. Debido a la irregularidad con que ocurren (tanto en frecuencia como en montos y fines), no fue posible establecer su importancia directa en el financiamiento de la producción en las comunidades estudiadas.

El Caso de una Cooperativa. En el municipio de San Juan Opico existen nueve cooperativas, casi todas ellas de la reforma agraria. Ninguna de estas cooperativas se encuentra en las comunidades estudiadas; sin embargo, con el objeto de analizar la relación de los socios de cooperativas con las redes financieras locales se visitó una cooperativa cerca de la comunidad de San Felipe. El propósito era comparar el sistema de financiamiento de los socios con el de los productores individuales.

---

<sup>8</sup> Es importante anotar que para algunos agricultores la venta de insumos al crédito o los préstamos personales no son considerados crédito, ya que para éstos el "recibir crédito" implica: a) el tener que pasar por procedimientos legales y burocráticos; y b) el manejo de dinero líquido, lo cual al estar ausente en las transacciones informales hace que los usuarios las consideren "relaciones de trabajo" y no de crédito. En el caso de los insumos, el "sacar al fiado" de la tienda de agroservicios es percibido como un favor (más aún si no hay intereses de por medio) y no como una transacción crediticia. Eso explica, hasta cierto punto, que algunos de los encuestados respondieran negativamente cuando se les preguntó si recibían créditos.

Esta cooperativa tiene tres años de existencia, aunque sus socios han radicado en la zona por más de diez años. El acceso a la tierra y la obtención de la personería jurídica fueron las razones por las que se formó la cooperativa. La cooperativa se acentó en tierras del estado y actualmente tiene reconocimiento como asociación cooperativa del Ministerio de Agricultura y Ganadería. El número de socios es de 200 y ocupan una área de 300 manzanas aproximadamente. La cantidad de tierra por socio es de media manzana y no existe ninguna parcela de propiedad colectiva.

En relación al financiamiento de los socios, la cooperativa opera de la siguiente forma: existe un fondo común al cual cada socio aporta mensualmente en la medida de sus posibilidades. Por ello, las aportaciones por socio pueden variar de un mes a otro dándose casos en donde el socio no aporta por falta de posibilidades (pero esa es la excepción no la norma). Este fondo común es utilizado para pagar los gastos administrativos de la cooperativa (por ejemplo, los gastos incurridos para obtener la personería jurídica) así como para brindar créditos a los socios de forma individual.

El crédito individual es usualmente para fines productivos y por montos pequeños (300 - 500 colones aproximadamente). El monto máximo de los préstamos al igual que los plazos de pago, son iguales para todos los socios. En casos de necesidad de algunos de los socios (muerte, enfermedad), también se otorgan préstamos. A fin de obtener crédito, el solicitante acude a la Junta Directiva que es quien decide sobre los términos del préstamo.

Debido a que todos los miembros de la cooperativa se conocen entre sí (viven y trabajan en la misma zona), el control social sobre el uso del crédito es muy fuerte. Esto se aplica también a la recuperación por lo que los niveles de mora son bajos. En caso de que algún socio tenga dificultades para pagar el préstamo y las razones son aceptables (mala cosecha, accidente, etc.), es posible renegociar la deuda (ampliar el período de pago, por ejemplo).

En términos generales, el impacto de los créditos en la producción agrícola es limitado lo que no significa que éstos no sean importantes. Además de la producción agrícola, la mayoría de socios cuentan con otros ingresos los que obtienen trabajando como asalariados en las zonas cercanas a la cooperativa. En ese sentido, la producción agrícola es fundamentalmente para auto-abastecerse de granos y generar un fondo mínimo para poder sembrar el próximo año (por medio del almacenamiento de algunos sacos de granos).

### **4.3 Fuentes caracterizadas por relaciones fundamentalmente económicas.**

El Prestamista Usurero. Este es el clásico prestamista cuya actividad se caracteriza por las altas tasas de interés y plazos relativamente cortos de vencimiento (tres semanas, un mes) sobre los créditos otorgados. La entrega de garantía prendaria es un requisito básico para acceder al crédito con este tipo de prestamista, la cual es ejecutada en caso de mora.

Debido a que con este tipo de prestamista los intereses son altos y las posibilidades de renegociación de la deuda (en caso de mora) son mínimas, los demandantes de crédito evitan en lo posible acudir a esta fuente de financiamiento. De hecho, en el trabajo de campo ninguna de las personas entrevistadas afirmó trabajar o haber trabajado con este tipo de



prestamista, precisamente debido a las severas condiciones crediticias.<sup>9</sup> No obstante, se ha incluido en este informe ya que es una fuente de financiamiento que existe y que está disponible a los agricultores en caso de que éstos deciden acudir a la misma. Pero en relación a los objetivos de este estudio, su importancia para el financiamiento de las comunidades estudiadas es aparentemente irrelevante.

El Prestamista - comerciante. Este tipo de prestamista brinda crédito a productores individuales, fundamentalmente para la producción de granos básicos (aunque no necesariamente sólo para esos rubros). El criterio de selección de los usuarios es el conocimiento que tiene éste del prestatario. Es decir, el usuario tiene que ser una persona conocida por el prestamista o por lo menos recomendada por algún amigo de éste. Esto se explica por el hecho de que la confianza (basada en las relaciones personales) es un elemento central en la garantía que ofrece el usuario al prestamista. A continuación se enumeran los principales criterios tomados en cuenta por el prestamista para determinar si el solicitante es elegible para recibir crédito:

- a. Conocimiento personal directo por parte del prestamista del solicitante y su patrimonio;
- b. Antecedentes del solicitante en lo que se refiere a trabajar con crédito obtenido de otros prestamistas y/o instituciones financieras en la comunidad;
- c. En caso de que es la primera vez que solicita un crédito, el solicitante debe de tener un fiador que sea de la entera confianza del prestamista (usualmente otro agricultor que ha estado trabajando por años con el segundo);
- d. Además de lo anterior, si el solicitante es la primera vez que trabaja con el prestamista, éste obtendrá créditos por montos bajos (2,000 - 3,000 colones) los cuales pueden aumentar conforme se mantiene año tras año la relación de "trabajo" entre ambos;
- e. El período de vencimiento del préstamo varía de acuerdo en función del tiempo por el cual el prestamista ha conocido al usuario.

Este tipo de prestamista no necesariamente pide garantía prendaria como requisito para brindar un crédito,<sup>10</sup> ya que existen ciertas formas de control social que aseguran el pago de la deuda. Estas funcionan de la siguiente forma: ante todo, el brindar crédito bajo esta

---

<sup>9</sup> Existen cuatro prestamistas de este tipo en San Juan Opico que fueron identificados por los agricultores entrevistados. Sin embargo, éstos fueron enfáticos al afirmar que sólo en caso de extrema emergencia acudirían a un prestamista de este tipo.

<sup>10</sup> Dos agricultores entrevistados que "trabajan" con este tipo de prestamistas, afirmaron no haber entregado o firmado ningún tipo de documento a fin de obtener crédito. Uno de ellos explicó que su "palabra" era suficiente garantía para el prestamista, ya que éste lo conocía desde hacía más de diez años. De hecho, el papá de este agricultor trabajaba con crédito del mismo prestamista; posteriormente el entrevistado comenzó a trabajar con el prestamista. Este agricultor considera al prestamista un amigo más que una simple fuente de crédito (como ocurre con el banco, por ejemplo).

modalidad es percibida por el usuario como un "favor que le hace el prestamista"; por tanto, existe una presión implícita sobre el usuario de pagar la deuda ya que ha "empeñado" su palabra. Por otra parte, las fuentes no formales (prestamistas) disponibles a los agricultores en la zona son limitadas. Si queda mal con alguna de ellas, éste se desprestigia inmediatamente ya que los prestamistas se informan entre ellos mismos sobre quién es "mala paga". De modo que si alguien no paga, de inmediato se le desprestigia como "mala paga" cerrándole así el acceso a esas fuentes de crédito.<sup>11</sup>

Por tanto, aunque el agricultor no entregue prenda hipotecaria, es de su interés pagarle al prestamista. De lo contrario el costo sería bastante alto: eso es, el desprestigio en la comunidad y ante todo, la imposibilidad de adquirir crédito de esa fuente a fuentes similares en un futuro. Desde ese punto de vista el mecanismo de recuperación del crédito está, en cierta medida, asegurado.

Usualmente los créditos son brindados al inicio del período de siembra con tasas de interés mensual del dos por ciento (24% anual). Los préstamos pueden ser otorgados totalmente en efectivo o parte en efectivo y parte en insumos. Estos son entregados a discreción del agricultor y no de acuerdo a un calendario pre-establecido como ocurre con el banco. Los montos de los créditos otorgados oscilan entre 2,500 y 25,000 colones, dependiendo de lo solicitado por el usuario y del patrimonio que lo respalde.

La cancelación de la deuda se realiza al salir la cosecha; ésta puede ser pagada en efectivo o en productos cuyos precios son fijados de acuerdo a los precios de mercado en ese momento. En caso de mala cosecha (que cause incapacidad de pago) la deuda es renegociada para el próximo año. Si el usuario es confianza del prestamista, éste conseguirá un nuevo crédito; en caso contrario sólo logrará renegociar la deuda.

Además de ofrecer crédito, el prestamista representa para sus clientes un mercado asegurado para su producción en cualquier época del año. Así, en cualquier momento que el agricultor quiera vender sólo acude al prestamista quién le comprará sus productos a los precios de plaza. En ese sentido, el prestamista ofrece seguridad en términos de financiamiento y mercado a sus usuarios.<sup>12</sup>

La principal característica de este tipo de prestamista es que su principal actividad económica no es prestar dinero en sí (de hecho las tasas de interés son relativamente bajas, dos por ciento mensual), sino comerciar productos agropecuarios. Más bien utiliza el crédito como un medio para asegurarse el control de la comercialización de los productos agrícolas.

---

<sup>11</sup> Al respecto, no es que existan mecanismos formales de comunicación entre los prestamistas. Pero debido a que el pueblo es relativamente pequeño (5,000 habitantes aproximadamente) y más aún las comunidades, la información económica (estado de las cosechas, precios, disponibilidad de crédito, tasas de interés, etc.) circula con relativa fluidez entre el pueblo y cada comunidad. En el caso de los prestamistas, el "estar informado" es parte de sus mecanismos de seguimiento a los créditos, para lo cual él personalmente puede que visite las comunidades (a los clientes) o que lo haga por medio de personas que trabajan para él (el motorista, empleadas domésticas, peones, etc.).

<sup>12</sup> Probablemente el productor puede encontrar otros compradores para su producto, pero debido que el precio que le paga el prestamista es el de mercado y que el hecho de venderle a él implica un gesto de agradecimiento por el crédito otorgado, éste se inclinará por venderle al segundo.

Debido a que la mayor parte de los agricultores que "trabajan" con él le venden la cosecha,<sup>13</sup> éste logra comercializar volúmenes importantes de granos, actividad que le resulta rentable debido a que tiene capacidad de almacenamiento (lo que le permite acumular productos y venderlos en el mejor momento) y a que está vinculado con el mercado de San Salvador y regional (Guatemala y Honduras), es decir, maneja información de mercado.

El impacto que este tipo de prestamista tiene en las comunidades es fundamentalmente a nivel del mediano agricultor (6 - 25 manzanas.). Uno de los prestamistas entrevistados trabaja con 55 agricultores de los cuales 14 corresponden a San Pedro Mártir, lo que representa el 15% de todos los agricultores de esa comunidad, incluyendo los pequeños productores. En términos de número de productores esa cifra no es muy representativa, pero en términos de área habilitada el dato es mucho mayor.<sup>14</sup> En el caso de San Felipe no fue posible determinar la magnitud de este tipo de crédito en la producción local.

Agroindustrias. El financiamiento para el desarrollo de ciertos cultivos otorgado por la empresa comercializadora de esos productos, es otra forma de crédito a la producción identificada en el estudio. En una zona alejada a una de las comunidades analizadas se identificó el caso de una empresa agroindustrial que brinda crédito en insumos a pequeños agricultores para la producción de ejotes y oca. Este año, por ser el primero que la empresa opera en esta comunidad, ha dado crédito sólo a 12 productores (hay un total de 63 agricultores en ese cantón).

La empresa brinda créditos en insumos por un monto promedio de 1,800 colones a ser cancelados a la salida de la cosecha (el ciclo agrícola de esos rubros es de tres meses). De igual forma, la empresa provee asistencia técnica a los productores; ingenieros contratados por ésta visitan regularmente a los agricultores para asegurarse el buen desarrollo de los cultivos. En gran medida, esto le permite a la empresa verificar el uso del crédito a la vez que prever posibles problemas con la recuperación.

En período de cosecha, los agricultores venden la producción a la empresa que es el principal mercado (aparentemente el único) para los productos. Desde ese punto de vista, la empresa tiene asegurada, en gran medida, la recuperación del crédito.

Debido a que este es el primer año que los agricultores trabajan con este tipo de financiamiento (hay solamente 12 agricultores participando), el proyecto todavía está en la fase de experimentación. Sin embargo, el elemento a destacarse en esta experiencia es el hecho de que se toma el crédito para producir un rubro cuyo precio y mercado es, hasta cierto punto, predecible. Esto le permite al productor estimar/valorar su capacidad de endeudamiento en relación a los ingresos que le puedan generar esos productos. Por parte de

---

<sup>13</sup> Es decir, le venden a él la cantidad que el productor ha destinado a la venta (la otra parte la almacena como reserva) la cual generalmente es superior al valor de los préstamos. Además, como el prestamista paga precios de mercado y tiene un transportista que recorre los cantones en tiempo de cosecha comprando granos a quien quiera vender al igual que los otros comerciantes, no hay mayores incentivos para que el agricultor no le venda a éste. Por el contrario, el venderle al prestamista es una forma de "devolverle el favor" hecho al darle crédito.

<sup>14</sup> Por ejemplo, tan sólo uno de los agricultores entrevistados que trabaja con este tipo de prestamista obtuvo crédito para cultivar 10 manzanas. de cereales, área que a nivel de la pequeña producción correspondería a por lo menos 5 productores.

la empresa que otorga el crédito, es claro que cuenta con la capacidad de dar seguimiento al crédito y más importante aún, con el control del mercado de esos productos lo que asegura aún más su capacidad de recuperación.

Los Agroservicios. San Juan Opico es el centro de mercado de insumos para los productores de las comunidades estudiadas. Hay un total de 9 tiendas de agroservicios, de las cuales se visitaron cuatro para este estudio: a) dos pequeños, cuyas carteras de operaciones no sobrepasa los ocho millones de colones (El Surco y Sagros); b) uno mediano con montos máximos de operaciones de 15 millones de colones aproximadamente (El Machete); y c) uno cuya cartera es superior a los 15 millones de colones (Los Tocayos).

De los cuatro agroservicios analizados, sólo tres brindan crédito directamente a los productores (El Surco, Sagros y El Machete), ya que Los Tocayos opera como distribuidor de los otros agroservicios de la zona. A éstos les brinda créditos a corto plazo (30 días) y sin interés. Este agroservicio también vende directamente a los productores pero no ofrece crédito.

De modo que existe una correlación entre el tamaño de las operaciones de los agro-servicios y el tipo de clientes que éstos atienden. Así, los dos agroservicios pequeños trabajan fundamentalmente con pequeños productores, con parcelas no mayores de cinco manzanas. En contraste, los otros dos agroservicios sirven entre su clientela a medianos y grandes productores, incluyendo algunas cooperativas.

La razón por la cual los agroservicios brindan créditos radica en la falta de liquidez de muchos pequeños agricultores para adquirir insumos. De manera que se otorga crédito como un medio para obtener clientes, es decir, el crédito es visto como "un servicio" (un medio) para ganar clientes. Por ello, ninguno de los agroservicios cobran intereses ya que se considera "el crédito como un servicio". En uno de los casos (El Surco), la lógica de brindar crédito conlleva no sólo la motivación económica sino también social: se otorga el crédito "porque (los agricultores) son conocidos, (ellos) no tienen suficientes fondos para trabajar" Así que se les da crédito para ayudarlos".

El criterio para determinar quién es sujeto de crédito es similar en todos los agroservicios. Este consiste básicamente en el "conocimiento" que el administrador/dueño del agroservicio tiene del usuario y su patrimonio. Este conocimiento varía de acuerdo al tiempo que tenga el agroservicio de operar en la zona. Así, por ejemplo, en el caso de los propietarios de El Surco y El Machete, éstos han vivido muchos años en la zona y conocen muy bien a los agricultores de la región. Para el propietario de El Surco, un cliente "conocido" es aquel que conoce por los menos cinco años, vive en el área y nunca ha tenido mora. En el caso de El Machete, el concepto de "conocido" tiene implicaciones más amplias. El propietario es agrónomo y además de la venta de productos al crédito, ofrece también asistencia técnica. Gracias a ello, éste visita con regularidad a los agricultores durante el ciclo agrícola lo cual le permite obtener información sobre sus clientes respecto a los sistemas de producción, formas de trabajo, rendimientos, etc. Además de la información sobre el potencial agrícola, éste obtiene información sobre otros ingresos (no agropecuarios) que los clientes puedan tener, adquiriendo así una idea más global de la capacidad de pago de éstos y por tanto, de la probabilidades de recuperación.

Lo anterior contrasta con el caso de Sagros, cuyo administrador tiene cerca de tres años aproximadamente de radicar en el pueblo. En los primeros años éste tuvo problemas para seleccionar a los clientes; la medida tomada fue negar el crédito a los morosos ("mala paga"). Es decir, a aquellos sobre los cuales pudo obtener referencias crediticias al iniciar sus operaciones, pero aún no tiene una política de selección clara.

El sistema de selección de los clientes sujetos de crédito no es infalible, es decir, siempre existen casos de mora. Para reducir el factor riesgo, los agroservicios utilizan una especie de contrato. Dos de los cuatro agroservicios entrevistados sólo dan crédito a corto plazo (promedio de 15 días) y los plazos son cerrados. El trabajo asalariado como peón en fincas cercanas a las comunidades permite a los usuarios adquirir la liquidez necesaria para cumplir con esos plazos. Solamente El Surco brinda crédito en función del ciclo agrícola, eso es, de cuatro a cinco meses sin intereses.

Los montos de crédito brindados y el número de clientes habilitados por agroservicio están en dependencia de la cartera con que trabaja cada uno de estas tiendas. Por ejemplo, en el caso de los agroservicios pequeños los montos de créditos oscilan entre los 500 y 700 colones. En tanto El Machete y Los Tocayos otorgan créditos con un monto promedio de 1,500 colones, sin embargo pueden dar crédito por una cifra máxima de 50,000 colones. En relación al número de productores habilitados, las cifras son las siguientes: El Surco 35, El Machete 120 y Sagros 100. En cuanto a la capacidad de otorgar crédito el administrador de Sagros explicó que no es posible para la empresa financiar a más clientes o aumentar los montos de crédito debido a que ésta no cuenta con suficiente capital. Al respecto aclaró que los mismos agroservicios trabajan con crédito de treinta días otorgado por los importadores/distribuidores de insumos que operan desde San Salvador (estos créditos son sin intereses).

Además de lo anterior, el tipo de cliente también influye en el monto de crédito que puedan otorgar los agroservicios. Como se mencionó antes, los clientes de El Machete, por ejemplo, son productores en los rangos de mediano y grande razón por la cual su demanda es mayor. Sin embargo, el riesgo de trabajar con este tipo de productor es menor. La mayoría de este tipo de clientes trabajan con el Banco de Fomento Agropecuario, el cual toma de 15 a 30 días para procesar los trámites de desembolso. En ese período de falta de liquidez, los productores acuden a los agroservicios para adquirir insumos al crédito el cual se paga tan pronto el banco les haga el desembolso. Por esa razón, los créditos son usualmente por un período corto, para el caso de dos a tres semanas lo cual presenta poco riesgo para los agroservicios.

Casi todos los agroservicios requieren de algún tipo de garantía para otorgar crédito, para lo cual se usan contratos por escrito y/o documentos tales como cartas de venta y escrituras. Para montos superiores a los 3,000 colones generalmente se requiere los servicios de un abogado a fin de asegurar el valor legal de la garantía (El Machete lo hace con préstamos de 10,000 colones o más). Aunque los montos e intereses de las transacciones son bajos, siempre se recurre a un abogado el cual comúnmente corre a cuenta del usuario y por cuyos servicios paga 20 - 25 colones aproximadamente. En ello también incide el tipo de cliente y los antecedentes crediticios de éste. Por ejemplo, el propietario de El Machete verifica con el banco y/o con otras fuentes los antecedentes de los solicitantes de crédito sobre los cuales el primero no tiene mucha información.

La época de ventas, es decir, de otorgamiento de los crédito es mayo - agosto y que corresponde con el ciclo agrícola. En el caso de los agroservicios, el crédito obtenido es de carácter productivo. Al respecto, no existen formas establecidas de control del uso del crédito (uso comercial, por ejemplo) lo que sugiere la existencia de confianza en la relación agroservicio - cliente o simplemente la certeza por parte del primero de que independientemente de cómo se utilice el crédito, siempre habrá recuperación.

No obstante, siempre ocurren casos de mora ante lo cual los agroservicios toman algunas medidas. El propietario de El Machete, por ejemplo, "visita" a los clientes en sus casas una vez vencido el plazo de pago. En caso de incapacidad de pagar a lo inmediato, la deuda puede ser renegociada a pagarse en cuotas con interés comercial. En el peor de los casos, cuando no pagan del todo, la medida que toman es negar totalmente futuros créditos. Sin embargo, eso no significa que el cliente moroso no pueda obtener crédito en otra tienda de agroservicios ya que no existe comunicación directa entre éstas sobre sus respectivas clientelas. Así, existe un caso de una persona que tiene deudas en cinco tiendas de agroservicios. La falta de comunicación entre los agroservicios puede explicarse, en cierta medida, por la fuerte competencia entre éstos.

A modo de resumen puede decirse que los agroservicios otorgan créditos como un servicio a fin de obtener clientes. Los créditos no son comerciales, razón por la cual son libres de interés. Los criterios de selección de los sujetos de crédito se basan en el conocimiento personal por parte del propietario/administrador del agroservicio, de los clientes, su patrimonio, ingresos no agropecuarios y los antecedentes crediticios con otras instituciones (el banco por ejemplo). Para reducir el riesgo de no pago, los créditos son otorgados a corto plazo.

#### **4.4 Fuentes caracterizadas por relaciones de apoyo solidario.**

Organizaciones No Gubernamentales.<sup>15</sup> Además de las fuentes mencionadas, este año comenzó a operar una ONG (la Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral, FUSAI) en San Pedro Mártir que ofrece crédito y asistencia técnica a la pequeña producción agrícola para la diversificación de cultivos. FUSAI opera como intermediaria entre fuentes externas de financiamiento y la comunidad. La forma en que funciona puede resumirse como sigue: FUSAI capta fondos de fuentes nacionales e internacionales para distribuirlos en forma de crédito, en este caso para la diversificación de cultivos con pequeños agricultores.

A nivel de la comunidad FUSAI trabaja con la Junta Directiva del cantón y no con agricultores a nivel individual. Esta Junta Directiva ha sido creada por la misma comunidad a fin de coordinar proyectos de desarrollo local tales como electrificación, mejoramiento de caminos y mejoramiento del sistema de agua potable. La Junta opera como representante de la comunidad ante la alcaldía de San Juan Opico y otras instituciones que promueven algún

---

<sup>15</sup> Existe una ONG que hasta hace dos años brindaba crédito a los pequeños agricultores de las comunidades cercanas a San Juan Opico. Sin embargo, debido a problemas de mora este organismo eliminó su programa de crédito hacia la agricultura y hoy sólo trabaja con microempresas urbanas.

proyecto en el cantón. De esta forma, la Junta Directiva es la intermediaria entre los receptoras de crédito y FUSAI. La razón de trabajar con un grupo representante de la comunidad y no con individuos, es la de reducir los costos de transacción y el riesgo de no pago. Así, FUSAI negocia solamente con tres personas (miembros de la Junta Directiva) y no con los 18 productores a quienes habilita. La Junta Directiva asume la responsabilidad de pago de todos los usuarios, de modo que en caso de mora ésta responde ante FUSAI y no el productor moroso. El asumir esta responsabilidad de pago conduce a que la Directiva seleccione a aquellos productores sobre los cuales ésta tiene mecanismos de control/cohesión para asegurar la recuperación. Usualmente son personas allegadas a o conocidas por los miembros de la Junta Directiva; esto vuelve el acceso al crédito un poco discriminatorio pero a la vez compensa el riesgo de mora que podrían tener en caso de otorgar crédito a personas sobre las cuales tienen poco control social.

El monto anual promedio de crédito por agricultor es de 2,500 colones con un máximo de 3,000 colones. El plazo de pago guarda relación con el período de cosecha y la tasa de interés es del 21%. A modo de garantía FUSAI requiere de dos pagarés: uno para la Junta Directiva (colectivo) y otro por agricultor (individual). Si bien FUSAI retiene copia de esos documentos, para efectos prácticos la Junta Directiva es la encargada de asegurar que los pagos se hagan en las fechas previstas. En casos de mora la Junta Directiva puede renegociar la deuda, pero ésta bajo ningún concepto puede ser condonada.

El "Prestamista" Solidario. Esta categoría se refiere a cierto tipo de intermediación financiera en donde el móvil principal no es controlar la comercialización de los productos ni obtener ganancias basadas en las altas tasas de interés. Por el contrario, el propósito de este tipo de prestamista es facilitar el acceso a financiamiento a familiares y amigos cercanos que por una u otra razón no son sujeto de crédito de la banca formal.

Este tipo de prestamista opera como intermediario entre la banca formal y los usuarios con quien trabaja directamente. El prestamista es agricultor y posee bienes inmuebles (ya sea en propiedad o arrendamiento) que utiliza como garantía para obtener crédito del banco. Así, éste obtiene financiamiento directo del banco con el cual habilita a un pequeño número de agricultores con quienes éste tiene relaciones personales muy cercanas. De hecho, el principal y casi único criterio de selección de los posibles usuarios está basado en el grado de interrelación personal entre ambas partes. Por tal razón, la garantía de pago no requiere más que la "palabra" (compromiso de pago) del usuario, sin mediar ningún tipo de documento formal.

Los préstamos pueden ser en efectivo o en insumos, con la tasa de interés similar a la aplicada por el banco. En ese sentido, el prestamista no obtiene ningún dividendo monetario de su intermediación. El beneficio aparente que éste obtiene es el prestigio y respeto del que goza en la comunidad.

Debido a que el capital con que trabaja es limitado (corresponde a lo que pueda obtener del banco dando como garantía su propio patrimonio), el número de agricultores que puede habilitar es mínimo (cuatro o cinco por ciclo productivo). El monto promedio otorgado a cada agricultor es de 1,500 colones. Por esa razón, los beneficiarios generalmente son miembros o personas allegadas a su círculo familiar.

La importancia que este tipo de prestamista tiene en la red financiera local es que permite la redistribución de recursos provenientes de la banca formal entre agricultores que no son elegibles de crédito formal. De esta forma, agricultores que no pueden ofrecer garantías al banco y que por tanto no obtienen crédito del banco, en la práctica son habilitados con dinero de esa institución.

Esta forma de intermediación financiera fue encontrada solamente en San Felipe en donde una de las personas entrevistadas está "trabajando" (ha dado crédito) con cinco agricultores. Esta misma persona habilitó a siete agricultores el año pasado.

#### **4.5 Otras fuentes**

Además de las fuentes mencionadas, los agricultores perciben ingresos tanto de la venta de cereales como del trabajo asalariado en zonas aledañas a los cantones estudiados. El trabajo asalariado ocurre en los cortes de café y caña en los períodos de cosecha (noviembre - enero aproximadamente) y como jornalero por día principalmente en el período de mayo a noviembre. En el caso de San Pedro, los ingresos provenientes de los cortes de café en zonas cercanas al cantón son los principales. En San Felipe, los pobladoras tiene la posibilidad de trabajar tanto en los cortes de café como en los de caña. Estos flujos de liquidez (en el caso de los cortes) no son permanentes sino que se concentran entre noviembre y enero. El trabajo como peón ocurre con más frecuencia es decir de seis a siete meses durante el año como promedio. En ambos casos, esos ingresos permiten a los agricultores financiar en parte, el siguiente ciclo de producción.

Por otra parte, la relación entre los cantones y San Juan Opico son las más importantes, ya que en ese pueblo está ubicados los mercados del crédito, insumos y productos. Además el Banco de Fomento Agropecuario, FUSAI, los prestamistas, los agroservicios y el mercado del municipio se concentran en Opico. La mayoría de los créditos e insumos provienen de ese mercado. En el período de abril hasta septiembre hay flujo de capital de San Juan Opico hacia los cantones y de noviembre a febrero viceversa.

Junto a los ingresos del trabajo en el sector agrícola, hay otros que provienen del sector servicios. Estos corresponden al trabajo particularmente de mujeres que trabajan como domésticas en los pueblos cercanos (especialmente Santa Tecla) o en San Salvador. Estos flujos son más constantes. El salario promedio de una mujer que trabaja como doméstica en Santa Tecla o San Salvador es de 600 colones por mes.

Asimismo, hay otras formas de empleo mayoritariamente femenino tales como la artesanía (elaboración y venta de ollas y comales de barro) y el pequeño comercio (elaboración y venta de tamales, venta de frutas y ropa). Sin embargo, estas actividades generan flujos menos constantes y en cantidades menores al trabajo como doméstica. Por ejemplo, una mujer que hace y vende ollas y comales ha logrado ingresos promedios de 250 colones al mes, pero solamente durante algunos meses (cinco meses al año). Como ella argumenta, también en ese trabajo (comparándolo con la producción agrícola) hay tiempo muerto, eso es, los meses del verano. Por tanto, siempre hay un período en el año de problemas de liquidez.



## 5. Principales características del sistema de financiamiento informal \_\_\_\_\_

### 5.1 Introducción

La red financiera informal de las comunidades está conformada por diversos tipos de agentes vinculados entre sí por formas distintas de interacción social. Los distintos tipos de prestamistas y de otras fuentes de financiamiento utilizan mecanismos diferentes para seleccionar a sus clientes. Esto influye en las interrelaciones que existen en el mercado financiero. En este apartado se presenta una caracterización de los diversos tipos de relaciones entre las fuentes de financiamiento y usuarios. Para ello se utiliza una tipología basada en formas de interacción social. De acuerdo a ésta, se pueden analizar tres tipos de interrelaciones en el sector financiero informal según las formas de relación socio-económica: a) relación personal basada en reciprocidad; b) relación económica; y c) relación de apoyo solidario. Estos conceptos ayudan a analizar de forma más precisa la red de interacciones en el mercado financiero de las comunidades bajo estudio. A continuación se analizan cada una de estas formas:

### 5.2 Relación basada en reciprocidad.

Para efectos de este estudio, este tipo de relación se refiere a las relaciones entre actores que se encuentran en condiciones socio-económicas similares. Entre los actores existe un relación de dependencia mutua debido a la falta de acceso a los mercados, como por ejemplo al mercado de crédito o de trabajo. Eso no significa que no existe un mercado, sino más bien que hay obstáculos para tener acceso a éste. En todo caso, el acceso a este es diferente para cada uno de los actores. De modo que para obtener acceso a recursos se desarrollan relaciones fuera del mercado. A fin de asegurar el acceso a esos recursos, los actores dan lugar a relaciones basadas en la reciprocidad creando así una obligación social. Esta constituye un vínculo fundamental en ese tipo de relaciones.

Diferentes formas de reciprocidad se puede encontrar en las relaciones de crédito. Por ejemplo un actor presta a otro para asegurarse que éste le prestará a él cuando necesite dinero. Otra modalidad es que un actor concede un préstamo para garantizar que el prestatario trabajará en la finca del primero durante el período de cosecha. Los créditos en este marco de relaciones se caracterizan por montos pequeños, a corto plazo y son de capital propio. Además, este tipo de relaciones tienen un componente geográfico, es decir, los actores viven en su mayoría en la misma comunidad.

Hay dos formas de relación personal basada en reciprocidad (ver Cuadro 1). La primera es la relación "persona a persona" y se refiere a las relaciones que existen entre dos actores solamente. Pero dentro de este tipo se pueden encontrar más de una modalidad de relación, tal y como se mencionó anteriormente (una donde hay la expectativa de recibir crédito como retribución y otra cuyo fin es de asegurar mano de obra). Este tipo de relaciones se encuentra generalmente entre familiares y/o amigos.

La segunda forma es la de "persona a grupo" e involucra a más de dos actores. Estos forman un grupo en el cual se crea un fondo rotativo. Los miembros aportan un donación/préstamo a un fondo colectivo que facilita a los integrantes de este grupo obtener un crédito de mayor cantidad. Los fondos en la mayoría del casos son limitados debido a que los miembros no tienen mucha capacidad de ahorrar y la demanda de créditos supera la capacidad de los fondos. En esta caso, sin embargo, el préstamo no tiene un carácter comercial sino social ya que no tiene como fin incrementar el capital del grupo sino resolver un problema de liquidez del socio que lo solicita. El esquema a continuación resume las relaciones basadas en reciprocidad:

de persona a persona

Relación de reciprocidad

de persona a grupo

### 5.3 Relación económica

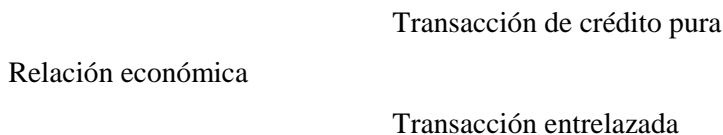
La relación económica se refiere a la transacción crediticia que se realiza fundamentalmente con carácter de negocio. Dentro de este tipo de relaciones se pueden distinguir dos formas: a) la primera se refiere a una transacción crediticia pura, en la cual el crédito se otorga con fines de lucro; por tanto no existe entre los actores una relación más que la transacción crediticia comercial; b) la segunda supone que el préstamo brindado es parte de otras actividades/relaciones entre los actores.

En el caso de la transacción crediticia pura las condiciones socioeconómicas de los actores difieren claramente. El prestamista tienen una posición mucho más alta que el prestatario. Esta fuente de crédito trabaja con capital propio y otorga préstamos directos a individuos pero, como se mencionó anteriormente, no existen relaciones personales entre los actores. El prestatario usa esta fuente de financiamiento en casos de que no haya otras fuentes. La relación que media entre el usuario y el prestamista es de dependencia. En estos casos, los créditos se caracterizan por ser montos pequeños, a corto plazo y relativamente con intereses altos.

La otra forma de relación económica es la de transacción entrelazada. Esta se caracteriza por el hecho de que, junto a la transacción de crédito, existen otras interacciones de modo que involucran componentes tales como tierra y trabajo o crédito y compra. Es decir, se da crédito a fin de recibir algo a cambio y eso puede ser fuerza de trabajo, compromiso de venta de productos, o acceso a la tierra. Al igual que el caso anterior, este tipo de relación también está basada en incentivos económicos, ya que los dos actores obtienen un beneficio de esta transacción.

En este tipo de relaciones, la posición socioeconómica de los actores puede ser diferente. Las tiendas de agroservicio que dan crédito a los clientes constituyen un ejemplo de lo anterior. En estos casos, existe una relación crédito y a la vez una relación de compra y venta entre los

actores. Así, las relaciones bajo la modalidad relación económica pueden ser representadas como sigue:



#### **5.4 Relación de apoyo solidario.**

En este esquema, las fuentes financieras operan como intermediarias entre recursos externos y los usuarios del crédito, y algunas de éstas otorgan préstamos con fines comerciales, otras no. La forma en que opera FUSAI en San Juan Opico ejemplifica el tipo de relación de financiamiento comercial. Este organismo opera con financiamiento externo brindando crédito a agricultores con tasas de interés comerciales. De modo que además de cumplir con objetivos sociales, el financiamiento otorgado busca incrementar el capital a fin de ampliar su cartera de operaciones. Otra forma de relaciones dentro de esta categoría es la del prestamista solidario. El prestamista solidario brinda crédito por razones fundamentalmente de solidaridad ya que no obtiene ningún beneficio monetario de dicha acción. Por razones económicas, por ejemplo su patrimonio, el prestamista tiene acceso al crédito de la banca comercial a diferencia de las personas a las cuales él les presta. En el caso de sus clientes, éstos acuden a él debido a su imposibilidad de tener acceso al mercado de crédito formal. Al igual que FUSAI, el prestamista facilita o abre un mercado a ese tipo de usuarios para los cuales el mercado financiero formal es inaccesible.

El cuadro a continuación resume los diversos tipos de fuentes financieras que existen en las comunidades y sus rasgos más relevantes.

**Cuadro 1**  
**Resumen de los relaciones crediticias según la tipología**

Tipología	Sub-tipología	Forma	Descripción
Relación personal basada en reciprocidad	Persona a persona	Familia y parientes. Trabajan con fondos propios.	La mayoría viven en la misma comunidad. Son montos pequeños y el papel de prestamista versus prestatario cambia durante el año (reciprocidad).
	Persona a grupo	La cooperativa. Trabaja con fondos propios.	Está ubicada en la zona sur del municipio; otorga préstamos individuales a los socios para diversos fines. No cobra intereses sobre los préstamos.
Relación económica	Transacción crediticia pura	Prestamistas usureros. Trabajan con fondos propios.	Son prestamistas que viven en Opico pero que están disponibles a posibles usuarios provenientes de las comunidades cercanas.
	Transacción entrelazada	Prestamistas comerciantes. Trabajan con fondos propios.	Comerciantes que viven en Opico, cuya principal actividad es comercializar granos básicos. Operan en todo el municipio.
		Agroindustria. Trabajan con fondos propios.	Es el caso de una empresa industrial que brinda crédito en insumos y asistencia técnica a productores interesados en cultivar ejotes y oca. Opera en Los Amantes, comunidad cercana a San Pedro Mártir.
		Agroservicios. Trabajan con fondos externos.	Están ubicados en Opico y brindan crédito en insumos. El crédito es directo, a corto plazo y sin interés comercial. De hecho los créditos constituyen un medio para obtener clientes. Trabajan con agricultores provenientes de las comunidades cercanas a Opico.
Relación de apoyo solidario		ONG (Fusai). Trabajan con fondos externos.	Trabajan con un grupo de productores. La Junta Directiva del cantón opera como intermediaria entre la ONG y los usuarios de crédito.
		Prestamista solidario. Trabaja con fondos externos.	Son agricultores de las mismas comunidades que captan fondos de fuentes externas y lo distribuyen entre los productores (en algunos casos familiares)

			de sus comunidades a nivel individual. Los criterios de selección para distribuir los fondos varían de un caso a otro.
--	--	--	--

## 6. Vínculos entre la red financiera local y el exterior \_\_\_\_\_

El funcionamiento del sistema financiero en las comunidades estudiadas depende, en cierta medida, de sus vínculos con el exterior. En este caso, el exterior se define como el entorno más allá del municipio de San Juan Opico. Los vínculos de la red financiera local con el exterior pueden ser desagregados de acuerdo a la tipología presentada en el apartado anterior:

### 6.1 Fuentes caracterizadas por relaciones personales basadas en reciprocidad.

En el caso de los agricultores y sus familias, los vínculos con el exterior para efectos financieros se pueden resumir en: a) fuente ocasional de ingresos extras (cortes de café, remesas); b) mercado para comprar bienes no disponibles en Opico; c) la obtención de servicios no disponibles en Opico (servicios médicos por ejemplo).

La cooperativa: la contribución de los socios al fondo común de la cooperativa es la principal fuente de capital de la misma. En contraste con las cooperativas de la reforma agraria, esta cooperativa no percibe financiamiento de la banca comercial o de alguna ONG. Los fondos con que opera son generados localmente y sus montos son modestos (cerca de 15 mil colones). Se puede afirmar que recibe financiamiento del exterior de forma indirecta, ya que la mayoría de los socios trabajan como asalariados fuera de la comunidad. Una fracción de esos ingresos pasan a formar parte de los fondos de la cooperativa por medio de las contribuciones de los socios.

### 6.2 Fuentes caracterizadas por relaciones fundamentalmente económicas.

Los Prestamistas/comerciantes: el vínculo de éstos con el mercado externo es esencial para su actividad, ya que es ahí donde comercializan sus productos. En ese sentido, este tipo de prestamista depende del mercado externo para poder reproducir su capital de trabajo, el cual le permite brindar crédito a sus clientes. La actividad de este tipo de prestamista es de intermediación entre la comercialización de la producción local en el mercado externo y la obtención de recursos líquidos en ese mismo mercado para luego habilitar a productores en las comunidades.

La agroindustria: el capital de trabajo otorgado por esta empresa proviene en su totalidad del exterior. De hecho, la misma empresa está localizada fuera del municipio. Además, al ofrecer ésta el mercado para los productos cuya producción financia, el capital resultante de la comercialización de los productos viene también de esta empresa. En ese sentido, tanto el capital de trabajo como el de la venta de los productos es generado por ésta, la cual a su vez depende del mercado internacional para la comercialización de sus productos. Al respecto, se

puede considerar a esta empresa como una intermediaria entre la producción de esos bienes en las comunidades y la comercialización de los mismos en el mercado internacional.

Los agroservicios: éstos dependen del capital y/o crédito proveniente de San Salvador a fin de obtener capital de trabajo, el cual es reproducido a nivel de la comunidad. Estos flujos provenientes del exterior hacen posible que los agroservicios den crédito a sus clientes. Se puede afirmar que las fuentes externas financian indirectamente a los pequeños productores, pero no son éstas las que corren los riesgos.

Por otra parte, las condiciones de crédito impuestas por las fuentes externas a los agroservicios influye directamente en los vínculos crediticios de éstos últimos con los agricultores. El plazo cerrado de 30 días que tienen los agroservicios con las fuentes externas, les imposibilita dar crédito a largo plazo a los usuarios. Si bien hay clientes con plazos mayores de 30 días, éstos son financiados por cuenta del agroservicio, pero no es la generalidad.

### **6.3 Fuentes caracterizadas por relaciones de apoyo solidario.**

FUSAI: este organismo depende totalmente de recursos externos para operar su cartera de crédito. Debido a que este es el primer año en que opera en la zona, todavía no ha entrado a la etapa de auto-reproducción. Sin embargo, el modelo es que los fondos externos proveen el capital inicial para luego ser reproducido a nivel local por medio de la aplicación de tasas de interés comerciales a los créditos otorgados. Por esa razón, este organismo enfatiza los mecanismos de seguimiento y recuperación. A diferencia de la agroindustria, FUSAI no se involucra en aspectos que conciernen la comercialización de los productos a pesar de que el crédito otorgado es para la diversificación de cultivos.

## **7. Sobre el flujo monetario interno de las comunidades.**\_\_\_\_\_

El flujo monetario en las comunidades proviene de dos tipos de fuentes: las internas a nivel de las comunidades y las externas a nivel de San Juan Opico y a nivel nacional. Estos ocurren en diversas formas: salarios, préstamos, venta de productos o servicios, alquiler de propiedades, y en menor grado ayudas de familiares, incluyendo remesas.

El capital interno es generado fundamentalmente en la unidad familiar en base a la producción agropecuaria ya sea en parcela propia y/o alquilada. La mayoría de los agricultores cultivan su propia milpa en parcelas pequeñas (2 - 2.5 manzanas promedio), de modo que no requieren contratar mano de obra menos aún si el núcleo familiar es compuesto por 5 o 6 personas (dispone de suficiente mano de obra familiar). En casos en donde el jefe de familia es una mujer, es común la contratación de peones para las épocas de siembra y cosecha. El salario por día para un trabajador agrícola en ambas comunidades es de 20 colones con comida y 25 sin comida (este salario se aplica para trabajos en los diversos cultivos que hay en la zona).

Los ingresos provenientes de la venta de la producción de granos básicos y ocasionalmente de algunos animales domésticos constituye el capital obtenido de la producción propia de los agricultores (es decir, producción sobre la cual éstos tiene el control del proceso productivo y comercialización). La mayoría de los agricultores comercializan sus productos en la misma comunidad (de 50 entrevistados 42 venden su producto a comerciantes que visitan las comunidades, en tanto 8 productores afirmaron comerciar su producto fuera del cantón o comunidad).<sup>16</sup> Parte de esa producción es almacenada como reserva para situaciones de emergencia (este aspecto es analizado en detalle en el capítulo E de este informe) y para la alimentación de animales domésticos que constituyen una fuente ocasional de ingresos (forma de ahorro). Las ventas de estos animales se hacen también en el cantón. Por tanto, los flujos son internos con capital generado en la misma comunidad cuyos montos son modestos y su impacto no es tan grande como el del capital externo.

Los préstamos dentro de las comunidades son por montos pequeños (de 10 a 200 colones) y a corto plazo. Generalmente son usados para satisfacer necesidades inmediatas tales como la adquisición de medicinas o para el pago de un mozo. En los cantones no existen prestamistas que den crédito por sumas grandes (superiores a los 300 colones) y a largo plazo (por más de 30 días). Para ese tipo de préstamos los agricultores dependen de las fuentes en San Juan Opico.

Por otra parte, existe una especie de "división del trabajo" en la generación de ingresos dentro de la unidad familiar la cual está en función del sexo. Así, el hombre es el que genera los ingresos provenientes del cultivo de la parcela y del trabajo asalariado como peón. En tanto la mujer contribuye con los ingresos producidos por la crianza y venta de animales domésticos (gallinas, pavos y cerdos) y por actividades de pequeño comercio (venta de frutas y en algunos casos, pequeñas pulperías cuyos montos de operaciones no superan los 500 colones). En algunos casos (sólo tres se pudieron documentar en el trabajo de campo), las mujeres trabajan como domésticas en alguna ciudad cercana aportando su salario mensual al presupuesto familiar (el salario promedio como doméstica es 600 colones al mes).

La contribución económica de la mujer en la mayoría de los casos, es aparentemente a la caja chica a excepción de los casos en donde ésta aporta un salario mensual a la economía familiar. Los flujos más importantes generados por la venta de animales domésticos se concentran en diciembre, los cuales dependen del tipo de animal y la cantidad que vendan (los precios por animal son una gallina 50 colones, un pavo 250 colones y un cerdo 750 colones como promedio). La comercialización de éstos animales puede realizarse en la misma comunidad o en San Juan Opico.

En términos generales los flujos de capital interno son importantes para el gasto diario de las familias en las comunidades (la caja chica), pero no tienen un mayor impacto para la producción agropecuaria. Para financiar la producción agrícola (por ejemplo, inversiones en insumos o infraestructura), los productores dependen de los ingresos externos que se obtienen ya sea como asalariado, venta de productos agropecuarios, crédito (formal o informal) o ayuda de familiares. Al respecto se puede concluir que la economía de las

---

<sup>16</sup> Encuesta de Ingresos y Gastos, UCA, Noviembre de 1994.

comunidades no es auto-suficiente ya que requiere de infusiones de capital externo a fin de mantenerse a penas a un nivel de reproducción simple.

En cuanto a los períodos de mayor liquidez se pueden resumir como sigue:

- a. Período de obtención de crédito para la siembra (abril - mayo en ambas comunidades).
- b. Período de sacada de cosecha (noviembre - diciembre en las dos comunidades);
- c. Ingresos ocasionales producto de venta de reservas de productos agrícolas, venta de animales domésticos, obtención de ayuda de familiares en el exterior (puede ocurrir en cualquier momento del año en las dos comunidades),
- d. Ingresos percibidos en los cortes de café (noviembre - enero en San Pedro Mártir en mayor grado);
- e. Ingresos percibidos en los cortes de caña (noviembre - enero en San Felipe fundamentalmente);
- f. Ingresos provenientes del trabajo asalariado en zonas cercanas a los cantones durante el período de siembra, mantenimiento de cultivos y recolección (mayo-noviembre en ambos cantones).

En relación al valor invertido y la fuente de financiamiento, se pudieron establecer los siguientes datos promedios para el caso de una manzana de maíz:

**Cuadro 2**  
**Valor invertido y fuentes de financiamiento en una manzana de maíz**

Pequeña Producción	Mediana Producción
Período de siembra: 450 que provienen fundamentalmente de la venta de reservas de granos.	Período de siembra: 1,200 que provienen de venta de reservas de granos y/o crédito del banco y/o prestamista.
Mantenimiento de cultivos: 650-700 que provienen de trabajo asalariado y/o crédito.	Mantenimiento de cultivos: 1,800 que provienen fundamentalmente de crédito del banco y/o prestamista.
Cosecha y almacenamiento: Se utiliza capacidad propia, no se obtiene crédito para este período.	Cosecha y almacenamiento: Se utiliza capacidad propia, no hay crédito para este período.

Fuente: Elaboración propia.



## 8. Sobre el potencial de ahorro de los agricultores \_\_\_\_\_.

La acumulación de reservas de cereales después de cada cosecha puede, bajo determinadas condiciones, constituir la base para que los agricultores desarrollen cierta capacidad de ahorro y por tanto, incrementar su capital de trabajo. El almacenamiento de granos es una práctica generalizada entre los productores de ambas comunidades. Estas reservas sirven tanto para el consumo familiar como para obtener dinero líquido en caso de necesidad (ya sea una emergencia, para la compra de insumos, pagar una deuda, etc.).

De acuerdo a un estudio realizado en la zona, más del 50% de la producción de granos es almacenada después de la cosecha (ver cuadro 3).

Cuadro 3  
Destino de la producción

Tipo de Productor	Venta (%)	Auto - consumo/ ahorro (%)
Propietarios	31	69
Arrendatarios	44	56
Beneficiarios de R.A. individuales	72	28
Colonos	3	97

Fuente: Encuesta Sobre Ingresos y Gastos en las Regiones de Tecoluca y San Juan Opico, UCA, Noviembre 1994.

Si bien un porcentaje de esas reservas son para auto-abastecimiento, otro es comercializado en función de las necesidades que vayan surgiendo en el núcleo familiar. Por esa razón, la comercialización de esos productos se realiza de forma espontánea, individual, en cantidades variables y con frecuencia, independientemente de las condiciones del mercado. Aún así, el agricultor logra vender su producto y resuelve su problema.

Sin embargo, al comercializar su producto de esa forma está perdiendo la oportunidad de obtener mejores ingresos en relación a sí vendiera sus productos de forma planificada en conjunto con otros productores de la comunidad. El hecho de mantener reservas de granos denotan una capacidad dada de almacenamiento. Esto le brinda flexibilidad al agricultor en términos de escoger el mejor momento para vender. La comercialización colectiva de los granos (en vez de individual como ocurre actualmente) permitiría a los agricultores transar con volúmenes grandes lo que a su vez incrementaría su poder de negociación en el mercado. Si a ello se suma información de mercados (precios, tendencias, plazas, etc.), las posibilidades de obtener mejores precios por sus productos serían mucho mayores.

En otras palabras, eso les permitiría obtener un mayor control del proceso de comercialización eliminando así a los intermediarios, tales como el prestamista/comerciante. Este último hace exactamente eso: compra granos en grandes cantidades (superiores a los

2,000 quintales), los almacena en sus bodegas y espera el mejor momento para venderlos. En caso de que la plaza de San Salvador no ofrezca buenos precios, éste busca mercado en otras zonas (Guatemala, por ejemplo). Debido a que comercia con grandes cantidades, su capacidad de negociación es mayor a la que tuviera si negociara con unos cuantos quintales.

Ahora bien, el asociarse para vender dos ó tres quintales de granos puede ofrecer pocos incentivos al productor. Sin embargo, si esa asociación le ofrece otro tipo de servicios financieros (tales como pequeños préstamos de caja chica o garantía solidaria para préstamos mayores ante otros organismos) puede que lo motivación para asociarse sea mayor. Los recursos de la asociación para hacer pequeños préstamos, pueden obtenerse de contribuciones mensuales hecha por los socios al fondo colectivo de dicha asociación tal y como ocurre en el caso de la cooperativa discutida en este informe.

Resumiendo, la capacidad de almacenar granos de los pequeños agricultores ofrece una pauta para explorar el potencial de obtener mayores ingresos en la comercialización de esos productos. Ello supone un esfuerzo de organización por parte de los agricultores, para efectos de planificación de estrategias de mercadeo y de obtención de información sobre mercados. Asimismo, supone la capacitación de éstos en áreas como administración, contabilidad, y mercadeo. Este es un campo en donde ONGs y organismos involucrados en desarrollo rural puede hacer una diferencia. Las ONGs también podrían dirigir su financiamiento para prestar una parte del valor del grano almacenado. El financiamiento del almacenamiento puede ser un mejor destino de los fondos rotatorios que el financiamiento de la producción.

Por otra parte, la crianza y venta de animales domésticos desarrollada por las mujeres ofrece otra posibilidad de potenciar la capacidad de ahorro de los agricultores. No obstante, en ninguna de las comunidades estudiadas se encontró un caso en donde exista financiamiento y asesoría técnica para este tipo de actividades (el crédito y asistencia técnica disponibles son únicamente para la producción agrícola). Ello resulta paradójico si se considera que los granos básicos es un inversión de mayor riesgo que la avicultura, por ejemplo.

Sin embargo, es claro que la crianza y venta de animales domésticos ofrecen una oportunidad para diversificar y aumentar las fuentes de ingresos en la unidad familiar, que no está siendo apoyada por ninguna institución. El diseño de programas para impulsar esas actividades, no obstante, tendrá que considerar algunos componentes de género que caracterizan a las mismas y que actualmente limitan el acceso a recursos para este tipo de actividad económica.

En breve, debido a que las mujeres son las que generalmente realizan esas actividades el acceso a crédito para las mismas, por ejemplo, no es fácil. Ello obedece en parte, a que las mujeres tienen más problemas que los hombres para brindar garantías, particularmente prendas hipotecarias, ya que los bienes de la unidad familiar están normalmente a nombre del hombre. Otro problema asociado con la condición de género es la disponibilidad de tiempo de las mujeres para programas de entrenamiento. La mujer a diferencia del hombre, aparentemente dispone de menos horas hábiles para otras actividades al margen de las tareas

domésticas.<sup>17</sup> Por tanto, los programas orientados a desarrollar la crianza y venta de animales domésticos como forma de diversificar y aumentar los ingresos de la unidad familiar deben de partir de la premisa que las mujeres son el principal sujeto económico en esas actividades. Ello implica que esos programas diseñen mecanismos que respondan a las condiciones particulares en que se encuentra la mujer, a fin de que ésta pueda tener acceso a los recursos del caso.

## 9. Resumen

---

La red financiera informal en las comunidades bajo estudio está compuesta fundamentalmente por prestamistas, agroservicios, e intermediarios financieros, de los cuales los agroservicios tienen mayor relevancia para la pequeña producción agropecuaria. En cierta medida, los agroservicios operan como intermediarios entre los recursos externos y los usuarios en las comunidades. Estas tiendas obtienen crédito de fuentes externas en el mercado formal y luego distribuyen esos recursos a nivel de las comunidades, por medio de un sistema de crédito no formal. En ese sentido, los agroservicios constituyen vínculos de flujos de capital entre el exterior e interior de las comunidades y operan con ambos crédito formal e informal.

El crédito informal otorgado por prestamistas no tiene un mayor impacto en la pequeña producción agropecuaria debido a que la mayoría de los pequeños agricultores trabajan con fondos propios y crédito en insumos obtenidos en los agroservicios. Sin embargo, el financiamiento informal tiene importancia para los productores con parcelas de 2 hasta 5 manzanas. Sin embargo, en el estudio de campo encontramos dos casos de medianos productores (de 7 y 25 manzanas) quienes acuden a prestamistas a fin de obtener financiamiento complementario al otorgado por el banco. En el caso de éstos últimos, debido a que los fondos propios no son suficientes para financiar el área trabajada, recurren tanto al banco como a prestamistas para obtener capital de trabajo.

Los flujos internos de capital de las comunidades no son suficientes para financiar la actividad agropecuaria de los productores. Estos obtienen ingresos complementarios fuera de las comunidades de los cuales dependen para cubrir los costos de producción en sus cultivos. En ese sentido, los flujos monetarios provenientes de fuentes externas tienen un impacto directo en la actividad productiva de las comunidades. No obstante, los flujos de capital interno a nivel del cantón son importantes para cubrir los gastos diarios (para la "caja chica").

Si bien existe cierta capacidad de auto-financiamiento entre los pequeños agricultores esto no debe ser interpretado como autosuficiencia y por tanto, que éstos no tienen necesidad de crédito. El hecho que los pequeños productores cultiven sus parcelas utilizando

---

<sup>17</sup> En el trabajo de campo se pudo observar que la jornada laboral del hombre como promedio es de 6:30 AM hasta la 1:00 PM. En el período de las 2:30 hasta las 5:00 aproximadamente, los hombres tenían tiempo libre para socializar con los amigos, jugar fútbol, jugar cartas, ver la televisión. En contraste, la jornada de trabajo de la mujer, si bien se iniciaba alrededor de las 5:00 - 5:30 AM, se prolongaba más allá de la 1:00 PM. Así, mientras los hombres socializaban o jugaban cartas, las mujeres seguían ocupadas en labores domésticas.

fundamentalmente los pocos recursos con que cuentan, resulta en una sub-utilización del potencial agrícola de las mismas y por consiguiente, en rendimientos bajos. Al respecto, existe necesidad de crédito en este segmento de productores.

El almacenamiento de una reserva de granos para su posterior comercialización ofrece una oportunidad para que los agricultores de manera organizada, adquieran un mayor control de la venta del producto negociando directamente los granos en el mercado. De esa forma eliminarían a los comerciantes intermediarios, incrementado así los ingresos por la venta de los productos. Ello requiere, sin embargo, capacitación en áreas como contabilidad y mercadeo a la vez que información sobre mercados. Lo anterior ofrece un campo en donde ONGs y otros organismos involucrados en desarrollo rural pueden hacer una diferencia. Esos organismos podría dirigir parte de su financiamiento a prestar una parte del valor del grano almacenado. El financiamiento del almacenamiento podría ser un mejor destino de los fondos rotatorios que el financiamiento de la producción.

La existencia de formas de intermediación financiera locales (tales como el "prestamista solidario") y de captación de fondos y préstamos (como la cooperativa, por ejemplo) constituyen pautas para desarrollar mecanismos/estructuras propias que incentiven la actividad financiera local (ahorro y crédito). Ello requiere de programas de organización y capacitación, y en algunos casos de infusión de algún capital inicial de trabajo. Esta es otra área en la cual los organismos involucrados en desarrollo rural podrían contribuir de forma directa.

## 10. Bibliografía

---

Calderón V. y C. San Sebastián. (1991) "Caracterización de los Productores de Granos Básicos de El Salvador". Programa de Seguridad Alimentaria, MAG. Colección: Temas de Seguridad Alimentaria, No.11, San Salvador.

Cerén D. A. (1993) "Formulación de una Política Nacional de Desarrollo Agrícola y Rural Sostenible". Informe Final de Misión. San Salvador.

Fuentes M. y N. C. Cuéllar (1993), "Los Intermediarios Financieros No Oficiales de El Salvador". San Salvador.

FUSADES (1991), "El Sector Financiero Informal en El Salvador". Documento de Trabajo No.29, Noviembre.

Mol E. y A. Sanders (1995), "Who Meets the Needs?: A case study on the financial landscape of El Salvador". MSc thesis in Development Economics, Agricultural University Wageningen, Wageningen the Netherlands 1995.

Molina, J. (1994) "El Sistema Económico del Pequeño Agricultor en San Juan Opico". Avances de Investigación". Mimeo, UCA, San Salvador, diciembre.

Prensa Gráfica, "Propuesta para sector agropecuario" en Panorama Económico, 21 de Diciembre de 1994.

Salinas, A.; A. Cerén; y S. Cardoza (1994), "Relaciones Entre los Sistemas Formales e Informales Para el Financiamiento Rural en El Salvador". FAO, San Salvador 1994.

\_\_\_\_\_ (1993), "Crédito Para el Pequeño Agricultor de Escasos Recursos en Areas de Laderas, Frágiles y de Altas Pendientes". FAO, San Salvador.

Ramos, H.; F. Worman; y C. Hugo (1992), "Estudio de Respuesta de la Producción de Granos Básicos en El Salvador". Preparado para USAID, Kansas State University, Food and Feed Grains Institute.

Strasma, J. (1995), "La Garantía Justa Para el Crédito Rural: la Hipoteca por Plazo Limitado". Encuentro Revista de la Universidad Centroamericana, No. 42, Managua, Enero de 1995.

Thiesenhusen, W.C.; M. Seligson; M. Childress; y R. Vidales (1993), "Agrarian Reforms in El Salvador: A Contemporary Assessment" El Salvador Agricultural Policy Analysis Land Tenure Study, APAP II Technical Report No.131, Cambridge.

Wattel, C.; R. Rubén, E. Caballero y E. Krikke (1994), Financiamiento Rural Alternativo, Centro de Estudios para el Desarrollo Rural, Universidad Libre de Amsterdam, San José 1994.