

**Evaluación de un sistema de Moneda  
Complementaria en Suchitoto, El Salvador.**

**Becario:**

**Erick M. Brenes M.**

**Candidato a Doctor, Università della Calabria, Italia.**

**Consultor Asociado, Fundación STRO, Países Bajos.**

**Tutor:**

**Carmelo Buscema**

**Diciembre 2010**

- I. Introducción.**
- II. Contexto macroeconómico de El Salvador.**
  - a. Información macroeconómica.**
  - b. Distribución del ingreso.**
  - c. El contexto de las Microfinanzas en El Salvador.**
- III. Metodologías STRO.**
  - a. CBC**
  - b. LBC**
  - c. C3**
- IV. Implementación de un LBC en la ciudad de Suchitoto, Departamento de Cuscatlán, norte de El Salvador.**
  - a. El contexto.**
  - b. La cooperativa de ahorro y crédito.**
  - c. Antecedentes del proyecto.**
  - d. Propuesta metodológica.**
  - e. La red Xúchit Tútut.**
- V. Conclusiones.**
- VI. Bibliografía.**

## **Agradecimiento**

La ciencia genera ambos, tanto conocimiento como ignorancia y uno de los grandes agujeros negros que ha creado sistemáticamente oculta la forma en que entendemos y operar el dinero en el mundo moderno. Lejos de pretender que esta investigación sea ciencia en el sentido más estricto de la palabra (Newtoniana, positivista y determinista) agradezco a JAK Medlemsbank no solo la confianza, sino la libertad de dejarme abordar el tema de una forma pragmática, que espero al menos, no cumpla con el paradigma y/o lógica racional que nos ha puesto al borde de una crisis social, ambiental y económica.

De esta investigación lamento solamente dos cosas: primero no haber tenido a mi disposición información más actualizada, ciertamente cual cualquier error y omisión es solo responsabilidad propia. Segundo, no tener la disponibilidad de llevar la metodología operativa y principios éticos de JAK a más organizaciones en América Latina, creo que todo practicante o ejecutor de proyectos de desarrollo sostenible (no quiero entrar aquí en la discusión de que tan sostenible es el desarrollo) tiene el deber moral de al menos, diseminar los proyectos y/o casos los de éxito.

## I. Introducción

Es bien conocido y además ampliamente documentado, como el interés además de incrementar la riqueza de solo algunos pocos incrementa y sistematiza la pobreza<sup>1</sup>. Las economías basadas en el interés permiten la acumulación de grandes capitales y la necesidad de invertirlo influencia fuertemente la dirección en que las economías se desarrollan o no, acelerando el crecimiento económico o sentenciándola al estancamiento. Tradicionalmente, este crecimiento económico ha descuidado enormemente los problemas y/o daños ambientales y sociales asociados con él.

Peor aún, en el sistema económico capitalista, la relación del tiempo y el espacio con el dinero se vuelve más evidente cuando se aprecia que la producción debe venderse pronto para recuperar el capital invertido, mientras más rápido se vuelva a invertir, mayores serán las ganancias. Es decir, acortando el tiempo de rotación del capital mediante la aceleración de los procesos sociales se gana más (Marx, 1859). Sin embargo, este depende de procesos sociales que no siempre están en manos de los capitalistas. La importancia del tiempo fue un elemento que favoreció la innovación técnica, primero en la producción y después en la circulación, con nuevas formas de crédito y otras operaciones bancarias, el consumo de modas, la publicidad, etc. (Harvey, 1998).

El sistema económico actual basado en los intereses, ha despojado paulatinamente al dinero de una sus funciones tradicionales como es facilitar el intercambio y fortalecido de sobremanera otra de sus funciones, el dinero hoy en día es sobre todo un medio de acumulación, convirtiéndolo así en el más escaso de los medios y la lucha por obtenerlo es tal, que lo convierte en un fin en sí mismo, además y gracias al interés dinero y deuda son cada vez más la cara de una la misma moneda.

Como solución y/o alternativa a este sistema económico dominante, las monedas complementarias históricamente han surgido en periodos de gran confusión e inestabilidad económica, como la gran depresión económica de los Estados Unidos de los 1930s o como el periodo entre guerras. Esto queda ampliamente confirmado con ejemplos más recientes como el sistema de moneda comunitaria en Tailandia que tuvo su inicio en la Crisis Monetaria Asiática de 1997-1999 o la crisis financiera Argentina que vio nacer la “Red de Trueque” que abrió su primer nodo el 1ero de Mayo de 1995<sup>2</sup>. Mientras los primeros ejemplos marcaron una pauta teórica, los últimos han marcado una pauta operativa para que muchas otras organizaciones alrededor del mundo repliquen tales proyectos en beneficio de su economía comunitaria o local.

Alrededor del mundo, organizaciones y comunidades combinan sus esfuerzos, enfoques y estrategias de implementación de monedas complementarias para aplacar los problemas que genera la economía dominante y globalizante en sus economías locales. La Fundación STRO de los Países Bajos, con más de 20 años de experiencia en sistemas monetarios locales, ofrece apoyo teórico y metodológico a las organizaciones de base para que estas implementen y ejecuten sus propios sistemas de moneda complementaria con base a sus necesidades y como respuesta a sus propias problemáticas económicas, sociales y ambientales.

---

<sup>1</sup> Se recomienda “Poor because of Money” de la Fundación Strohalm para entender con más detalles cómo el mecanismo del interés sistematiza la pobreza.

<sup>2</sup> El Banco Mundial ha identificado 96 grandes crisis bancarias en un periodo de 25 años (Caprio & Klingelbiel, 1996).

Sin embargo, y a pesar de que las metodologías para la implementación de monedas complementarias de la Fundación STRO están diseñadas para no reproducir el mecanismo del interés, muchas de las organizaciones de base en el momento de la ejecución de sus proyectos deciden aplicarlo.

La presente investigación tiene como objetivo analizar qué elementos (económicos y/o sociales) fueron considerados por la contraparte Salvadoreña (REDES/ACORG) en la Ciudad de Suchitoto (Xuchit Tutut en idioma Náhuatl), para agregar el mecanismo del interés en la implementación de una moneda complementaria que fue diseñada en principio sin interés. Además, y desde una perspectiva sistémica, se analizará si estos elementos son administrados de una forma sostenible o no por la contraparte. Este análisis se utilizara para obtener conclusiones que sean o no aplicables a otros proyectos de monedas complementarias en otros medios sociales, económicos y ambientales. Este análisis, aunque no tan riguroso y exhaustivo servirá para dar una idea si las monedas complementarias son realmente una alternativa al sistema económico dominante o una simple reproducción del mismo.

## **II. Contexto macro-económico de El Salvador**

### **a. Información macro-económica.**

El Salvador es un país que presenta una serie de contrastes en el desarrollo económico y social respecto a otros países en la región centroamericana. Mientras se presentan importantes desafíos en materia de infraestructura, desarrollo humano, tecnología, se han realizado importantes avances en materia de reducción de trámites burocráticos, incentivos fiscales y aumentos de la competitividad internacional, estabilidad macroeconómica y apertura externa.

De 1990 al 2004 la economía en el Salvador sufrió una serie de importantes modificaciones y cambios estructurales. Esas modificaciones fueron el resultado de una serie de elementos combinados de globalización, apertura de la economía, la aplicación de una serie de reformas económicas de primera y segunda generación (Segovia 2005) y de la propia dinámica de transición generada por el propio conflicto socio-político de los años 80.

Aunque no es el propósito de este estudio hacer un análisis exhaustivo de la economía Salvadoreña, el autor considera importante para las líneas referenciales, trazar un adecuado contexto del cambio económico que se ha venido desarrollando en las ultimas décadas. En años recientes, se han profundizado los cambios que ya se perfilaban en la década de los 70 en la estructura productiva nacional, es decir, un sostenido y notable crecimiento de las actividades secundarias (industria manufacturera y construcción privada) y terciarias (todos los servicios) y un descenso en el componente de origen agrícola de la economía. Los primeros dos grupos de actividades aportaron en promedio el 55% del crecimiento durante los años 70 y 80 (1971-1989); en el siguiente periodo(1990-1999) el aporte se elevo al 77%, durante el periodo (2000-2005) llego al 86% y para el 2010 este porcentaje se espera que sobrepase el 90%.

El sector más dinámico ha sido el de los servicios, en buena parte vinculado con el crecimiento de la recepción del turismo, las actividades comerciales y más recientemente, la importante expansión de los servicios financieros y las telecomunicaciones, así como un creciente intercambio de múltiples servicios de la región centroamericana. Este cambio estructural es significativo, por su magnitud, por la cantidad de ocupación que genera directamente, y por las actividades conexas que generalmente van asociadas a ellas. El crecimiento del sector servicios también está vinculado en parte, a la acelerada urbanización

experimentada por el país, en particular a raíz del conflicto armado de los años 80 y de los frecuentes desastres naturales así como con el fenómeno de las migraciones y las remesas, que por una parte han modificado los hábitos de consumo y por otra han aumentado el ingreso disponible de una parte de la población.

Al cierre del 2010 podríamos decir que los agentes de cambio en la economía salvadoreña se han dado sobre la base del surgimiento de una serie de nuevos factores de crecimiento<sup>3</sup>, que se resumen a continuación:

*Las exportaciones no tradicionales:* aunque el crecimiento de las exportaciones no tradicionales era uno de los pilares fundamentales del proceso de reformas económicas aplicada por los países centroamericanos, basado en las recomendaciones del Consenso de Washington, el desempeño de este sector ha sido quizás el más discreto en los resultados económicos globales en El Salvador, aunque no por ello menos importantes para el conjunto económico y las transformaciones ocurridas en el mercado. El crecimiento de las exportaciones no tradicionales en promedio anual entre 1990 y 2010, fue de 7%. Las exportaciones no sólo crecieron con relativa rapidez, sino que también experimentaron una considerable diversificación por la entrada en vigor del CAFTA, el cual, al menos en principio, debería aumentar la base exportadora no tradicional.

*Las migraciones y las remesas familiares:* Las migraciones salvadoreñas iniciadas en los años ochenta debido a la guerra, son probablemente el fenómeno económico y social más importante de los años recientes. Uno de cada cuatro salvadoreños vive fuera del país y la mayoría de ellos en Estados Unidos. El consiguiente aumento en el flujo de remesas, ha supuesto un verdadero elemento de cambio para la estructura económica nacional, para la política económica y, especialmente por los efectos en los principales agregados económicos. Este flujo de divisas, que a Octubre del 2010 alcanzó los 2.900 millones de dólares, ha contribuido a apuntalar las reservas internacionales y a restituir la estabilidad financiera; pero en época de crisis financiera su disminución tiene importantes efectos económicos y sociales como se ha visto recientemente. Además a las familias receptoras les ha permitido mejorar sus niveles de consumo y más importante aún en algunos casos ha respaldado pequeñas inversiones en microempresas; no obstante, es necesario considerar que los elevados niveles a los que han llegado las remesas familiares han introducido distorsiones en el aparato productivo, típicas del síndrome holandés<sup>4</sup>, fenómeno que ya tiene un alcance regional dentro de los países del área, en El Salvador las remesas representan más del 17% del PIB, y una de cada cuatro familias recibe regularmente remesas. Las remesas normalmente se destinan, durante los primeros años que el emigrante se reubica en su nuevo destino, a mejorar los niveles de consumo familiar básico (alimentación vestuario y bienes duraderos), pero gradualmente se va trasladando a pequeñas construcciones o mejoras de la vivienda y posteriormente a la capitalización de alguna microempresa ó actividad informal. Ciertamente puede sostenerse que las transferencias familiares inducen a un incremento del consumo y que buena parte de él se convierte en un incremento directo de importaciones, sobre todo cuando se trata del consumo de bienes duraderos. Sin embargo, también tienen

---

<sup>3</sup> Una exposición completa del proceso de cambio estructural de la economía Salvadoreña se encuentran en Hernández, et. al, (2006) y Segovia, (2005)

<sup>4</sup> Según Wikipedia, El *síndrome holandés*, también conocido como "mal holandés" o "enfermedad holandesa" es el nombre general que se le asigna a las consecuencias dañinas provocadas por un aumento significativo en los ingresos de un país.

un efecto estimulante en la producción sobre todo, en los sectores del comercio, la intermediación financiera, la industria de materiales de construcción y gracias a lo anterior, en los niveles de la ocupación y el autoempleo.

*El mercado regional:* La importancia del mercado regional para El Salvador se ubica en dos grandes aspectos: el aumento del comercio intrarregional de mercancías y el aumento en los flujos de inversión, ya sea como origen o como destino, lo que ha permitido el desarrollo de importantes grupos financieros y de inversión regional. En el caso de las mercancías, El Salvador se ha convertido en el segundo vendedor de la región hacia Centroamérica y en el primer comprador neto, lo que tiene una importancia significativa para la conformación de las empresas en el país.

*El Turismo:* Finalmente, otro de los factores de rápido desarrollo que se ha consolidado en la última década, fueron las exportaciones de servicios de turismo. Los ingresos del turismo han asumido progresivamente una importancia creciente, sin embargo los últimos 18 meses ha decrecido casi en un 20% en toda la región centroamericana debido a la crisis financiera internacional. A Marzo del 2010 El Salvador registró un ingreso anual de 1.3 millones de turistas con un ingreso de US\$ 459.3 millones. El turismo es uno de los sectores que más efectos distributivos genera en la economía, ya que la cadena de valor de un turista es bastante amplia, considerando cualquiera de las categorías tradicionales que se utiliza para diferenciar el mercado: turistas de negocios, de compras, de vacaciones, entre otros. De acuerdo a CEPAL (2004)<sup>5</sup>, el efecto, real y potencial, de un crecimiento en el sector de turismo son sumamente amplios, ya que un visitante activa un crecimiento sectorial sumamente diverso.

En resumen, podríamos decir que por un lado, El Salvador tiene una economía muy abierta, con altos flujos de comercio desde y hacia Estados Unidos y Centroamérica. En la última década se ha consolidado un notable crecimiento del sector terciario, especialmente de servicios y comercio y en general de bienes no transables que resisten de mejor forma la acelerada apertura. Por otro lado, un descenso en la participación de los sectores agrícolas, con su consecuente impacto en la conformación y distribución del empleo y los flujos de migrantes. Así como un creciente flujo de remesas, que por su profundidad y persistencia ha alterado las unidades familiares receptoras, tanto en sus patrones de consumo, como de reproducción material. Finalmente en la última década se ha consolidado también un surgimiento de “nuevos” sectores de acumulación tales como el turismo, los mercados regionales, las actividades vinculadas directamente a la denominada economía migratoria.

El cuadro 1, presenta un resumen de las principales estadísticas recopiladas por el gobierno, este da una idea más general de los principales indicadores económicos y sociales de El Salvador.

---

<sup>5</sup> Cepal (2004). Impacto y beneficios del sector turístico Centroamericano en el desarrollo económico y social sostenible de la región. CEPAL

Indicador	Valor	Comentarios y fuente del dato
<b>Indicadores económicos</b>		
<b>1. Población</b>		
Población total	6,122,413	Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos. Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 2008.
Población urbana (porcentaje)	64.8%	
Población rural (porcentaje)	35.2%	Las mujeres son el 52.6% de la población
• Total de Hombres	2,901,261	
• Total de mujeres	3,221,152	Los hombres son el 47.4% de la población
Total de hogares	1, 529,483	
<b>2. Canasta Básica</b>		
Canasta básica ampliada urbana	\$ 333.8	Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC).
• Canasta básica de alimentos urbana	\$ 166.9	
Canasta Básica ampliada rural	\$ 204.4	Datos a diciembre de 2009
• Canasta básica de alimentos	\$102.2	
<b>3. Pobreza (% de hogares)</b>		
• Pobreza Total	40 de cada 100	Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos. Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 2008.
• Pobreza extrema	12.4 de cada 100	
• Pobreza relativa	27.6 de cada 100	
<b>4. Remesas</b>		
• Remesas totales del año 2009	\$3,465 millones	Banco Central de Reserva de El Salvador. Consulta a base de datos realizada en marzo de 2010.
• Remesas totales al mes de Octubre de 2010	\$2,900 millones	El monto total al mes de Octubre de este año, es 537 millones menor que el total del año 2009.
<b>5. Producto Interno Bruto (PIB)</b>		
• PIB del año 2009	\$21,673 millones	Cámara de Comercio e Industria de El Salvador. El PIB del 2009 es 441.6 millones menor que el del año 2008
• PIB por habitante en el 2009	\$3,612	Este dato resulta de dividir el PIB 2009 entre la población total.
<b>6. Inflación</b>		
• Inflación al final del 2009	0.5%	Dirección General de Estadística y Censos (DIGESTYC). Boletín IPC enero 2010
• Inflación a mes de febrero de 2010	1,9%	
• Inflación interanual a febrero 2010	5,8%	
<b>7. Salarios Mínimos (mensuales)</b>		
• Salarios mínimos en la ciudad		Ministerio de Trabajo y Previsión Social  Vigentes desde enero de 2009
- Maquila	\$173.7	
- Resto de Industrias	\$203.1	
- Comercio y servicios	\$207.6	

Indicador	Valor	Comentarios y fuente del dato
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salario mínimo en el campo</li> <li>• Salario promedio de mujeres</li> <li>• Salario promedio de hombres</li> </ul>	<p>\$97.2</p> <p>\$241</p> <p>\$285</p>	Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos. Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 2008.
<b>8. Empleo y Desempleo (% de personas)</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empleo Permanente</li> <li>• Subempleo</li> <li>• Desempleo</li> </ul>	<p>62 de cada 100</p> <p>32 de cada 100</p> <p>6 de cada 100</p>	Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos. Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 2008.
<b>9. Balanza Comercial</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exportaciones totales 2009</li> <li>• Importaciones totales 2009</li> <li>• Déficit comercial 2009</li> </ul>	<p>\$3,797.3 millones</p> <p>\$7254.7 millones</p> <p>\$3457.4 millones</p>	Banco Central de Reserva de El Salvador. Boletín estadístico dic. 2009.
<b>Indicadores sociales</b>		
<b>10. Analfabetismo (% de personas)</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analfabetismo Total en 2008</li> <li>• Analfabetismo en las ciudades en 2008</li> <li>• Analfabetismo en el campo en 2008</li> <li>• Analfabetismo en mujeres en 2008</li> <li>• Analfabetismo en hombres en 2008</li> </ul>	<p>14 de cada 100</p> <p>10 de cada 100</p> <p>22 de cada 100</p> <p>16.4 de cada 100</p> <p>11.5 de cada 100</p>	Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos. Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 2008.  Se considera analfabetas a las personas mayores de 10 años que no han adquirido la habilidad de leer ni escribir con comprensión de una frase simple y corta
<b>11. Mortalidad infantil</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Niñas y niños que mueren antes de cumplir los 5 años</li> </ul>	29.6 de cada 1000 que nacen vivos	Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Panorama Social de América Latina 2008.
<b>12. Mortalidad materna</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mujeres que mueren durante el embarazo, el parto o poco tiempo después del parto.</li> </ul>	170 por cada 100 mil nacimientos	Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Panorama Social de América Latina 2008.
<b>13. Condiciones de vivienda</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hogares en el campo con servicio de agua por cañería en 2008.</li> <li>• Hogares en la ciudad con servicio de agua por cañería en 2008.</li> <li>• Hogares en el campo con servicio de energía eléctrica en 2008</li> <li>• Hogares en la ciudad con servicio de energía eléctrica en 2008</li> </ul>	<p>55 de cada 100</p> <p>90 de cada 100</p> <p>80 de cada 100</p> <p>97 de cada 100</p>	Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos. Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 2008.
<b>14. Salud</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mujeres que enfermaron en 2008</li> </ul>	55 de cada 100	Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos. Encuesta de Hogares de Propósitos

Indicador	Valor	Comentarios y fuente del dato
• Hombres que enfermaron en 2008	45 de cada 100	Múltiples, 2008.

Cuadro 1: Elaboración propia según las fuentes citadas.

### b. Distribución del ingreso.

Numerosos estudios muestran que altos niveles de inequidad en una sociedad afectan la formación de capital social. Kawachi, Kennedy y Lochner (1997), por ejemplo, han demostrado que una distribución más igualitaria de los ingresos crea mayor armonía y cohesión social, y mejora la salud pública. Alessina y Peroti (1994), por su parte, sostienen que los países con un ingreso más desigualmente distribuido son políticamente más inestables. Añaden, a su vez, que la inestabilidad política tiene efectos adversos sobre el crecimiento. Las altas desigualdades también afectan el crecimiento, al reducir las posibilidades de formación de ahorro nacional y estrechar la escala del mercado, impidiendo procesos productivos y tecnológicos que permitirían un uso más eficiente de los recursos. Su impacto sobre los sistemas educativos es bastante perverso, porque crea circuitos muy diferenciados que, luego, contribuyen a hacer aún más pronunciadas las desigualdades, a través de sus repercusiones en las posibilidades de acceso al mercado de trabajo y en las remuneraciones del mismo. Por todo esto, Benabou (1996) sostiene que la desigualdad erosiona la credibilidad en las instituciones y debilita, a través de ello, la gobernabilidad democrática, además de tener un papel clave en el aumento de las tensiones sociales.

El Salvador tiene altos niveles de desigualdad según promedios mundiales, pero similares al promedio de América Latina, que es, precisamente, la región donde se encuentran las mayores desigualdades en la distribución del ingreso. El Coeficiente de Gini promedio para todos los países del mundo es 0.40, mientras que para América Latina es de 0.52, con un mínimo de 0.42 para Uruguay y un máximo de 0.59 para Brasil. El Coeficiente de Gini para El Salvador, en 2005, fue de 0.493, y se ha mantenido alrededor de este nivel desde la década de los 1990s (Segovia y Lardé, 2000). El cuadro 2 muestra la evolución geográfica al del índice, según los últimos datos disponibles.

	1995	1997	1999	2001	2004
Nacional	0.507	0.51	0.518	0.525	0.493
Urbana	0.466	0.467	0.462	0.477	0.455
Rural	0.442	0.423	0.462	0.477	0.456

Cuadro2: Estadísticas e Indicadores Sociales (BADEINSO)

Existe una relación entre el ingreso per cápita y la distribución del ingreso, se observa que conforme el ingreso per capita, medido en Paridad Poder Adquisitivo (PPA) aumenta, el valor del Coeficiente de Gini esperado disminuye. Sin embargo, El Salvador, como el resto de países latinoamericanos, tiene un Coeficiente de Gini superior al que correspondería a su nivel de ingreso, que sería de 0.41.

Algunos factores tienen una fuerte incidencia para determinar en dónde se ubican las personas en la distribución de ingreso. Estos factores son: el lugar de residencia (urbano – rural), los niveles educativos y factores demográficos.

**Distribución del ingreso y lugar de residencia.** Uno de los factores determinantes de la distribución del ingreso es el lugar de residencia. En El Salvador, el 85 por ciento de las

personas ubicadas en el primer decil de ingresos reside en el área rural. El porcentaje de personas rurales va disminuyendo a medida que se avanza a deciles mayores de ingreso, mientras que el de las urbanas va en aumento. Los porcentajes tienden a equipararse en el cuarto decil (53% rurales y 47% urbanas), de manera que del quinto decil en adelante la mayoría es urbana. En el decil de mayores ingresos, el 95 por ciento de sus integrantes son urbanos y únicamente el 5 por ciento son rurales.

En promedio, el ingreso rural fue el 40 por ciento del ingreso urbano. Las brechas urbano-rurales hacen que la distribución del ingreso en cada una de las áreas por separado sea más equitativa que la distribución del ingreso total. De ahí que el Coeficiente de Gini para ambas áreas fuera de alrededor de 0.45, es decir 7 puntos porcentuales menos que el del Coeficiente global. Este comportamiento es típico de América Latina, donde generalmente los índices de concentración del ingreso en las zonas urbanas y rurales presentan niveles semejantes entre sí, y la concentración del ingreso total es mayor que el promedio de las concentraciones del ingreso urbano y rural tomadas por separado.

**Distribución del ingreso y niveles educativos.** El nivel educativo de la población en edad de trabajar es otro de los factores determinantes en la distribución del ingreso, a medida que se avanza a deciles más altos dentro de la estructura de distribución del ingreso también aumenta la escolaridad promedio de las personas que ejercen la jefatura de los hogares. Es decir, entre más se avanza dentro del sistema educativo, mayores son las posibilidades de ascender en la estructura de distribución del ingreso.

**Distribución del ingreso y factores demográficos.** Los factores demográficos también son importantes como determinantes de la distribución del ingreso. El número de miembros es mayor en los hogares más pobres, lo cual se debe a la presencia de un mayor número de niños y niñas; y se genera un menor ingreso por persona del que correspondería con un menor número de miembros en el hogar. En el caso de El Salvador, se observa que los hogares pasan de un promedio de 5.4 miembros en el primer decil, a un promedio de 3.4 miembros en el último decil. De ahí que al hacer una simulación, asumiendo que todos los hogares tienen 3.4 miembros, el ingreso per cápita aumenta de manera significativa, especialmente en aquellos hogares de menores ingresos. Esto evidencia la importancia del acceso de las parejas a servicios de salud reproductiva, de planificación familiar y de la promoción del uso de métodos anticonceptivos, especialmente entre la población joven.

### **c. El contexto de las micro-finanzas en El Salvador.<sup>6</sup>**

Las Microfinanzas han sido un factor muy importante en el desarrollo de El Salvador, en este país se destaca por la participación de diferentes instituciones que brindan servicios a las poblaciones más vulnerables. Por ejemplo, la población de las zonas rurales como en nuestro caso de estudio, se emplea principalmente en actividades productivas micro empresarial. Además, estas microempresas han ayudado en la ampliación de la cobertura de servicios básicos.

Por otro parte, como se menciona en la primera sección de este documento, es importante recordar que las remesas son una de las principales fuentes de ingreso en este país. En algunos casos este dinero es utilizado para el desarrollo del sector micro-financiero. De hecho, este flujo de divisas ha ayudado en la creación de micro y pequeñas empresas y en muchos casos ha brindado apoyo directo al desarrollo local de las comunidades.

---

<sup>6</sup> Resumen preparado con base en los informes anuales de Redcamif y Microfinanzas Information eXchange 2009.

La industria de micro-finanzas en El Salvador destacó por las mejoras de desempeño logradas durante 2009, lo cual permitió afrontar desde una posición más sólida la amenaza creciente de la cartera afectada que se vio en toda la región debido a la crisis financiera internacional, haciendo posible la obtención de resultados positivos de operación, por encima de otros países de Centroamérica.

A finales del 2009 y por primera vez desde 2006 se presentaron contracciones en las colocaciones de crédito Comercial y de Consumo, así como desaceleración en el principal producto, la Microempresa. Los créditos destinados a la Microempresa se mantuvieron como la principal oferta crediticia de las IMF salvadoreñas, concentrando el 87.6% del total de colocaciones al cierre de 2009. Mientras tanto, la cartera agregada presentó una composición más diversificada donde destacaron los saldos acumulados por los créditos de Microempresa y Comercial (41.1% y 37.7% respectivamente). En su conjunto, las 13 IMF participantes en los Benchmarks 2009 justificaron una cartera bruta de USD 349.9 millones distribuida en 214,518 préstamos. En un contexto general de menor dinamismo en la colocación de créditos en el país, fue interesante observar como algunos productos disminuyeron en número de préstamos, mientras otros mostraron leves incrementos. Los productos de Microempresa e Hipotecario fueron los de mayor crecimiento, con 4.5% y 2.1% respecto a las cifras de 2008. En contraste, los préstamos Comerciales y de Consumo experimentaron un rápido cambio de tendencia, presentando una pronunciada reducción en número de colocaciones (38.4% y 24.8%, respectivamente), contrario al crecimiento que se registró en 2008.

A raíz de los primeros indicios de la crisis financiera internacional, las IMF de la región adoptaron ciertas medidas de resguardo financiero, como el destino de mayores recursos para el aumento de sus indicadores de liquidez, especialmente en el último trimestre del 2009, reduciendo con ello la actividad de captación de nuevos clientes. En particular, las IMF de El Salvador fueron quienes cerraron el ejercicio anual con el más alto indicador de Activos Líquidos No Productivos sobre Activo Total (16.9%), el cual resultó 2.8 veces mayor al registrado en 2008. Correspondiéndose a su vez con la baja en su productividad de los activos, cuya proporción de Cartera Bruta se redujo en 0.73 puntos porcentuales.

Por otro lado, los fondos para las IMF provenientes de fuentes locales e internacionales fueron los más predominantes durante 2009 en El Salvador. Al cierre de 2009 el nivel de apalancamiento de las IMF en El Salvador se mantuvo por debajo del exhibido por su contrapartes Centroamericana (1.6 veces contra 2.7 veces), el cual se sustentó principalmente en los altos grados de apalancamiento de países como Honduras y Nicaragua. Sin embargo, el acceso gradual a fuentes de financiamiento del exterior permitió a El Salvador alcanzar rápidos avances en este aspecto. La mediana de la Razón Deuda / Capital para el grupo de IMF del Salvador creció en 1.2 puntos desde 2006. El dinámico crecimiento en los índices de apalancamiento en El Salvador estuvo acompañado por una mayor concentración en sus principales financiadores. En ese sentido, los saldos adeudados a los diez principales proveedores de fondos representaron el 47.8% del total de obligaciones financieras a Diciembre 2009. De los 10 principales financiadores en El Salvador, el 47.4% lo constituyó fuentes internacionales compuesto por fondos e instituciones financieras de desarrollo.

Finalmente, las IMF salvadoreñas se beneficiaron de la mayor eficiencia en su gasto operacional y la ampliación de sus fuentes de ingreso para alcanzar retornos superiores. Las IMF de El Salvador revirtieron la tendencia decreciente en sus indicadores de rentabilidad

(ROA) registrando un aumento de 0.5 p.p. en 2009, para cerrar con una mediana del Retorno sobre Activos de 1.3%.

El incremento en los indicadores de rentabilidad presentados por las IMF salvadoreñas se sustentó en la mayor generación de Ingresos Financieros y la sustancial reducción en sus gastos operacionales. En el primer caso, la Razón de Ingresos Financieros se incrementó 1.8 pp. del 2008 al 2009, mientras que la Razón de Gastos Operacionales decreció en 2 pp. Cabe resaltar que la mayor Razón de Ingresos Financieros presentada por El Salvador, no se relacionó con un aumento en las tasas activas cobradas por las IMF, ya que estas se redujeron respecto 2008, principalmente debido a la baja en la productividad de activos ya comentada en la sección previa.

Por lo anterior, es posible relacionar este aumento con una mayor provisión de otros servicios financieros hacia los clientes (transferencias de fondos, pagos de servicios, entre otros) que les permitió incrementar sus ingresos financieros por conceptos diferentes a los relacionados directamente con la concesión de créditos, el cuadro 3 presenta un resumen con base a los informes antes mencionados.

Numero de IMF	78
Numero de prestatarios	318.000
Prestatarios % de la población	5%
Prestatarios % de la población pobre	12%

Cuadro 3. Elaboración propia con base a los informes anuales de Redcamif y Microfinanzas Information eXchange 2009.

### III. Metodologías STRO

El principal objetivo de STRO es: "Desarrollar y promover modelos económicos sostenibles para un mundo lleno de oportunidades de desarrollo, calidad de vida, la diversidad cultural y ambiental, basada en la producción y el consumo sostenibles."

Métodos monetarios innovadores pueden ayudar a disminuir la pobreza y el subdesarrollo, tanto en el Norte como en el Sur, economistas de renombre como Silvio Gesell, Irving Fisher y John M. Keynes señalaron que la falta de dinero o liquidez y el alto costo o interés de pedir dinero prestado conducen a la persistencia de la pobreza y la desigualdad. Como se menciona en la introducción y se ha descrito en el ejemplo Salvadoreño, el acceso desigual y la escasez de dinero así como su creación basada en intereses a favor de aquellas personas o países que tienen (mucho) dinero, a expensas de los que tienen demasiado poco. El pago de intereses relativamente grandes de forma directa e indirectos ocultos en el precio de los bienes importados, evita el desarrollo y crea imposibilidad para librarse de la deuda.

STRO aboga por la introducción de sistemas de intercambio local que creen más poder adquisitivo y crédito para grupos de bajos ingresos y pequeñas empresas con capital de trabajo limitado, estimula los bienes y servicios producidos localmente producidos por desempleados y/o subempleados, micro-empresarios o PyMES (Pequeñas y medianas empresas) según su capacidad disponible.

Finalmente, cabe destacar el potencial de replicación de las metodologías específicas a cada país y el contexto de cada organización y economía local, todos los proyectos se tratan de desarrollar de la forma más participativa posible.

### a. CBC

Una moneda CBC, por sus siglas en Inglés (Commodity Backed Currency) tiene como objetivo complementar y/o sustituir los flujos de moneda nacional de una institución o empresa que la respalda y acepta como medio de pago por sus bienes y/o servicios.

Este instrumento financiero y comercial solía ser común en las grandes haciendas agrícolas, como las plantaciones de banano de las multinacionales y las plantaciones de café de Centro y Sur América. La metodología ha sido actualizada por STRO con:

- ✓ Más estrategias para la diversificación del uso de los vales por la organización / empresa, no sólo la nómina de sueldos, así también la compra de insumos de producción, contratación de servicios locales, los préstamos a los campesinos, sistema de primas y otros;
- ✓ La creación de redes de comercio local y las pequeñas empresas que aceptan estos bonos o vales. Esto mejora las opciones de gasto de los vales y por lo tanto, debe aumentar la demanda de vales para alimentos y mejorar el tiempo de circulación local;
- ✓ Ofrecer un sistema de bonificación para los usuarios de los vales que se financia con un aumento previsto de las ventas de la organización y la reducción de los costos financieros debido a la sustitución de operaciones en moneda nacional (con costos financieros más altos) por vales (sin costos financieros, solo administrativos).

Con estas estrategias incorporadas la metodología tiene como objetivo y tiene el potencial para contribuir al desarrollo económico local en un escenario gana-gana para todos los participantes, los principales beneficios se presenta en resumen el cuadro 4:

<b>Actor</b>	<b>Beneficios</b>	<b>Económico</b>	<b>No - Económico</b>
<b>Organización / Empresa</b>		Aumento de las ventas y los ingresos, generación de nuevo capital de trabajo sin costo financiero, instrumento de pago más seguro.	Prestigio y liderazgo en la región
Empleados, proveedores de materias primas		Acceso a bonos y aumento de ingresos y acceso a pagos por adelantado	
Préstamo beneficiarios		El acceso a préstamos más baratos y reducción de costos  Un instrumento más seguro de pago	Compromiso con la organización y la comunidad
Comercio Local		Aumento de las ventas y los ingresos, uso de un instrumento de pago más seguro.	Creación de redes de negocios

Cuadro 4: resumen de los posibles beneficios de un CBC en la economía local, elaboración propia.

### Proyectos

En América Central la metodología CBC fue implementada por primera vez en la Red COMAL de Honduras en el 2004, con asesoramiento de STRO. Sin embargo, en el mismo período la Fundación STRO realizó algunos estudios de factibilidad y nuevos proyectos iniciaron su ejecución:

- ✓ CBC CoopeVictoria, Costa Rica (respaldo café y azúcar).
- ✓ CBC Coopesilencio, Costa Rica (respaldo producción de palma africana).
- ✓ CBC Coopebrisas, Costa Rica (respaldo producción de leche).
- ✓ CBC Gota Verde, Honduras (respaldo producción de biocombustibles).

### Lecciones aprendidas

El impacto potencial de la metodología depende básicamente de la demanda local de los productos y servicios ofrecidos por la entidad emisora. Estos bienes y servicios deben ofrecerse en condiciones competitivas en moneda local para que sean generalmente aceptadas. El potencial de impacto financiero de las estrategias de emisión de vales en el capital de trabajo de la organización puede ser:

- ✓ Pago de sueldos en vales: las familias tienen un consumo mucho más diversificado en sus hábitos de consumo y gasto y los productos/servicios de una sola empresa no representan mucho en el gasto total de una familia limitando la emisión de la moneda local;
- ✓ Los préstamos en forma de vales: si los vales se utilizan de inmediato para compras en la entidad emisora de bienes y servicios adquiridos o producidos con moneda nacional, el impacto será limitado. Si la circulación local de vales es limitada a los préstamos en forma de vales, estos no se pueden dar por más tiempo sin afectar el flujo financiero en moneda nacional y la capacidad financiera de la organización;
- ✓ Red local de Comercio: la existencia de una red de comercio local que acepta la moneda local, mejora el impacto en el capital de trabajo pues los vales tienden a circular más tiempo en la economía local. El funcionamiento de esta red depende nuevamente de la demanda de estas empresas de bienes y servicios ofrecidos por la organización y los otros negocios en la red y, finalmente, las opciones de la convertibilidad o no en efectivo en moneda nacional ofrecido por la organización.

Si bien el impacto en el capital de trabajo es bastante sencillo y fácil de controlar (la cantidad promedio de vales en circulación), el impacto real sobre las ventas es más difícil de medir. Las ventas en moneda local pueden ser las nuevas ventas o la sustitución de las ya existentes en moneda nacional. El impacto sobre las nuevas ventas tiende a ser menor si la emisión de la moneda local es "voluntaria".

Mientras los estudios institucionales sobre la base de sustituir y complementar el flujo financiero de la moneda nacional por un flujo en forma de vales muestran un potencial económico interesante; hay varios factores no económicos o condiciones que deben darse en la práctica para explotar este potencial:

- ✓ Compromiso de la gestión del personal y los empleados con la metodología.
- ✓ Los patrones de consumo de las personas y los consumidores (debe ir acorde a la lógica económica, así también como la social).
- ✓ Creencias locales, religiones y relaciones sociales e institucionales entre otros.
- ✓ Experiencias previas con sistemas similares de moneda local (plantaciones de café y banano) y/o incentivos a usuarios.

Con la mayor cantidad de información disponible, usualmente consumidores y usuarios de la moneda local aprecian un sistema de incentivos. Los incentivos que hasta ahora se han implementado han sido en forma de bono y/o la reducción de las tasas de interés:

- ✓ Sistema de Bonos: empleados, proveedores y otros que prefieran ser pagados en vales por la organización, se les ofrece un bono en vales como porcentaje sobre el

monto en vales. El vale representa un costo que debe ser financiado totalmente por los ingresos generados por la metodología: el margen bruto de ventas, comisión por la convertibilidad, el costo de oportunidad del capital de trabajo mejorado;

- ✓ Las tasas de interés: las tasas de interés para los préstamos en bonos son más bajas porque no tienen costos financieros, solo administrativos. Sin embargo, el margen final para la reducción de las tasas de interés puede ser pequeño pero depende de varios factores :
  1. El tiempo de circulación de la moneda local: cuanto más circula, mayor puede ser la reducción de los costos financieros. Por ejemplo si el costo financiero de los préstamos en moneda nacional es del 12% (el costo de la inflación, por ejemplo) y la moneda local circula una media de 2 meses, habrá una reducción de los costes financieros de sólo el 2%.
  2. Los costos administrativos adicionales para los préstamos en bonos (marketing, comunicación, educación, ...)

Existen otros sistemas de bonificación que también se han probado en América Central (loterías, la acumulación de puntos por cantidad de moneda local recibida o gastada, ...). El bono se puede dar en el momento de emisión o de recuperación. El primero tiene mayor impacto sobre el capital de trabajo, mientras que el último es más complicado de administrar pero promueve las ventas.

#### Red local de comercio

La creación de redes locales de comercio alrededor de todo sistema de moneda local genera un importante valor agregado al sistema: más capital de trabajo para la organización, más oportunidades de gasto de los consumidores, más ventas para las empresas locales y mayor tiempo de circulación. Sin embargo, para que la red sea funcional algunas condiciones son necesarias:

- ✓ Buena construcción de redes locales por parte de la organización que respalda.
- ✓ Impacto potencial positivo en las ventas de las empresas locales.
- ✓ Estabilidad del sistema de vales (políticas, normas, administración, contabilidad, ect...)

La creación de la red es un proceso lento y complicado debido a la existencia de posibles cuellos de botella (desequilibrios), la red debe ser vista como una estrategia de segunda fase.

En la primera fase (implementación) la aceptación limitada y las opciones de gasto de los vales es visto por los consumidores como una limitación importante del sistema, pero puede tener algunos efectos secundarios positivos: un medio más seguro de pago (no son atractivos para robos), el gasto y el consumo es mejor invertido (usualmente no se puede consumir alcohol, tabaco, juegos de azar, etc.) limitando parcialmente el anteriormente mencionado Síndrome o Mal Holandés. Sin embargo, estos efectos secundarios positivos tienden a desaparecer poco a poco con una diversificación de los puntos de venta y la aceptación por el público en general.

#### Administración

La metodología es muy sencilla y fácil de entender por el personal de la organización y los beneficiarios o usuarios de los vales. Los costos de la aplicación y administración de la metodología son más bien limitados. Se puede configurar utilizando los recursos humanos

existentes de la organización y no hay necesidad de un coordinador de proyectos específicos. La sostenibilidad financiera depende principalmente de la administración del sistema de bonos o primas.

Buenos procedimientos contables/administrativos son necesarios. Los vales deben ser vistos como "tan importantes y valiosos como dinero en efectivo" por la administración y el personal involucrado. Las operaciones en vales deben ser igualmente registrados y puede requerir algunos procedimientos adicionales y ajustes de software administrativos existentes. Hay que reconocer que se requiere un esfuerzo adicional del personal administrativo que se puede reducir a través de la automatización de los procesos y la sustitución futura de los vales por medios de pago más "avanzados" (sistemas de tarjeta, internet, teléfono celular y otros).

### Impacto social

La evaluación de cualquier sistema de moneda local no debe basarse exclusivamente en criterios financieros, por dos razones:

1. La falta de impacto financiero no necesariamente refleja las deficiencias del sistema de moneda local, pero podría ser reflejo de las deficiencias de la organización como tal (competitividad, fidelización de clientes, etc...);
2. El impacto social o los beneficios no económicos para la organización y otros actores podrían bien justificar la inversión y el esfuerzo. Un sistema de monitoreo y evaluación debe ser diseñado para incluir estos beneficios sean o no económicos.

### **b. LBC**

Una moneda LBC, por sus siglas en Inglés (Loan Backed Currency) tiene como objetivo estimular el desarrollo económico y social de las comunidades gracias al aumento de la liquidez a través de la circulación local de vales, emitidos a través de créditos administrados por las comunidades o un tercero (organización de microcrédito, ONG, etc.). Los préstamos pueden ser pagados por la comunidad por medio de vales, moneda nacional o, eventualmente bienes y servicios, en función de la metodología diseñada.

Las tasas de interés de los préstamos en forma de vales son inferiores a las tasas de interés para préstamos en moneda nacional, ya que no tienen costos financieros (intereses sobre los ahorros, el costo de pedir dinero prestado, la inflación u otros costos de oportunidad). Por ello, la metodología proporciona nueva liquidez a la comunidad a un precio justo.

Mediante la creación de una red local, donde los vales son aceptados como medio de pago para la compra de bienes y servicios, la metodología incentiva compras locales y mejora las ventas de los miembros de la red.

Se trata de un instrumento muy popular de los sistemas de moneda complementaria, que se utiliza en todo el mundo a nivel comunitario. La experiencia más llamativa es el movimiento "trueque" de Argentina, que llegó a alcanzar los 3 millones de participantes en su apogeo.

La metodología se ha reforzado y actualizado por STRO con:

- ✓ Integración de los préstamos en moneda nacional con préstamos en moneda local.
- ✓ Diversificación de las estrategias para aumentar la demanda de moneda local.

- ✓ Establecimiento de un sistema permanente basado en transacciones diarias y no sólo en la periodicidad de los mercados locales.

Con estas estrategias incorporadas, la metodología tiene como objetivo contribuir al desarrollo económico local en un escenario gana-gana para todos los participantes los principales beneficios se presenta en resumen el cuadro 5:

<b>Actor</b>	<b>Beneficios</b>	<b>Económico</b>	<b>No - Económico</b>
<b>Administrador del crédito</b>	Incremento en las actividades crediticias, portafolio de préstamos e ingresos.  Uso de un instrumento de pago más seguro		Más prestigio, visibilidad y liderazgo en la comunidad.
<b>Comunidad</b>	Acceso a mas crédito y más barato  Mas ventas locales  Uso de un instrumento de pago más seguro		Mejoramiento de las relaciones sociales.

Cuadro 5: resumen de los posibles beneficios de un LBC en la economía local, elaboración propia.

## Proyectos

En América Central la metodología LBC se implementó en el Centro Bartolomé de las Casas en El Salvador y la cooperativa ACORG de ahorro y crédito creada por la Fundación REDES. Señalamos aquí las conclusiones y lecciones aprendidas sobre la base de la experiencia del Centro Bartolomé y principalmente en la experiencia LBC REDES (que es hasta ahora, la experiencia más desarrollada de esta metodología).

## Lecciones aprendidas

El éxito de la metodología depende de varios criterios, el más importante es el nivel de organización interna, la solidaridad y el compromiso local de la comunidad. El paso a los préstamos en moneda local debería ser más fácil para las comunidades ya formadas en el microcrédito y con una capacidad mínima de producción de bienes y servicios. Por otro lado, las comunidades con altos flujos de entrada de moneda nacional (remesas de los migrantes, las actividades de préstamos en moneda nacional por varias ONG, etc.) no generan las condiciones e incentivos adecuados para préstamos en moneda local a los participantes.

El paso del intercambio directo de bienes y servicios al intercambio y préstamos en moneda local puede ser muy complejo a pesar de su racionalidad económica (mayor eficiencia y posibilidades de transacciones económicas locales) debido a los procesos emocionales y sociales. El valor social y personal de intercambio directo no debe ser subestimado principalmente para los grupos de bajos ingresos (como fue el caso del Centro Bartolomé de las Casas).

El paso de un enfoque marginal de mercados periódicos a un sistema de transacciones más integrado que incluya el comercio y empresas locales que aceptan una moneda local en sus operaciones diarias es un proceso complejo. Para que el sistema sea funcional debe haber una amplia variedad de opciones para satisfacer la demanda y oferta de bienes y servicios en

moneda local a nivel individual y de la comunidad en su conjunto. La acumulación de la moneda local en la comunidad sin posibilidades de gastarlo pronto da lugar a un rechazo general del sistema. Algunas estrategias pueden ser implementadas con el fin de facilitar la aceptación y circulación de la moneda local, pero la mayoría de ellas tienen efectos secundarios:

- ✓ Los pagos en moneda local de los préstamos en moneda nacional puede mejorar la aceptación y la demanda de moneda local. Sin embargo, tendrán un impacto en el ingreso de moneda nacional y por lo tanto, podría reducir la capacidad de préstamos en moneda nacional en el corto plazo. Un “fondo de intervalo de tiempo” (time gap fund) en moneda nacional a través de un préstamo institucional podría ser una solución y una propuesta interesante para una evaluación piloto y/o más seria de su sostenibilidad.
- ✓ Conectando diferentes comunidades al sistema de intercambio, la moneda local podría fluir a las comunidades con mayor capacidad de producción. Sin embargo, esto podría dar lugar a demasiada liquidez en moneda local dentro de estas comunidades (desequilibrios en la balanza de pagos). Esta red de intercambio entre comunidades requiere de una administración de la moneda local y el crédito centralizado para todas las comunidades involucradas (el mismo vale, las mismas políticas, tasas, etc.)
- ✓ La conversión de moneda local por moneda nacional reduce la capacidad y disponibilidad financiera de la moneda nacional y el impacto del sistema en la creación de liquidez adicional para la economía local.

Tal y como en la metodología anterior, la falta de opciones de gastos en moneda local, no necesariamente reflejan las deficiencias del sistema de moneda local, también puede ser un indicador de las deficiencias de la economía local en sí: poca producción local para el mercado local, falta de diversificación de productos y servicios, falta de planificación en procesos de producción (sin continuidad en el suministro de bienes y servicios), falta de compromiso con la comunidad local, etc. Para que un sistema de moneda local pueda convertirse en un facilitador del desarrollo económico de las comunidades, se debe implementar donde esté potencial esté disponible, sino debe diseñarse e implementarse en un sistema de desarrollo económico local (incluida la formación profesional, las líneas adicionales de crédito en moneda nacional, etc.)

El buen manejo del crédito y de los procedimientos contables/administrativos de la moneda local necesarios. La moneda local se emite a través de préstamos que deben ser pagados en moneda local o nacional. El compromiso de préstamo es el "respaldo" de la circulación de la moneda local. Una mala administración de los préstamos (con tasas de retorno bajas) dará lugar a una sobrevaloración de la moneda local y por ende abusos y disminución gradual de la confianza de sus usuarios.

Para que la organización de crédito pueda utilizar los vales para el financiamiento de sus gastos de operación (pago de salarios, compra de bienes y servicios locales, etc.) debe tener un ingreso también en moneda local (por ejemplo, las tasas de interés en moneda local).

La metodología está diseñada para crear liquidez adicional a las actividades de la comunidad, incentivos de producción y consumo a un costo o interés más bajo debido a la ausencia de costos financieros (inflación, tasa de interés pasiva, costos de oportunidad financiera entre otros). Sin embargo, el efecto final y la reducción en términos reales los gastos financieros o interés dependen del resultado de varios factores:

- ✓ Costo financiero del préstamo en moneda nacional (el costo del dinero) como referencia.
- ✓ El costo del préstamo de segundo nivel en moneda nacional.
- ✓ Impacto de la moneda local en el flujo de los préstamo en moneda nacional.
- ✓ Opciones y costos de convertibilidad de la moneda local.
- ✓ Costos administrativos adicionales para la promoción de la moneda local

La sostenibilidad financiera del sistema de préstamo en moneda local depende de su integración dentro de una estructura de microcréditos más amplia (ya existentes) o la participación de voluntarios en la administración del sistema. En comparación con los préstamos en moneda nacional los gastos de mercadeo, comunicación y educación (información del público) son más altos y puede ser importante en el corto plazo, pero tienden a disminuir drásticamente con el tiempo.

Por otro lado, es importante destacar que hay una relación de equilibrio entre el uso de vales de alta calidad (en relación a la seguridad) y el uso de vales de baja calidad pero de diseño local. Algunas comunidades pequeñas tienden a dar un alto valor emocional a los vales de diseño local (identificación, independencia, etc.) mientras que algunas organizaciones de microcrédito y ONGs dan mayor prioridad al aspecto de la seguridad.

Según evidencia empírica, usualmente, la implementación de un sistema de moneda complementaria local divide a la comunidad en tres grupos de personas. El éxito del sistema depende en gran medida de cómo la organización que respalda y la comunidad manejan las relaciones con estos grupos:

- ✓ Las personas que participan directamente del sistema, algunos de ellos más convencido que otros;
- ✓ Las personas que están en contra del proyecto, algunos de ellos porque sus intereses están amenazados. Otros por las deficiencias de la moneda local (aceptación limitada, la falta de apoyo jurídico de las instituciones del gobierno, etc. ) y otros por motivos ideológicos;
- ✓ Las personas que no participan, por alguna razón en particular pero no interfirieren ni boicotean el funcionamiento del sistema.

En proyectos impulsados por la comunidad, se requiere la participación y aprobación de todos los actores involucrados en las diferentes etapas del proyecto: diseño, implementación y evaluación del proyecto. Para una buena gestión es importante que la metodología sea simple y fácil de implementar y administrar, para que pueda ser comprendida y ejecutada por la misma comunidad y los actores institucionales (usualmente se inicia con pequeños proyectos piloto con clientes y negocios clave, que se amplían gradualmente según la comunidad aprecia el impacto positivo del mismo).

El LBC es un poderoso instrumento para actores de la economía social (ONG, cooperativas, asociaciones y organizaciones locales, etc.), como consecuencia, los criterios de evaluación e impacto debe ir más allá de un simple seguimiento financiero y económico, deben tener en cuenta también el impacto sobre las relaciones personales, de grupo y formación de redes y los valores sociales entre otros. El potencial de reproducción de este método depende de cada comunidad y su contexto, es aconsejable si se encuentran o estimula las siguientes las condiciones:

- ✓ Alto nivel de organización comunitaria, coherencia y compromiso.

- ✓ Diversidad económica (diferentes bienes y servicios, preferentemente producidos y consumidos localmente, con altos insumos de mano de obra local).
- ✓ Un número mínimo de participantes y los participantes potenciales con experiencia en microcrédito con bajas tasas morosidad.

### c. C3

El Circuito de Crédito y/o Consumo Comercial o C3, es una metodología por la cual organizaciones y/o empresas, sus trabajadores y personas en general dispone de un sistema de intercambio virtual a través de Internet. Esta liquidez interna está respaldada con dinero o garantías financieras. De esta forma las garantías financieras (incluyendo seguros de crédito) se convierten en una forma de liquidez comercial, ampliando también la posibilidad de penetración en el mercado de las instituciones financieras.

Con el fin de crear un medio dinámico, competitivo y eficaz de pago, STRO ha desarrollado el Circuito de Crédito/Consumo Comercial, abreviado como C3. En la red C3, consumidores, empresas e instituciones públicas utilizan un medio de pago interno transferibles. Este medio de pago puede tener sus raíces en una mezcla de respaldos confiables por la misma institución financiera, fondos de garantía y/o seguros de crédito.

Por ejemplo, en caso de necesidad de liquidez, una empresa puede obtener una línea de crédito comercial dentro de la red C3. Este crédito es simplemente "el derecho a la obtención de productos y servicios de todas las demás empresas participantes, hasta un cierto valor". Así, cuando una empresa obtiene un crédito de € 1.000, tendrá una cuenta en línea con el valor de € 1.000, que puede pasar a empresas proveedoras en la red a cambio de sus bienes y servicios. La diferencia es que no circula dinero real en la red y el deudor puede saldar su deuda ofreciendo bienes y servicios por el mismo monto también. En caso de incumplimiento por parte del deudor, se puede ejecutar las acciones que garantizan el crédito. El dinero que recibe el sistema pasa a los proveedores de bienes y servicios que están en necesidad de liquidez.

Este respaldo por lo tanto puede ser invertido dentro de la red o ser canjeado por dinero. Por supuesto, el dinero vendrá sólo después que los créditos han sido pagados. Por lo tanto, si los proveedores quieren cobrar sus reclamaciones antes de tiempo tendrán que pagar los costos financieros (interés).

STRO ha desarrollado un software de fuente abierta llamado Cyclos ([www.cyclos.org](http://www.cyclos.org)), que sigue el flujo de los créditos e informa al sistema y sus usuarios la cantidad de tiempo que los titulares de los saldos positivos tienen que financiar si quieren cobrar sus reclamaciones negociables a un valor en determinado momento. Los titulares de los créditos de valor por lo tanto pueden elegir cuando pasar sus reclamaciones a su valor nominal dentro de la red C3 ósea, dinero en efectivo ahora y pago de los costos, o esperar que los créditos que respaldan las reivindicaciones sean compensados en efectivo y el dinero esta disponible sin costos adicionales.

El objetivo principal de la red de C3 es suministrar las empresas dignas de crédito a corto plazo de medios de pago que sirve como capital de transacción y que no depende de préstamos bancarios y por lo tanto es más barato y fácil de conseguir. A nivel macro, el C3 pretende crear más liquidez en el mercado local y así estimular el comercio local, pues los grandes flujos monetarios creados por los intereses tienden a absorber el dinero hacia mercados más dinámicos o regionales.

#### **IV. Implementación de LBC en la ciudad de Suchitoto, Departamento de Cuscatlán, Norte de El Salvador<sup>7</sup>.**

##### **a. Contexto.**

El proyecto está bajo ejecución de la Cooperativa de Ahorro y Crédito ACORG R.L. con el apoyo financiero de la Fundación REDES de El Salvador y el apoyo metodológico de la Fundación STRO de los Países Bajos. ACORG ejecuta el proyecto al Nor-Oriente de San Salvador en el Departamento de Cuscatlán, Municipio de Suchitoto. Este municipio tiene una extensión territorial de 329.2 km<sup>2</sup> y una altitud de 388 metros sobre el nivel del mar. Además, este municipio está conformado por 28 cantones y 77 comunidades, la población urbana es de alrededor 7,000 personas y la población rural de alrededor de 20,000 personas (censo, 2008). Suchitoto es un pueblo colonial con una gran belleza arquitectónica, es un lugar casi mágico que encierra una gran riqueza cultura, todo el año cuenta con actividades como música, danza, arte, teatro, y lectura de poemas en diferentes puntos de la ciudad, incluyendo portales, parques, restaurantes, cafés, y hostales.

Suchitoto posee una gran variedad de naturaleza incluyendo el Lago Suchitlán, Volcán Guazapa, saltos de agua, lugares históricos, reservas forestales protegidas, y un Centro Turístico que la convierte en una ciudad con alto potencial turístico.

La Ciudad fue literalmente convertida en un pueblo fantasma durante la última guerra civil salvadoreña (1980 - 1992); por la cantidad de ataques lanzados desde el volcán de Guazapa lo que hizo que la mayoría de sus habitantes buscaran el exilio. Curiosamente esta emigración fue lo que ayudo al pueblo a mantener su estilo arquitectónico intacto, pues Suchitoto aún conserva esa mágica calma de los tiempos de antes, estrechas calles empedradas y casas de adobe con balcones forjados. Aún se aprecian las cicatrices de la lucha: agujeros de bala salpican sus paredes y las personas recuerdan aún los bombardeos como si hubiesen sucedido ayer.

Durante la época de la colonial la principal fuente de ingreso fue la producción de añil, que constituía el producto de mayor comercialización en Europa durante la época y el siglo XIX. Sobreviven a esa época algunos vestigios de obrajes o talleres donde se procesaba el añil, que pueden observarse ahora dentro de las instalaciones de los restaurantes y hoteles

El Salvador, en el último informe de Desarrollo Humano del PNUD tiene un IDH nacional de 0.735, manteniendo su nivel medio de años anteriores. De los tres indicadores, salud y educación llegaron a 0.772, e ingreso, alcanzó un porcentaje más bajo con 0.661. Actualmente, el Departamento de Cuscatlán, ha logrado posicionarse en varios Indicadores de Desarrollo Humano detrás de San Salvador y La Libertad, lo que ha supuesto un gran esfuerzo pues su posición se deterioro dramáticamente es especial después de los terremotos de Enero y Febrero del 2001 cuando la pobreza aumento 14.4 puntos porcentuales. Cuadro 6, presenta un resumen de componentes del Índice de Desarrollo según área rural y urbana según los últimos datos disponibles.

---

<sup>7</sup> La actual descripción del proyecto está basada en la participación del autor en el diseño del proyecto, así como una actualización publicada en Octubre del 2010 y entrevista vía Skype con Zeneida Rivera, Gerente General de la Cooperativa ACORG R.L. de ahorro y crédito.

Departamento	Índice de ingreso		Índice nivel educacional		Índice esperanza de vida		Índice Relativo al Genero	
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural	Urbano	Rural
Ahuachapán	0.580	0.422	0.721	0.600	0.768	0.665	0.690	0.562
Cabañas	0.597	0.321	0.751	0.573	0.719	0.617	0.689	0.504
Chalatenango	0.607	0.408	0.783	0.644	0.729	0.628	0.706	0.560
Cuscatlán	0.636	0.511	0.818	0.735	0.785	0.682	0.746	0.642
La Libertad	0.713	0.506	0.857	0.681	0.799	0.697	0.790	0.628
La Paz	0.630	0.467	0.774	0.670	0.767	0.662	0.724	0.600
La Unión	0.619	0.440	0.756	0.545	0.772	0.669	0.716	0.551
Morazán	0.615	0.400	0.770	0.577	0.729	0.627	0.705	0.535
San Miguel	0.649	0.466	0.807	0.633	0.797	0.693	0.751	0.597
San Salvador	0.679	0.473	0.852	0.668	0.820	0.717	0.784	0.620
San Vicente	0.613	0.348	0.793	0.610	0.744	0.641	0.716	0.533
Santa Ana	0.632	0.442	0.805	0.612	0.813	0.710	0.750	0.588
Sonsonate	0.640	0.456	0.791	0.586	0.796	0.692	0.742	0.578
Usulután	0.616	0.432	0.755	0.596	0.791	0.687	0.721	0.572
EL SALVADOR	0.664	0.453	0.825	0.625	0.793	0.690	0.761	0.589

Cuadro 6: Elaboración con base en datos de la EHPM de 1999.

La juventud salvadoreña representa aproximadamente 25% de la población económicamente activa (PEA) en el país. El excedente de mano de obra juvenil, en general poco cualificada, conlleva a tasas de desempleo y de subempleo elevadas<sup>8</sup> entre los jóvenes y a niveles salariales considerablemente bajos.

La falta de oportunidades para los jóvenes se ha agravado en la actual coyuntura de desaceleración económica internacional, siendo que la emigración hacia los Estados Unidos, el “escape” tradicional para la mayoría de los jóvenes, ya no se figura como la opción más viable<sup>9</sup> en tiempos de crisis en este país. Por otro lado, la generación de autoempleo por parte de la juventud, se ha visto de igual modo condicionada por la menor demanda interna y por la falta de acceso al crédito, consecuencia de la crisis financiera internacional.

### **b. La Cooperativa de Ahorro y Crédito**

La Cooperativa ACORG de R.L nace en el año 2000 con el apoyo de Fundación REDES con el objetivo de mejorar la situación social y económica de los asociados/as, brinda servicios financieros de calidad y capacitándolos/as en el buen uso de los recursos financieros. Actualmente cuenta con más de 550 asociados/as. ACORG de R.L está legalmente constituida y supervisada a través de INSAFOCOOP quien aprueba cualquier iniciativa de desarrollo Social–Financiero por ser una organización de utilidad pública.

Alrededor del año 2006 la Fundación STRO de los Países Bajos estableció contacto con la Fundación Redes en San Salvador para establecer un proyecto de desarrollo económico local utilizando las metodologías para implementar monedas complementarias aquí mencionadas.

ACORG R.L. es la emisora central de los UDIS, y responsable de liquidar el sistema cuando se dé por terminado por motivos de fuerza mayor, ya que el objetivo es permanente en Pro del desarrollo económico local.

<sup>8</sup> Tasas de desempleo y de subempleo hasta 62% según el Informe de Desarrollo Humano de El Salvador en 2009.

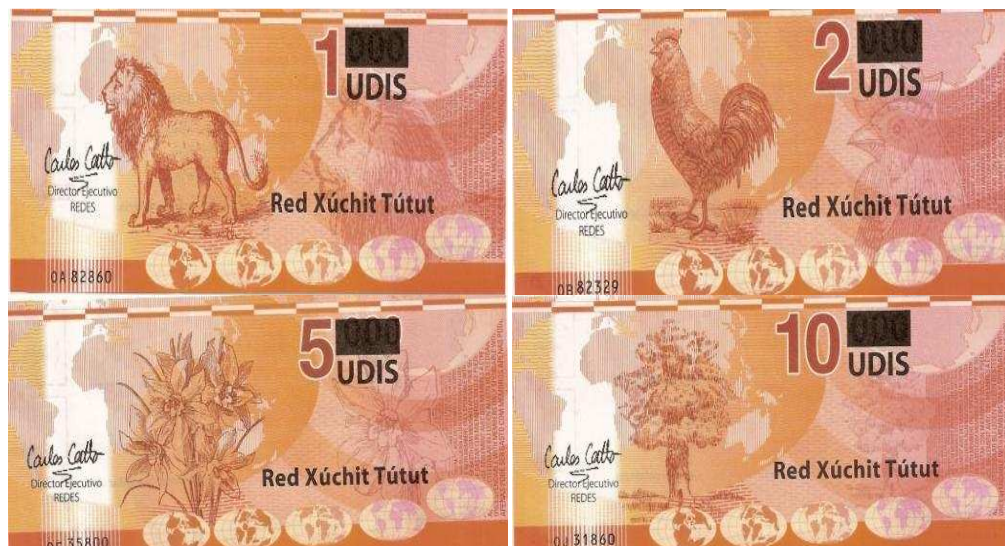
<sup>9</sup> A pesar de ello sigue siendo una de las opciones más consideradas por los jóvenes en El Salvador, no obstante los elevados niveles de desempleo en EEUU y el incremento del número de deportados, que solo en el primer trimestre de 2010 asumió un record de aproximadamente 5.000 personas deportadas.

### c. Antecedentes del proyecto:

Desde inicios del 2007, la Fundación STRO y la Fundación REDES, trabajan en conjunto en un proyecto de desarrollo económico local en la región de Suchitoto (casco urbano y comunidades rurales). Este proyecto busca reactivar la economía local a través de:

1. Oferta crediticia para producción y comercio/consumo a tasas de interés más bajas;
2. Creación de redes de negocio locales, que estimulen las relaciones comerciales y fomenten la diversificación económica en la región (en particular la conexión urbano vs rural).

Los dos ejes de actuación se implementan a través de una metodología crediticia basada en el uso de un medio de intercambio local, denominado UDIS (Unidad de Intercambio Solidario Suchitotense) imagen 1. Los UDIS son vales al portador que la cooperativa de crédito local, ACORG, emite a través de créditos a sus asociados.



I Imagen 1: Denominaciones de las Unidad de Intercambio Solidario Suchitotense (UDIS)

Los UDIS son respaldados por garantías/pagarés u otro tipo de instrumentos definidos por la cooperativa para otorgar un crédito a un asociado y solo circulan en la región de Suchitoto, en los negocios y actividades económicas locales que los acepten (la red de negocios Xuchit Tutut).

Esta metodología permite ampliar la cartera crediticia con menor necesidad de efectivo en moneda nacional (el dolar americano) y ofrecer tasas de interés más bajas (es decir, se elimina el componente financiero de la tasa de interés porque no es necesario pedir un crédito a una organización de segundo piso para poder responder a las demandas de crédito de sus asociados, ya que es la misma cooperativa la emisora de los UDIS). Entre 2009 y 2010, la cooperativa ha emitido créditos en UDIS en el valor aproximado de 180.000 USD.

De igual modo, el proyecto cuenta con dos promotoras que se ocupan de facilitar las relaciones comerciales de los negocios entre el casco urbano y las comunidades rurales. Son las promotoras, las principales responsables por la creación y crecimiento de la red de negocios en número de afiliados y de transacciones.

El proyecto piloto inició en Abril del 2007, con una circulación inicial de 20.000 UDIS repartidos en 32 créditos a 28 asociados. Inicialmente los UDIS solo se podían utilizar en INACOSAL una empresa que vende insumos agroindustriales con quien se había hecho un

convenio previo al inicio de la circulación. Actualmente los UDIS circulan a través de las siguientes estrategias de circulación:

- ✓ Créditos de Insumos
- ✓ Cambio de vales
- ✓ Gastos operativos
- ✓ Anticipos de sueldos
- ✓ Créditos agrícolas

La construcción de la red inició en Septiembre del 2007 y actualmente cuenta con 85 negocios, entre los cuales, varios negocios de jóvenes locales (algunos de ellos deportados de EEUU) que se han desarrollado en el marco de un proyecto de Juventud y Remesas apoyado por la misma Fundación REDES en Suchitoto.

#### **d. Propuesta metodológica:**

Considerando la actual problemática juvenil en El Salvador, se propone un conjunto de opciones que se complementan, tomando como base la experiencia de La Fundación STRO y de la Fundación REDES en la región, con el propósito de generar oportunidades de empleo a través de la creación de microempresas o grupos empresariales/cooperativas en Suchitoto:

1. Realización de talleres de análisis de la realidad socioeconómica local, con particular enfoque en los beneficios del consumo e inversión locales dirigidos a los jóvenes en las comunidades (con particular incidencia en los jóvenes deportados<sup>10</sup>). En los mismos talleres a través de juegos y técnicas participativas se promueve el desarrollo de ideas de negocio o iniciativas de acción que los jóvenes consideren necesarias para su propio desarrollo y para su comunidad;
2. Acompañamiento de las ideas generadas en el taller, por los facilitadores del proyecto, según la técnica de “coaching” (solo con los jóvenes que así lo soliciten<sup>11</sup>). El “coach” solamente tiene que crear los espacios (a través de escucha activa y otras técnicas) para que los clientes puedan desarrollar libremente sus ideas (no es un consejero, ni un mentor). Es decir, la persona es el centro y el motor de la acción, tomando la responsabilidad de todas las acciones que considere necesarias para concretar sus ideas/sueños en realidad.
3. En la fase de implementación de los negocios, se facilitará el acceso a créditos (total o parcialmente) otorgados en UDIS a una tasa preferencial con la cooperativa de ahorro y crédito local, siempre y cuando los jóvenes así lo soliciten;
4. Por último, los jóvenes beneficiarán del apoyo de las promotoras de la red de negocios Xuchit Tutut, caso deseen participar en la misma, garantizando ventas y la participación en una red local que les permitirá combatir las consecuencias de la contracción de la demanda interna en El Salvador.

Los apartados 1) y 2) hablan respecto a una metodología participativa de cambio de actitud y de comportamiento con relación al patrón de consumo y a la generación de acciones para apoyar el desarrollo de las comunidades locales, con base a las pasiones e intereses de los individuos y organizaciones locales. Esta metodología fue desarrollada por el New

---

<sup>10</sup> Los jóvenes deportados, son un grupo altamente estigmatizado en sus comunidades de origen, lo que les limita la participación económica y hasta social en su comunidad. No obstante, suelen ser personas que por su vivencia en el exterior tienen ideas y conocimientos que podrían ser explotados y trabajos de forma viable, generando oportunidades de empleo y de generación de ingresos locales.

<sup>11</sup> Esta característica de la metodología conlleva una autoselección de los participantes según el interés genuino de cada uno en desarrollar su idea de negocio/acción.

Economics Foundation (NEF) en el Reino Unido y STRO la ha adaptado al contexto Centro Americano, en Honduras con Visión Mundial, en el proyecto “Apreciando lo Nuestro”<sup>12</sup>.

La metodología de “Apreciando lo nuestro”, conjugada con una metodología crediticia que estimula la circulación local del poder de compra y la creación de relaciones comerciales locales, presentan una oferta integral de soluciones novedosas para la creación de oportunidades de empleo juvenil en Suchitoto, constituyendo un modelo replicable en otras regiones del país. Al inicio del proyecto, entre los principales resultados esperados con esta metodología tenemos:

- ✓ Creación de microempresas o grupos empresariales/cooperativas en Suchitoto, generadoras de empleo juvenil, en un corto período de tiempo (6 meses a un año, a partir de los primeros talleres impartidos);
- ✓ Conscientización en la población juvenil local sobre los beneficios de consumir e invertir en los negocios locales de sus comunidades;
- ✓ Incremento del número de empresas y actividades productivas que conforman la Red Xuchit Tutut, ampliando su rol de actor dinamizador de la economía local;
- ✓ Mecanismos de socialización de la información de mercado local que permita a los negocios de la zona rural y urbana, estrechar relaciones comerciales, creando comunidades resilientes y dinámicas;
- ✓ Desarrollo de productos financieros que apoyen a la juventud local y que fortalezcan la cooperativa ACORG, como agente de desarrollo socioeconómico local en la región de Suchitoto.

#### e. La red Xúchit Tútut.

Inicialmente, la red local de negocios, imagen 2, fue fundada por la Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito de Aprovisionamiento y Comercialización Renacer de Guazapa de Responsabilidad Limitada (ACORG DE RL), El Comité de Reconstrucción y Desarrollo Económico Social de Comunidades de Suchitoto (CRC) y La Fundación Salvadoreña para la Reconstrucción y el Desarrollo (REDES).



Imagen 2: logotipo que identifica la red local de negocios.

---

<sup>12</sup> Hasta la fecha, los resultados obtenidos han sido muy positivos, en general, aproximadamente 7% de las personas que han asistido a los talleres, han logrado montar su idea de negocio en un plazo inferior a 6 meses, varios de ellos sin recurrir a crédito, únicamente con base en sus recursos o redes de contacto. En valores absolutos con dos facilitadores en una zona rural de Honduras, se han creado 25 micronegocios en 6 meses, estando en fase de acompañamiento a través de *coaching*, 60 personas adicionales (aproximadamente 30 clientes por *coach*).

Como se mencionó en la sección de los métodos económicos de STRO, uno de los principales objetivos de cualquiera de las metodologías es la creación de una red de negocios locales, en este caso específico, los siguientes principales objetivos son:

- ✓ Aumentar la capacidad venta y/o potencial de compra de los negocios que conforman la red, a través de un mecanismo de emisión de vales (UDIS).
- ✓ Formación de relaciones comerciales locales, aprovechando los recursos locales del Municipio de Suchitoto
- ✓ Generar una mayor rotación y circulación de UDIS, lo que se traduce en mayores ventas o compra en los negocios afiliados.
- ✓ Aumentar el capital de trabajo de los negocios afiliados.
- ✓ Reducir la tasa de interés a los asociados de ACORG por los créditos obtenidos en VALES

Actualmente se ha logrado establecer una relación de negocios con productores agrícolas de las comunidades rurales con los negocios afiliados a la red que están en el casco urbano, pues había una desconexión por ambas partes lo que venía a abonar la depresión económica de la región.

Para el año 2010 la estrategia se concentró en consolidar el esfuerzo organizativo de la red Xúchit Tútut ampliando el circuito de circulación de los UDIS, para lo cual se ha contado con el protagonismo de la Asociación Cooperativa ACORG de R.L y sus asociadas/os, el Comité de Reconstrucción y Desarrollo Económico-Social de Suchitoto (CRC), la empresa de interés social INACOSAL S.A. y la Fundación REDES. Además se ha logrado una buena promoción en el uso de vales a través del otorgamiento de créditos en varias comunidades, obteniendo al final del ciclo agrícola la colocación de un monto de 50,391 UDIS en préstamos, por parte de la cooperativa, dirigidos a 85 asociadas/os, entre ellos/as 17 mujeres y 68 hombres. Esto ha permitido que los créditos en UDIS tengan una tasa de interés 3 puntos porcentuales menor en comparación con los créditos en dólares (la tasa de interés en UDIS es de 5% anual), así como algunos descuentos de hasta el 5% en la compra de insumos agrícolas. Además, como una forma de promover su uso, CRC hizo circular entre sus asociados la cantidad de 19,557 UDIS los cuales fueron posteriormente invertidos en la compra de insumos agrícolas. Asimismo, otros usuarios/as han cambiado 5,369 UDIS, siendo favorecidos con los descuentos antes mencionados al comprar insumos. Una de las apuestas estratégicas para este año fue ampliar la red de negocios, con el objetivo de tener un ámbito más grande para la circulación de los UDIS en la economía local de Suchitoto, tanto rural como urbana. Hasta Octubre 2010 se afiliaron 80 negocios de diferente tipo entre los que destacan: tiendas, pupuserías, comedores populares, carnicerías, agro-servicio, granja de producción de huevos, grupos de turismo comunitario, grupo empresarial solidario, restaurantes y hostales.<sup>13</sup> Se ha podido medir los inicios de la circulación de UDIS en los diferentes negocios afiliados, registrando flujos de circulación en los meses del Octubre y Noviembre de 12,000 UDIS. Con esto se ha iniciado un proceso de relaciones comerciales y sociales locales, convirtiéndose en un esfuerzo novedoso en el municipio de Suchitoto. Se pretende afiliar más negocios en 2011 y poder consolidar un esfuerzo interinstitucional, que dé respuestas a la crisis económica y al mismo tiempo dinamice la economía local en Suchitoto.

Todo este esfuerzo local económico ha demandado fortalecer a los actores que tienen un papel protagónico en la red, y con el objetivo de encadenar esfuerzos en beneficio de los asociados/as de ACORG y del CRC, que representa a 32 comunidades. Con ACORG se realizó un diagnóstico titulado “Gestión crediticia” y se elaboró un plan de formación derivado del diagnóstico donde han participado cuerpos directivos y empleados/as con la finalidad de fortalecer sus capacidades institucionales. Fortaleciendo al CRC se realizó el “Estudio de Factibilidad de la Tienda de

---

<sup>13</sup> Para un listado completo de socios de la red que se actualiza regularmente, se puede visitar: <http://redsuchitoto.com/> así como los materiales de promoción.

Mayoreo y Tiendas Comunitarias”, con el objetivo de poder articular a mediano plazo una red de tiendas de las comunidades socias del CRC. El estudio demostró el interés de las tiendas de las comunidades de aunarse en el esfuerzo, siempre que las condiciones sean favorables. Además se subraya como clientes potenciales a las 31 tiendas de las comunidades, y que la implementación de la Tienda de Mayoreo es factible, pues el desarrollo de dicho proyecto representa una oportunidad de mejora de las condiciones económicas para las familias de las comunidades de Suchitoto. Con estos resultados obtenidos se está realizando la gestión necesaria para poder dinamizar este esfuerzo y que integre el circuito de tiendas a la red Xuchit Tutut en un mediano plazo. Además se apoyó a la empresa INACOSAL con el objetivo de conocer la viabilidad de comercializar granos básicos, siendo los potenciales proveedores los asociados de la cooperativa. Según el estudio de mercado realizado, el 100% de productores/as entrevistados están dispuestos a cambiar de comprador de la producción que destinan para la venta, la que históricamente ha sido vendida al comprador/intermediario de la zona en condiciones desfavorables para ellos. Adicionalmente, 23 productores consideran factible aceptar el pago de su producción en UDIS, beneficiándose con las ventajas ofrecidas. Finalmente, el estudio concluye que el proyecto es factible y aplicable dentro de las condiciones de mercado, técnicas y financieras analizadas. Con base a los resultados, se han realizado acciones de gestión para poder viabilizar este esfuerzo y dinamizar la economía de Suchitoto, sobre todo a los productores de granos básicos de la zona.

## V. Conclusiones

Este pequeño reporte evidencia algunos impactos socio-económico que han tenido las reformas estructurales llevadas a cabo en la económica salvadoreña en las últimas décadas como respuesta al proceso de Globalización. En el campo de las micro-finanzas por ejemplo, la política de tasas de interés implementada desde la dolarización ha impuesto presiones competitivas adicionales sobre las organizaciones de microcrédito y han abierto una ventana de oportunidades favorable a su expansión y como consecuencia se ha facilitado el acceso de los pequeños empresarios y de los grupos de menores ingresos a recursos de capital.

Respecto a los objetivos de esta investigación establecidos en la introducción podemos obtener a las siguientes conclusiones:

- 5.1.** Si bien es cierto la investigación demuestra como las Microfinanzas son una fuerte herramienta para el desarrollo económico de El Salvador y en especial en las zonas rurales, estas son solo la mitad de la solución. Tal y como lo propone Emmanuelle Sylvain en su investigación “Sustainable Development and Economic Freedom, an exploration of contrasting ideas for economic sustainability: “en un entorno donde las personas son extremadamente pobres y altamente vulnerables financieramente debido a la volatilidad de sus ingresos, promover el ahorro es más propicio para el desarrollo, además generar ingresos no impone los mismos riesgos que el crédito”. De igual forma, Roodman y Qureshi (2006) proponen que el énfasis histórico de las Instituciones de Microfinanzas es el crédito en lugar del ahorro por razones prácticas de negocio y no porque el crédito haya demostrado que tenga un efecto positivo sobre los clientes.
- 5.2.** Tal y como se estableció en la sección de diseño de la metodología, la tasa de interés activa está en función de los gastos administrativos y de promoción del sistema lo que significa que no es una simple reproducción del sistema capitalista de acumulación. Más interesante aún, y según conversación con la Gerente General, se está considerando el impacto social y económico de implementar una política de bajar más aún la tasa de interés para préstamos a mujeres emprendedoras cabeza de familia.
- 5.3.** Tanto el punto anterior como la última sección de la investigación donde se explica la creación de la red de negocios locales Xúchit Túut, demuestran que la cooperativa

ACORG R.L. no tiene como único interés establecer relaciones que cumplan con una simple lógica económica de acumulación, pues también estimula y promueve una lógica de solidaridad, reciprocidad y colaboración entre actores económicos tal y como lo proponen Karl Polanyi en “La gran transformación” y Euclides Mance en las “Redes de Colaboración Solidaria” (2002).

Si bien es cierto, las monedas complementarias están lejos de convertirse en un movimiento contra cíclico al estilo Polanyi, éstas también pueden diseñarse para mejorar el bienestar social y los medios de subsistencia en el sector rural, reforzar los efectos multiplicadores de la agricultura y mantener y mejorar los servicios ambientales y culturales, al tiempo que aumenta la productividad sostenible y la diversidad de alimentos y hasta los biocombustibles (IAASTD, 2008) como otros proyectos de la Fundación STRO en la región Latinoamericana lo han demostrado.

Finalmente, cabe destacar la investigación del profesor James Stodder del Rensselaer Polytechnic Institute en New York, “Reciprocal Exchange Networks: Implications for Macroeconomic Stability” donde explica como la proverbial estabilidad macroeconómica de la economía Suiza se debe parcialmente y entre otras cosas, a la resistencia y adaptabilidad que genera en la economía la circulación de una moneda complementaria a gran escala como lo es el WIR. Sin embargo, establecer la escala en que una moneda complementaria según las metodologías de STRO generan resistencia y adaptabilidad en una economía rural y/o comunitaria bien puede ser material para investigaciones futuras.

## VI. Bibliografía

Alessina A. y Peroti R. 1994 “*The economy of growth: a critical survey of the recent literature*” The World Bank Literature Review Vol.8 No 3, Pp 351-371.

Bénabou, R. 1996 “*Inequality and growth*” Ben. Rotenberg J. NBER, Macroeconomic Annual. MIT Press.

Caprio G. and Klingelbiel D. 1996 “Bank Insolvencies: Cross Country Experience,” *Policy Research Working Papers* no.1620 (Washington, DC: World Bank, Policy and Research Department).

Comisión Económica para América Latina, 2004. “*Impacto y beneficios del sector turístico Centroamericano en el desarrollo económico y social sostenible de la región.*” Accesado el 29 de Octubre 2010 en: [http://www.sica.int/busqueda/busqueda\\_archivo.aspx?Archivo=minu\\_6403\\_2\\_13032006.htm](http://www.sica.int/busqueda/busqueda_archivo.aspx?Archivo=minu_6403_2_13032006.htm)

Harvey, David. 2000. “Globalization in Question.” *Globalization and Social Change*”. Edited by Johannes Dragsback Schmidt and Jacques Hersh. London: Routledge.

Hernández, R. Romero I. y Cordero M. 2006. “*Se erosiona la competitividad de los países del DR-CAFTA con el fin del acuerdo de textiles y vestuario?*” International Trade and Industry Unit, Serie Estudios y Perspectivas No. 50, CEPAL, México.

IAASTD Executive Report 2008, accesado el 10 de Octubre 2010 en: <http://www.agassessment.org/>

Kawachi I. Kennedy B. y Lochner K. 1997, “*Long live Community Social Capital as Public Health*”, The American Prospect Pp. 56-59, Nov. Dic.

Mance, E. *Redes de Colaboración Solidaria*, Editorial Vozes 2002. Petropolis

Marx, K. 1859. “El Capital, El proceso de producción del Capital.” Tomo I, vol.1 libro primero, Siglo XXI editores, México D.F.

Microfinanzas Information eXchange 2009, accesado el 15 de Noviembre del 2010 en: [www.themix.org/sites/default/files/2009%20MFI%20Benchmarks.xls](http://www.themix.org/sites/default/files/2009%20MFI%20Benchmarks.xls)

Polanyi K. *The Great Transformation*. Boston Beacon Press 2001.

Redcamif, Informe Anual 2009, Accesado el 15 de Noviembre del 2010 en: [http://www.redcamif.org/transparencia/fileadmin/documentos\\_transparencia/Registro\\_Archivos/Informe\\_Costa\\_Rica\\_2009-AS\\_RM\\_Final.pdf](http://www.redcamif.org/transparencia/fileadmin/documentos_transparencia/Registro_Archivos/Informe_Costa_Rica_2009-AS_RM_Final.pdf)

Roodman, D. and Qureshi, U. 2006, *Microfinance as Business*.

Segovia, A. 2005. “*Integración real y grupos de poder económico en América Central: implicaciones para el desarrollo y la democracia de la región*” Fundación Friedich Ebert, San Jose, Costa Rica.

Stodder J. 2000, “Reciprocal Exchange Networks: Implications for Macroeconomic Stability”. Albuquerque, New Mexico, accesado el 20 de Noviembre 2010 en: <http://www.lietaer.com>