

Page 1 of 1

AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT  
PPC/CDIE/DI REPORT PROCESSING FORM

ENTER INFORMATION ONLY IF NOT INCLUDED ON COVER OR TITLE PAGE OF DOCUMENT

1. Project/Subproject Number <b>936-5315</b>	2. Abstract/Grant Number <b>DAID-5315-A-00-2070-00</b>	3. Publication Date <b>1/81</b>
---	---	------------------------------------

4. Document Title/Translated Title

*Financial Management Credit Arrangements in  
Developing Countries: Observations from Sri Lanka*

5. Author(s)

1.	2.	3.
----	----	----

6. Contributing Organization(s)

*The Ohio State University*

7. Pagination <b>1-1</b>	8. Report Number	9. Sponsoring A.I.D. Office <b>ST/RD</b>
-----------------------------	------------------	---

10. Abstract (optional - 250 word limit)

11. Subject Keywords (optional)

1. <i>Rural Financial Markets</i>	4. <i>Asia</i>
2. <i>Credit</i>	5. <i>Informal</i>
3. <i>Sri Lanka</i>	6. <i>Savings</i>

12. Supplementary Notes

13. Submitting Official <b>John Cramer</b>	14. Telephone Number <b>875-4410</b>	15. Today's Date <b>8/6/88</b>
---	---	-----------------------------------

16. DOCID

DO NOT write below this line

17. Document Disposition

DOCRD [] INV [] DUPLICATE []

CREDITO  
AGRICOLA Y  
DESARROLLO RURAL  
LA NUEVA VISION

---

Dale W Adams  
Claudio González Vega  
J.D. Von Pischke

Editores

Ohio State University

PN-ARF-013

ISBN 58323

18  
MODALIDADES INFORMALES DE  
AHORRO Y CREDITO EN PAISES  
DE INGRESOS BAJOS: LA  
EXPERIENCIA DE SRI LANKA

---

*F.J.A. Bouman*

Existe un consenso creciente entre los investigadores en el sentido de que el sector financiero formal no está atendiendo con efectividad a la población rural de los países de ingresos bajos. La perspectiva de que los pobres constituyen un caso perdido desde un punto de vista financiero no inspira a quienes diseñan políticas a buscar nuevos conceptos y procedimientos que le hagan frente a este reto (Von Pischke 1980). Esto conduce a preguntarse cómo es que los pobres manejan sus asuntos financieros. En parte, la respuesta es la autoayuda. Tradicionalmente se han desarrollado fórmulas de ayuda mutua para satisfacer las necesidades de ahorro y crédito de la gente. Algunos han recurrido además a prestamistas, casas de empeño y tenderos. Sorprendentemente, esta clase tan criticada de intermediarios financieros informales parece jugar un papel importante en los sistemas de autoayuda.

Este capítulo examina el ahorro y el crédito informal en los países de ingresos bajos, con especial referencia a Sri Lanka. Se ocupa principalmente de las acciones de autoayuda. Además de observaciones personales, utiliza el material obtenido por cuatro estudiantes que permanecieron seis meses en Sri Lanka. M. Overheul y B. Burgers estudiaron el *cheetu*, una asociación de ahorro y crédito rotativo (*Rosca*) que es popular a través del mundo bajo diferentes nombres.<sup>1</sup> M. Boot y J. Vel vivieron en una pequeña aldea en el distrito monta-

ñoso de Kandy en el centro de la isla y estudiaron el comportamiento del ahorro, crédito e inversión de familias individuales. Discutiendo las preocupaciones financieras diarias con las mujeres, proporcionaron un punto de vista femenino, tan a menudo inaccesible para el observador masculino.

### ¿Cómo ahorran las personas?

Quiénes diseñan políticas y los planificadores del desarrollo acarician el mito de que la gente pobre no tiene espíritu de ahorro. Información reciente de diferentes partes del mundo contradice este mito, sin embargo, y muestra que la gente pobre puede ahorrar y efectivamente lo hace. De acuerdo a Miracle et al (1980), los pobres depositan dinero en grupos de iglesia, sociedades de baile, asociaciones de ahorro y crédito rotativo (ROSCAs), grupos culturales y grupos de ancianos. También ahorran en compañías financieras, clubes de Navidad, grupos de pago de impuestos, fondos de peregrinación y sociedades de ayuda para defunciones; o bien confían sus ahorros a personas destacadas por su experiencia financiera como banqueros ambulantes, casas de empeño, comerciantes y prestamistas, como los *cheitars* en el sudeste de Asia (Weerasoria 1973).

El ahorro le resulta natural a un hogar con flujos de ingresos irregulares. Las familias rurales en Sri Lanka, particularmente las de bajos ingresos, muestran un deseo casi apasionado por ahorrar. Boot reporta como una familia se abstuvo de usar condimentos con su arroz, en un esfuerzo por ahorrar para un viaje urgente, fuera de la aldea. A niños de 7 años o menos se les enseña las virtudes de una vida frugal, a través del estímulo de sus padres para que contribuyan con parte de su ración diaria de galletas en la escuela a un fondo de ahorro. En un seminario sobre finanzas rurales para agentes de aldea de Sarvodaya (un movimiento de desarrollo rural muy conocido en Sri Lanka) los participantes informaron sobre niveles de ahorro extraordinariamente altos. De los 41 participantes, 25 eran hombres y 16 mujeres, todos entre 21 a 35 años. El ingreso promedio de los hombres era de 434 rupias (US\$ 20), sin grandes variaciones entre sus salarios. Hubo sólo 5 no ahorrantes entre ellos, de los cuales 4 no eran casados. Los 20 restantes reportaron un ahorro promedio de 112 rupias mensuales, equivalente al 26 por ciento de su ingreso. La tasa de ahorro varió inversamente con el salario: a salario más bajo, una tasa de ahorro relativamente más alta. Las mujeres tenían un ingreso mensual promedio de 340 rupias (US\$ 17) y una tasa de ahorro promedio de 21 por ciento. Niveles de ahorro similares han sido observados en otros países de ingresos bajos (Bouman 1979).

Los ahorros pueden ser mantenidos en efectivo, en bienes o en instrumentos de deuda (cuentas por cobrar). Las mujeres con ingresos en efectivo bajos han llegado a ser muy hábiles para diseñar tácticas de ahorro. Ahorran en productos alimenticios, separando de la comida diaria algunas cucharadas de arroz e azúcar. El tesoro semanal puede ser almacenado, convertido en dinero o aportado al fondo *cheetu*. Por ejemplo, en la época en que fruta es abundante, es cocida, secada y almacenada para proporcionar alimento barato más adelante. El alimento es generalmente acumulado por meses en preparación para un acontecimiento costoso como el Año Nuevo Cingalés, una ceremonia matrimonial o la mayoría de edad de una hija. Las tejedoras de esteras en la aldea de Vel habitualmente ahorran un poco de caña, el material más importante para su artesanía. En la época en que estas ahorrantes no puede practicar su oficio, debido a enfermedad o empleo en otra parte, entregan su caña a otra aldeana, sobre la base de un contrato de participación que reparte el producto de las ventas de esteras entre ellas.

Una ilustración del ahorro a través de deudas por cobrar es el caso de un trabajador que pide a su empleador que le posponga el pago del salario hasta una fecha futura o de un agricultor que prefiere que el comprador de sus productos difiera el pago hasta la entrega de la última cosecha. El ejemplo más ilustrativo es el de la propietaria del hospedaje donde vivió Boot, quien le pidió que no le pagara por la alimentación y el hospedaje hasta el último día de la estadía. De vez en cuando, la propietaria le pedía prestado unas pocas rupias a su huésped, pero se sacrificó bastante para pagar estos préstamos en unos pocos días, para preservar el derecho sobre esa deuda que se incrementaba gradualmente. En todos estos casos, el ingreso es diferido. En lugar de recibir pequeñas cantidades al comienzo, los acreedores prefieren el pago de una suma mayor en una fecha posterior. Las deudas a cobrar también evitan el problema de encontrar un lugar apropiado para depositar el efectivo, un problema que preocupa a muchos ahorrantes.

La gente ahorra por diversas razones. Como la agricultura es una actividad estacional, las familias rurales generalmente tienen flujos de ingresos irregulares y una de sus principales preocupaciones es balancear sus flujos de ingresos y gastos. Ahorrar y endeudarse son herramientas en este proceso de balance, que también juegan un papel en el manejo del riesgo. La gente prefiere tener saldos de capital de trabajo disponibles por simple conveniencia o para enfrentar gastos inesperados y para protección en tiempos difíciles (Von Pischke 1978). Hay familias en Sri Lanka donde las mujeres mantienen pequeñas cantidades de arroz o de dinero al alcance para los mendigos.

Otras incluso se endeudan para mantener su riqueza. Esto se demuestra mejor por el hábito de pedir dinero prestado para comprar arroz barato ahora, en lugar de gastar lo almacenado y verse forzado después a comprar arroz a precios más altos.

La utilización de los ahorros incluye inversiones productivas, consumo y bienestar social (e.g. seguridad para la vejez, gastos relacionados con ritos funerarios, festivales religiosos y mejoramiento del status). Comúnmente se supone que la gente pobre usa los ahorros principalmente para consumo y bienestar social, en tanto que quienes obtienen ingresos más altos invierten sus excedentes de fondos en actividades productivas, para incrementar el ingreso y por lo tanto el consumo futuro. Este supuesto implica que el pobre no está interesado en mejorar su posición económica y financiera. Nuestra investigación en Sri Lanka sugiere claramente que el pobre rural está muy interesado en mejorar su situación. Ingresos bajos e irregulares, sin embargo, hacen a estos individuos muy sensibles al riesgo. En muchos casos, personas que viven en comunidades muy pequeñas son influenciadas por las normas de esa comunidad respecto a lo que constituye frugalidad prudente y manejo hábil y lo que será considerado como avaricia. Almacenar alimentos para una ceremonia social o una boda es aceptable, pero ahorrar grandes cantidades para una inversión y futuras riquezas, en tanto otros pasan hambre, origina celos y críticas. La indivisibilidad de las inversiones y de los bienes presenta problemas especiales para las familias con ingresos bajos. Comprar un tractor, una vaca o una máquina de coser o construir una casa o cavar un pozo para riego requiere un desembolso considerable de dinero y, como consecuencia, un largo período de ahorro. Esto tiene consecuencias para el comportamiento de los ahorros. Temas particularmente importantes son el del ahorro individual o el ahorrar en grupos y el de guardar los ahorros en la casa o depositarlos con un fiduciario.

La mayor parte de la gente comienza a ahorrar individualmente, en su casa. Pero a medida de que los fondos se acumulan, aumenta la tentación de sacrificar parte de los ahorros para satisfacer las necesidades diarias más apremiantes. El temor al robo y a las demandas de familiares también crecen. Después de un tiempo, mantener un tesoro demasiado grande en la casa deja de ser conveniente. Los ahorrantes que desean aumentar sus ahorros tienen que cambiar de táctica. Existen diversas opciones; los alimentos, bienes y dinero pueden ser convertidos en plata, oro o adornos, por ejemplo. En el caso de las mujeres, los adornos son considerados comúnmente como propiedad personal que no puede ser solicitada fácilmente, ni siquiera por los familiares. Un aldeano señaló en una ocasión a Boot que "una

mujer sin adornos es como una mujer sin antecedentes; sin una familia que la proteja." El oro y la plata tienen la ventaja adicional de proteger contra la inflación; pueden ser convertidos nuevamente en dinero con facilidad y también cumplen la función de mejorar el status y pueden servir como garantía de préstamo.

El ahorrante puede también mantener fondos bajo la custodia de un depositario. Este puede ser un banco, una oficina postal o una cooperativa de ahorro y crédito. Sin embargo, el pobre rural raramente se siente inclinado a acercarse y confiar en una institución con la que normalmente tiene poco contacto. A pesar de tasas de interés atractivas (los bancos comerciales en Sri Lanka ofrecían a los depositantes rurales tasas de interés entre el 14 y 22 por ciento en 1980) todavía hay una preferencia por los depositarios tradicionales: tenderos, prestamistas, casas de empeño y comerciantes; el sacerdote de la aldea; un maestro o alguien del mismo status. El ahorrante cauteloso distribuirá sus ahorros entre diversos depositarios. Lele (1971) ha señalado que los agricultores del Punjab comúnmente depositan sus ingresos de la venta de los productos de la finca con agentes por razones de seguridad y conveniencia. En Sri Lanka los *chettians* cumplían el mismo papel en el pasado. Estos depósitos raramente ganaban algún interés, pero con frecuencia cumplían la función de dar al depositante derecho a una línea de crédito. Por la vía de ahorrar con un grupo o con personas de una situación financiera estable, el ahorrante compra seguridad. Un depósito regular establece una reputación de capacidad crediticia y el acceso al crédito en caso de emergencia.

#### Acuerdos de Grupos

Los clubs de ahorro tienen diversas ventajas sobre el ahorro individual. El ahorrante se libera de una liquidez incómoda, evitándose las demandas embarazosas de parientes y amigos. El club es también un depositario seguro; los casos donde el tesorero desaparece con el dinero son raros. Más aún, el grupo fomenta la disciplina a través de ahorros contractuales, porque los participantes acuerdan una contribución fija y regular. Los miembros de un *cheetu* han señalado que prefieren las últimas posiciones en el ciclo de rotación simplemente para verse obligados a prolongar el proceso de ahorro. Miracle et al (1980) han observado que las asociaciones informales de ahorro en Africa, a través de la acción conjunta, le proporcionan a sus miembros una diversidad de beneficios económicos, como un descuento sobre las compras al por mayor y el intercambio de información económica y de mercado cuando comerciantes y otros empresarios se reúnen.

Ejemplos ilustrativos del ahorro en grupos en Sri Lanka son el *cheetu* de productos y la sociedad de peregrinación. En un *cheetu* de producto o artículos, los miembros hacen depósitos regulares y de igual monto a un fondo, del cual cada uno, a su turno, recibirá el artículo acordado. Los miembros pueden beneficiarse de una reducción de precio presentando una orden conjunta a una tienda. Aunque aún popular, el *cheetu* de productos ha experimentado dificultades debido a la inflación. Después de las primeras pocas rondas, los precios pueden subir tanto que los fondos ya no son suficientes para satisfacer a los últimos participantes. Usualmente los afortunados en recibir el artículo de primeros se resisten a aumentar su contribución para compensar a los últimos beneficiarios.

Las sociedades de peregrinación son otra forma de ahorro en grupo. Es habitual que los habitantes de Sri Lanka visiten un lugar sagrado durante alguna de las festividades religiosas. Haciendo el viaje juntos, los miembros de una sociedad de peregrinaje pueden obtener costos de hospedaje y tarifas de bus más bajos. La inflación, sin embargo, puede tomar por sorpresa a los participantes. En un caso que conocí personalmente, 42 miembros de un club trataron de reunir la suma de 135 rupias cada uno, depositando 15 rupias mensuales durante 9 meses en manos de la organizadora del viaje. Entre tanto esta mujer utilizaba los ahorros acumulados para financiar sus propios negocios. Al final de los nueve meses, sin embargo, ella le devolvió a cada miembro su depósito, señalando que la excursión fue cancelada debido a un alza en las tarifas de bus, originada en un aumento del precio de la gasolina.

La ayuda mutua se encuentra en el corazón de muchos esquemas de ahorro en grupos. En Asia, el banco de arroz de la aldea es un ejemplo común. Las familias participantes aportan arroz a un inventario común, del cual se hacen préstamos en especie a los miembros que lo necesitan. Los inventarios se vuelven a acumular después de la cosecha. Bancos de arroz se pueden encontrar en Indonesia, India (Bailey 1964) y Corea (Kennedy 1977). En Sri Lanka el *cheetu* de arroz es una forma modificada de banco de arroz. La ayuda mutua frecuentemente equivale a una póliza de seguro. Un fondo de protección se acumula para asegurar a los miembros contra gastos elevados relacionados con ceremonias al nacimiento, la mayoría de edad, una boda o funeral. El ejemplo más común es la sociedad de ayuda en caso de defunción, que se puede encontrar aún en las regiones más pobres de Sri Lanka. Existen dos tipos de estas sociedades: en uno se recoge fondos sólo cuando ocurre un fallecimiento y en el otro se solicita contribuciones regulares. Este último es el más interesante, ya que algunas de estas sociedades no se limitan a la simple acumulación

de fondos que quedan ociosos entre funerales. En una comunidad donde el capital es escaso, esto sería un desperdicio de recursos valiosos. En Poddala, una villa en el sur de Sri Lanka, el fondo mensual de la sociedad local se utilizaba parcialmente para comprar adornos ceremoniales, que eran prestados sin costo a los socios.<sup>2</sup> Sin embargo, también se prestó ayuda en casos de hospitalización, nacimiento y mejoramiento del hogar y la sociedad mantenía incluso su propio hogar para ancianos. Debido a que esta sociedad de ayuda para bienestar y defunciones se había sobrepasado financieramente, abandonó la mayoría de sus funciones de bienestar en 1980 y volvió a su forma exclusiva de sociedad de defunciones.

En otras aldeas, los fondos acumulados han sido utilizados para préstamos. Burgers y Overheul observaron que las sociedades de defunción en Kurunegalla y Kengalla prestaron dinero a sus miembros por períodos cortos. La sociedad de Kengalla tenía 30 miembros y mantenía normas escritas estrictas. Se realizaban reuniones semanales y la asistencia era obligatoria. Los préstamos se otorgaban sólo con garantía. Los miembros pagaban un 10 por ciento de interés mensual, en tanto que no miembros pagaban un 12 por ciento por los préstamos. El ingreso de los intereses era agregado al fondo. Esta sociedad de fallcimientos, tal vez sin intentarlo, había asumido gradualmente una importante función de préstamos.

En Sri Lanka existen numerosas otras organizaciones no comunitarias, estructuradas más flexiblemente, que tienen como principal objetivo los servicios de resguardo de depósitos y de préstamos. Su existencia indica claramente que mucha gente tiene en realidad necesidades de ahorro, además de la demanda por crédito que se enfatiza frecuentemente en la literatura.

*Samagan*, *polipettye* y *petty kasi* son nombres regionales para una misma cosa.<sup>3</sup> El acuerdo principal en todos estos esquemas de grupo es que los participantes entregan sus ahorros a intervalos regulares a un organizador para su resguardo. Después de un cierto período, usualmente un año, se les devuelve una suma global, que puede o no incluir una recompensa en forma de interés. El organizador a menudo usa los ahorros como capital de trabajo para sus propios negocios, pero también se espera que le otorgue préstamos a los miembros así como a no miembros del grupo. El sistema concluye generalmente con el Año Nuevo Cingalés, cuando las familias enfrentan gastos extraordinarios de alimento y vestuario.

Un *samagan* en Binkome, una colonia establecida en el sur del país, tiene 22 miembros, cada uno de los cuales contribuye con 19 rupias al mes. Los socios pueden obtener un préstamo si reconocen un interés, siempre y cuando paguen a un mes plazo. Para préstamos

a más largo plazo el interés es de un 10 por ciento mensual, en tanto que los no miembros pagan el 20 por ciento. Al final de un año se devuelven todos los ahorros y se distribuyen los dividendos. Los que obtuvieron préstamos reciben la mitad de los dividendos que reciben los miembros que no pidieron prestado. El total de los préstamos nunca puede exceder el 50 por ciento de los ahorros acumulados. El organizador admitió francamente que organizó este *samagan* para adquirir capital de trabajo para su empresa comercial.

En general, la gente considera que sus instituciones informales son superiores a los bancos. Un buen número de personas declaró que les resultó imposible obtener un préstamo de inmediato del banco en tiempos de necesidad. Las tasas de interés informales no se consideraron excesivas. De hecho, algunos miembros obtuvieron préstamos al 10 por ciento mensual para represtárselo a otros al 20 por ciento. El préstamo de dinero es una faceta normal de la vida de la aldea.

#### El *Cheetu*

El *cheetu* es una asociación de ahorro y crédito rotatoria semejante a las que se encuentran bajo diferentes nombres en todas partes del mundo (Bouman 1979). Con mucho es el tipo más popular de institución financiera informal en el país. La fórmula básica es muy simple: un grupo de participantes hace contribuciones regulares a un fondo que se entrega por turno a cada miembro. Si por ejemplo 12 personas aportan 25 rupias mensuales a un *cheetu*, cada una recibirá eventualmente la suma de  $12 \times 25 = 300$  rupias. Al cabo de 12 meses cada socio habrá tenido su turno y el *cheetu* se disolverá o iniciará otro ciclo. La próxima vez puede haber más o menos miembros, los intervalos ser más cortos (e.g., semanalmente en lugar de mensuales) y las contribuciones pueden ser diferentes.

La ROSCA es fundamentalmente un mecanismo de ahorro. Los miembros valoran considerablemente la disciplina del ahorro contractual del grupo, mediante la que gradualmente acumulan una suma global vía pequeñas contribuciones. Un atractivo adicional es que la mayoría de los participantes tiene acceso a esta suma en una fecha anterior que si hubieran ahorrado individualmente. Supongamos que todos los participantes en el mencionado *cheetu* están ahorrando para comprar un radio que cuesta 300 rupias. Ahorrando en forma individual 25 rupias mensuales, una persona puede esperar comprarlo en el decimosegundo mes. En este *cheetu*, sin embargo, once de los doce participantes harán su compra antes de los doce meses. Cada uno se beneficiará con el acuerdo, excepto el que se adjudica el último turno.

La ROSCA combina ahorro con préstamos. Un miembro ahorra hasta que recibe el fondo, luego de lo cual empieza a pagar el préstamo en cuotas. Como se regule la rotación del fondo afecta las posiciones respectivas de deudor y acreedor. Las alternativas comunes de distribución son la negociación, el sorteo y el remate. La elección se determina por el ambiente socioeconómico y las necesidades y aspiraciones de los miembros. Cuando los turnos se asignan mediante la negociación, factores como antigüedad, estado civil, necesidades personales o posición social pueden ser decisivos. Casos más angustiosos o calamidades generalmente tienen un status prioritario, en tanto que personas que se consideran más riesgosas son puestas al final del ciclo.

El sorteo es la forma más popular de determinar la rotación. Los jugadores usualmente se reúnen sólo una vez, al comienzo del ciclo, cuando se realiza el sorteo. Una vez que se conocen las posiciones, se deja al organizador recoger las contribuciones y distribuirlas de acuerdo con el resultado del sorteo. Por supuesto, los participantes pueden acordar entre ellos cambiar lugares o repartir los turnos. Esto usualmente involucra algún pago por el privilegio de recibir el fondo antes de turno.

En el sistema de remate, los participantes compiten entre sí por el depósito colectivo en cada reunión y de este modo determinan el orden de rotación. Supongamos que participan 20 personas y que se aporta una contribución semanal de 50 rupias. Cada semana habrá un depósito colectivo de 1,000 rupias para la venta. Por oferta, un participante establece la cantidad que él está dispuesto a sacrificar con el fin de obtener el fondo. Una oferta de 200 rupias significa que el participante está satisfecho con recibir sólo 800 rupias en lugar de 1,000 rupias. Las 200 rupias restantes serán divididas entre los otros participantes. Cualquier miembro del grupo puede participar en la oferta si no ha recibido ya el fondo. La única excepción es el presidente, quien siempre obtiene el fondo primero, sin descuento. Los montos cedidos por los oferentes corresponden a pagos de interés y gastos de administración. Las ofertas pueden ser hasta de 50 por ciento (en este caso 500 rupias), de manera que los participantes de un *cheetu* de remate puedan obtener rendimientos atractivos. Ellos, sin embargo, no reciben la totalidad del descuento ofrecido, porque el organizador de la ROSCA siempre deduce una comisión, antes de la distribución.

Las normas de un *cheetu* varían de un lugar a otro y se pactan en la reunión inicial. Un postor exitoso al principio del ciclo podría participar en los descuentos distribuidos en los remates siguientes; en otros casos el descuento sería compartido sólo por los no recipientes.

Una oferta de 50 por ciento representa un caso extremo y un presidente sensato a menudo establecerá un límite a las ofertas, argumentando que los descuentos altos aumentan las posibilidades de morosidad. También es posible observar combinaciones de remate y sorteo.

Las operaciones del *cheetu* cambian con el ambiente. En las zonas agrícolas de potencial pobre o limitado, en economías estancadas y atrasadas y entre grupos de bajos ingresos, predomina el sistema de lotería. El sistema de remate hace su aparición en áreas rurales con potencial de crecimiento o con una economía diversificada, como se observa en Sri Lanka en la península de Jaffna, la zona húmeda del sur y las áreas prósperas de producción de vegetales en Nuera Eliya. Este sistema también es popular en pueblos y ciudades y entre tenderos, comerciantes, mercaderes y otros hombres de negocios, quienes usan el *cheetu* como un mecanismo de expansión y diversificación financiera. Inversionistas, ansiosos por obtener un capital instantáneo sin mayores formalidades, están dispuestos a pagar un alto precio, en tanto que el ahorrante paciente que espera hasta el final recoge una buena cosecha de intereses. Hay otro elemento del remate que está ausente en el sorteo. Los habitantes de Sri Lanka son jugadores notables; aún en las áreas remotas he conocido agricultores que apuestan en las carreras de caballos en Inglaterra! Apostar en un remate introduce el condimento de la especulación y la excitación. Un jugador con espíritu empresarial puede pretender tener un gran interés en el remate, cuando en realidad su único objetivo es hostilizar a otros miembros. La combinación de ansiedad por un préstamo y el temor de perder el prestigio pueden aumentar las ofertas, aumentando los descuentos que se ofrecen y de ese modo los dividendos que pueden obtenerse. Naturalmente, este tipo de juego también aumenta la probabilidad de incumplimiento.

### Los Miembros del Cheetu

Es posible encontrar rastros del *cheetu* en cada rincón de Sri Lanka y sus miembros se ubican en todos los estratos de la sociedad. Aún los más pobres tienen sus grupos, con depósitos mínimos de una o dos rupias, un puñado de arroz o de azúcar o cupones de alimentos proporcionados por el gobierno. No obstante, se observan algunas peculiaridades. Una es la atmósfera general de secreto que rodea a la afiliación. Kennedy (1977), refiriéndose a su experiencia en Corea, atribuye esto a la dudosa reputación oficial de las ROSCAs. Oficialmente, los *cheetu* son también sospechosos en Sri Lanka y el gobierno ha promulgado legislación en un vano intento por controlarlos. En India también se ha tratado de legislar al respecto. El secreto puede

tener otras fuentes además del temor a la desautorización oficial. Las personas parecen hacer un esfuerzo por esconder el monto de su compromiso con un *cheetu*, aún de sus parientes y amigos. Los miembros no desean ser presionados constantemente para que compartan sus ahorros con otros. Aún dentro de una familia, la afiliación a un *cheetu* es algunas veces un secreto muy bien guardado.

Muchos se han referido al *cheetu* como un pasatiempo para mujeres. Si se juzga por los números solamente, hay más miembros mujeres que hombres. Sin embargo, los hombres generalmente pagan la mayor parte de las suscripciones de sus esposas, en tanto que las mujeres reemplazan a su marido para tener dos apuestas en un *cheetu* o suscribirse a dos o más clubes. El término "pasatiempo" es claramente inapropiado. Pasaron ya los días en que las ROSCAs, como lo señala Geertz (1962), tenían una función social. En Sri Lanka las reuniones festivas, donde los socios discuten asuntos diferentes a los financieros, han pasado a ser la excepción. En la mayoría de las sociedades con el sistema de sorteo, los jugadores se reúnen sólo una vez, para decidir el orden de precedencia. En el *cheetu* de remate, si bien los socios aún se reúnen, prevalece la atmósfera de negocios y cada uno sigue su camino una vez que el remate finaliza. Los signos de un proceso progresivo de individualización en la sociedad de Sri Lanka son también notorios en el *cheetu*.

Aunque un *cheetu* puede tener más de 40 participantes, el tamaño de grupo ideal es de 10 a 20 socios. Un grupo pequeño significa un fondo pequeño, pero una rotación más rápida. Un grupo más grande aumenta el tamaño de los ahorros colectivos, pero también aumenta las posibilidades de quiebra y morosidad. Es difícil en una comunidad agrícola, donde el ingreso es irregular, hacer aportes regulares para un club de ahorro. La disponibilidad de ingresos de fuera de la finca hace más fácil realizar depósitos de efectivo regulares. En las economías rurales, las ROSCAs tienden a ser pequeñas y su éxito depende en gran medida de la habilidad y capacidad financiera del organizador.

### Comisiones e Incumplimiento

Un *cheetu* involucra poco trabajo de administración. Los organizadores llevan un pequeño libro de notas para mantener un detalle tanto de las contribuciones como de los pagos. Raramente se le pide a los recipientes que proporcionen fiadores o garantías. Esto hace al *cheetu* vulnerable, pero mantiene los costos a un nivel bajo. Los rubros de costo importantes en una ROSCA son las comisiones y el incumplimiento. Aunque tanto los miembros como los organizadores

del grupo raramente discuten la comisión y frecuentemente niegan su existencia, la mayoría de los presidentes obtiene algún tipo de pago cuando un miembro recibe sus fondos. Los pagos varían entre el dos y el cinco por ciento del total de las contribuciones. Pude observar en una oportunidad una manera novedosa de obtener una comisión. En un club de Illawakulam, una aldea cerca de la costa oeste, algunos miembros pagan sus contribuciones parcialmente en huevos. Los huevos eran valorados arbitrariamente por la presidente del grupo a un precio inferior al de mercado, lo que le permitía obtener una ganancia al vender los huevos.

Las comisiones recompensan a los organizadores por sus problemas y responsabilidades. El organizador mantiene el *cheetu* funcionando, cobra las suscripciones y presiona a los más reticentes a pagar. En casos de incumplimiento, el organizador tiene la opción de aceptar la pérdida por sí sólo, o dividirla con otros jugadores (con su consentimiento), o disolver el club, arriesgando de esta manera su reputación. Las reuniones regulares prácticamente no existen, por lo que los jugadores pueden tener una noción muy vaga de lo que está sucediendo en su propio club. Este es el costo de la pérdida de la función social del *cheetu*. Como los miembros han depositado la carga de manejar el *cheetu* sobre los hombros del organizador, es razonable que éste obtenga una comisión. El incumplimiento, en principio, es sufrido por el organizador. Con el tiempo los organizadores han desarrollado una cierta habilidad para proteger a la ROSCA de este problema. En el momento del sorteo ellos *arreglan* el sistema para tratar de ubicar los casos dudosos (riesgosos) cerca del final del ciclo. También recolectan las contribuciones por partes, haciendo varios recorridos en lugar de uno sólo, para recordarle a los miembros sus obligaciones. Los organizadores pueden diferir el pago de los fondos, o distribuirlos en cuotas, aún si esto causa descontento y protestas entre los participantes.

Como se esperaría, a los organizadores les desagrada hablar de incumplimiento. Una mujer presidente estimaba que en un grupo con 12 miembros habría uno que no cumpliría con su pago. Con cierta resignación ella reconoció que el moroso frecuentemente es un familiar. Esto implicaría una pérdida de alrededor de 8 por ciento, si el moroso resulta ser el primer recipiente, lo cual es improbable, ya que el presidente conoce la reputación de sus familiares. Si el incumplimiento tiene lugar en la mitad del ciclo, la tasa baja a un 4 por ciento. Esto parece ser una estimación razonable y explicaría por qué las comisiones raramente exceden el 5 por ciento. Sin embargo, estas probabilidades no explican por qué una persona estaría dispuesta a

tomar el trabajo de presidente, aunque recibir el primer fondo libre de descuento proporciona una compensación adicional.

### Características de un Organizador

La imagen de un organizador de *cheetu* en Sri Lanka ha sido sometida a cirugía plástica importante. La atmósfera amistosa y sociable de la ROSCA de antes está dando paso rápidamente a una versión impersonal de una sociedad de ahorro y préstamo. La afiliación al *cheetu* ya no está restringida al pequeño grupo comunal en que los miembros se conocen entre sí. Los miembros de un *cheetu* pueden provenir de varias aldeas y el sistema de remate está siendo cada vez más popular. Esto tiene implicaciones con respecto a la estrategia del *cheetu* y requiere de otros mecanismos para regular la elegibilidad de los miembros, el tamaño del grupo, la rotación del fondo, la calificación crediticia de los socios y el pago. La reciente tasa elevada de inflación ha tenido también su impacto.

En la actualidad, el organizador exitoso es una persona de negocios con una reputación financiera sólida.<sup>4</sup> Sólo un individuo financieramente capaz puede mantener una ROSCA a flote, haciendo contribuciones por los miembros que no pueden pagar a tiempo. Prestar dinero ha llegado a ser una extensión lógica de la función de presidir un *cheetu* y muchos miembros confirmaron en entrevistas que le pedían prestado al organizador regularmente. Uno de los atractivos de incorporarse a un grupo de ahorros es que ello da derecho a los participantes a una línea de crédito cuando se necesita. ¿Quién otro que una persona con reputación financiera puede ofrecer esta seguridad? La gente de negocios, por su parte, tiene fuertes incentivos para organizar ROSCAs y otros tipos similares de esquemas de ahorro. Ello aumenta su reputación y crea una buena imagen. He visto mujeres en el negocio de distribución de alimentos, bastante popular y competitivo, de quienes se esperaba que otorgaran crédito y organizaran ROSCAs como servicio para su clientela, para permanecer en el negocio. Otra categoría es la del tendero, quien puede tener que depender del *cheetu* para conseguir que sus clientes paguen sus cuentas.

Los organizadores tienen además un interés profesional en los esquemas de ahorro debido a que representan una oportunidad de obtener capital de trabajo. Generalmente tienen derecho a obtener el primer fondo. Otros acuerdan con los participantes recaudar contribuciones anticipadamente, tal vez semanalmente, en lugar de al fin del mes. Los organizadores también usan las contribuciones de los miembros para préstamos a corto plazo o para financiar negocios privados. El intervalo de una semana o un mes en economías escasas

en capital puede significar sobrevivir en el mercado de préstamos a corto plazo, extremadamente competitivo. Préstamos diarios; al 10 por ciento de interés, otorgados en la mañana y pagados en la noche, son comunes en el atomizado mercado minorista, donde un racimo de bananos es revendido por partes; una piña es ofrecida para la venta en tajadas y una caja de azúcar se vende por terrones.

Finalmente están las comisiones. Estos pequeños pagos pueden llegar a ser bastante atractivos cuando un organizador preside varios grupos al mismo tiempo, cuando las contribuciones son sustanciales o cuando el ciclo rotatorio es muy corto. Administrar la ROSCA ha llegado a ser una profesión que requiere destreza. En Sri Lanka existe indudablemente una tendencia hacia la profesionalización de este trabajo. Ya terminaron los días en que tales clubes se veían como un pasatiempo agradable.

### Conclusiones

Discusiones sobre el papel de los intermediarios financieros informales en países de ingresos bajos están usualmente teñidas por la emoción y los prejuicios y carecen de respaldo en los hechos (Barton 1979). Los críticos con frecuencia señalan que los servicios financieros informales son demasiado costosos para los pobres. El supuesto de la existencia de ganancias monopolísticas y el dominio supuestamente dañino de parte de los prestamistas informales sobre los deudores son parte de la justificación del crédito formal artificialmente barato. Sin embargo, una evaluación justa de los costos y beneficios de los servicios financieros informales es imposible por falta de investigación. No debería esperarse que las ganancias monopolísticas sean demasiado importantes, ya que existen pocas barreras de entrada en la actividad de intermediación financiera informal y las fuerzas competitivas generalmente prevalecen (Ladman y Torrico 1981).

Es necesario reconocer que los servicios de los intermediarios informales a menudo son costosos, pero cuando a los deudores rurales se les presenta una elección entre crédito formal barato y crédito informal caro, frecuentemente eligen el informal. Una encuesta sobre el financiamiento de consumidores por el Banco Central de Sri Lanka en 1973 estimó que la participación del sector institucional en el mercado de crédito rural no era mayor de un 21 por ciento. Por lo tanto, alrededor del 80 por ciento de los hogares rurales dependía del sector financiero informal. Esta dependencia aumentó a partir de 1977, debido a una contracción severa en el otorgamiento de préstamos del sector formal para cultivos.<sup>5</sup> Una encuesta en Filipinas llegó a la misma conclusión (Comité Presidencial 1980).

Los acuerdos financieros informales incorporan a los ahorrantes, deudores y prestamistas de la economía rural. Las familias rurales pobres tienen incentivos especiales para ahorrar con el objeto de equilibrar flujos desiguales de ingresos y gastos y para desarrollar líneas de crédito. Generalmente, ahorrar la cantidad necesaria toma un tiempo prolongado, debido al monto pequeño de los ahorros y a la indivisibilidad de las inversiones esperadas. Ahorrantes que desean proteger sus fondos sin utilizar, necesitan encontrar un depositario seguro y a menudo lo hacen en el sector informal, en una de las múltiples modalidades individuales o de grupo que existen.

La existencia de grupos tradicionales de ahorro en países de ingresos bajos ha sido bien documentada. Menos documentado está el hecho de que muchos de esos grupos son presididos por empresarios prestamistas quienes usualmente combinan diversos papeles: tenderos, molineros de arroz, propietarios, suplidores de insumos y comerciantes. Este tipo de empresarios considera la provisión de servicios financieros como un elemento de costo necesario en su empresa. El o ella crea buenas relaciones y aumenta su potencial empresarial organizando clubes de ahorro, aceptando depósitos y desembolsando crédito. Los ahorros suplementan su capital de trabajo y conducen a un contacto personal más cercano. Esto les permite el conocimiento íntimo de la situación financiera y capacidad crediticia de su cliente. El tratar sólo con un pequeño círculo de personas en base a acuerdos de cara a cara facilita enormemente sus decisiones de prestar y reduce los costos de transacciones tanto del prestamista como del prestatario.

Pero, el ahorrante, la parte atractiva de estos arreglos es que los depósitos de ahorro crean para él una línea de crédito para cuando sea necesario. Los ahorros compran seguridad y la necesidad de seguridad resulta esencial en una economía de supervivencia. El ahorrante-prestatario valora la accesibilidad, flexibilidad y rapidez de los diversos servicios proporcionados por estos empresarios.

¿Existe realmente para las familias rurales en los países de ingresos bajos una alternativa entre acreedores formales baratos y prestamistas informales caros? Como señala González Vega en este libro, las tasas de interés bajas restringen el acceso de los pobres a los préstamos formales. Los acreedores, enfrentados con un exceso de demanda por préstamos, racionarán estos préstamos para excluir a los individuos más costosos, de más riesgo y menos influyentes. Una barrera adicional al acceso al crédito es el proceso administrativo engorroso que acompaña al préstamo formal. Esto aumenta los costos de transacciones del deudor, a niveles que no son muy diferentes de los costos totales de pedir prestado en el mercado informal.

La demanda repetitiva por préstamos pequeños, acompañada del riesgo de prestar a la agricultura, eleva el costo de administrar préstamos individuales en una economía pobre y pequeña. Los acreedores formales son sensibles al riesgo y al costo y necesitan incentivos fuertes para prestar en las áreas rurales. Un incentivo podría ser permitirles elevar las tasas de interés por los préstamos a niveles similares a sus costos de prestar (Adams 1980). Pero para ofrecerle una alternativa real a los deudores, los acreedores formales deberían reducir además su elaborado procedimiento y papelco. Un trámite más rápido de las solicitudes de préstamo transformaría a los acreedores formales en intermediarios más competitivos.

Una tramitación rápida de las solicitudes de préstamo, a su vez, requiere de un conocimiento cabal de la capacidad de endeudamiento de los deudores potenciales. Una forma de medir la situación financiera de una persona es ofrecerle facilidades de depósito de ahorro. El prestamista informal, sin embargo, va varios pasos más adelante, al combinar facilidades de ahorro y préstamo en grupo con una variedad de servicios que lo mantiene en contacto permanente con su clientela. Esto le permite contar con un sistema de información superior. Los prestamistas informales tienen también la ventaja sobre los acreedores formales de que cobran tasas de interés diferenciales y reducen sus riesgos diversificándose en los mercados de productos, insumos y procesamiento.

La necesidad de reunir información precisa a través del contacto personal restringe el rango de acción del prestamista. Resulta revelador que tanto en Filipinas como en Bolivia la mayoría de los prestamistas informales atienden sólo a un número pequeño de deudores (Comité Presidencial 1980; Ladman y Torrico 1981). Este es también el caso de Sri Lanka, donde un prestamista típicamente sirve sólo de 20 a 50 deudores. De la misma manera, la organización de clubes de ahorro y crédito informales raramente incluye más de 20 participantes, indicando los límites manejables de un grupo de préstamo.

Se requiere una reevaluación del papel de las finanzas informales en el desarrollo. Los acreedores formales pueden aprender mucho de los prestamistas informales sobre la estrategia adecuada para la intermediación financiera rural. Los prestamistas informales y los organizadores de grupos de ahorro y crédito tienen éxito en proveer servicios valiosos a un nivel donde las cooperativas, bancos y asociaciones de crédito frecuentemente han descontinuado sus operaciones debido a las bajas tasas de repago, mala administración y pérdidas sustanciales. La discontinuidad en los servicios disminuye la confianza de la gente en las instituciones financieras públicas.

Los planificadores de desarrollo rural necesitan cambiar sus puntos de vista acerca de los intermediarios financieros informales. Esto debería resultar en una remoción de las restricciones legales adversas (leyes de usura, Ordenanza de Cheetu y otras) y en la eliminación de campañas contra los prestamistas cuando no existe información confiable sobre sus operaciones y prácticas. Desde hace ya bastante tiempo debería estarse experimentando con esquemas innovativos que utilicen a los intermediarios informales, en lugar de tratar de destruirlos.

## NOTAS

El autor está profundamente agradecido con el Sarvodaya Research Center en Colombo por su apoyo y con John D. von Pischke y Dale W. Adams por sus comentarios y consejo editorial.

1. N. del T. La abreviación "Rosca" (Rotating Savings and Credit Association) sirve para designar la amplia categoría de arreglos informales examinados en este capítulo. En varios países de América Latina se conocen como *Sancas*.

2. Una aldea puede tener sociedades separadas para el rico y para el pobre y las diferencias de castas también pueden decidir la incorporación de un miembro. Gimimellagaha, otra aldea sureña, con sólo 500 familias, tiene tres sociedades funerarias diferentes.

3. Literalmente *Samagan* significa compañía, *poli* significa interés y *pettye*, caja.

4. Otros organizadores son aquellos que tienen un ingreso regular. Además de cobrar sus salarios mensuales regulares, las personas como profesores y servidores públicos pueden recurrir a la costumbre de obtener anticipos sobre sus salarios.

5. Los préstamos de producción de cultivos por el Banco Popular, con mucho la institución rural más importante en Sri Lanka, bajaron del record de 365 millones de rupias en 1977 a 22.1 millones en 1979-80.

## REFERENCIAS

- Adams, Dale W. "Recent Performance of Rural Financial Markets." En *Borrowers and Lenders, Rural Financial Markets in Developing Countries*. Editado por John Howell. Londres: Overseas Development Institute, 1980.
- Bailey, F.G. "Capital, Savings and Credit in Highland Orissa, India." En *Capital, Savings and Credit in Peasant Societies*. Editado por R. Firth y B.S. Yamey. Londres: Allen y Unwin, 1964.
- Banco Central de Ceylán. *Review of the Economy*. Colombo: Banco Central de Ceylán, 1979.

- Barton, Clifton G. "Informal Financial Markets and the Design of Rural Credit Programs." En *Problems and Issues of Agricultural Credit and Rural Finance*. Editado y publicado por Bangladesh Bank, Dacca, 1979.
- Bouman, F.J.A. "Indigenous Savings and Credit Societies in the Third World: a Message?" *Development Digest*. 3(1978): 36-47.
- . "The ROSCA, Financial Technology of an Informal Savings and Credit Institution in Developing Countries." *Savings and Development*. 4(1979):253-72.
- Geertz, Clifford. "The Rotating Credit Association: a 'Middle Rung' in Development." *Economic Development and Cultural Change*. 3(1962):241-63.
- Kennedy, Gerard F. "The Korean Kye: Maintaining Human Scale in Modernizing Society." *Center for Korean Studies*. 3(1977): 197-222.
- Ladman, Jerry R. and José I. Torrico. "Informal Credit Markets in the Valle Alto of Cochabamba, Bolivia." Trabajo sin publicar, Arizona State University, Tempe, Arizona, 1981.
- Lele, Uma. *Food Grain Marketing in India: Private Performance and Public Policy*. Ithaca, New York: Cornell University Press, 1971.
- London, Paul A. *Merchants as Promoters of Rural Development, an Indian Case Study*. New York: Praeger, 1975.
- Miracle, Marvin P., Diane S. Miracle and Laurie Cohen. "Informal Savings Mobilization in Africa." *Economic Development and Cultural Change*. 4(1980):201-24.
- Navar, C.P.S. *Personal Communication and Finance Corporations: A Study of "Unregulated" Banks*. Madras: Institute for Financial Management and Research, 1982.
- People's Bank. *Economic Review*. Colombo: People's Bank, enero 1978.
- Presidential Comraittee on Agricultural Credit. *A Study on the Informal Rural Financial Markets in Three Selected Provinces of the Philippines*. Banco Central de las Filipinas, Manila, 1980.
- Von Pischke, J.D. "Towards an Operational Approach to Savings for Rural Developers." *Savings and Development*. 1(1978): 43-55.
- . "The Political Economy of Specialized Farm Credit Institutions." En *Borrowers and Lenders: Rural Financial Markets and Institutions in Developing Countries*. Editado por John Howell. Londres: Overseas Development Omstotite, 1980.
- Weeraratna, W.S. *The Nattukottai Chettiar Merchant Bankers in Ceylon*. Colombo: Tisara Praasakayo Publishers, 1973.