

FINANZAS RURALES

PERÚ: EL PROBLEMA AGRARIO EN DEBATE - SEPIA XIII
MESA ESPECIAL

FINANZAS RURALES

Johanna Yancari Cueva
Editora

Autores:

Marco Castillo
Ramón Díaz
Óscar Madalengoitia, Raphael Saldaña
Gustavo Salas Rada, Gustavo Salas Orozco,
Jenny Pereira, Martha Medina, Johanna Ruiz, Diego Hernández



Perú: El problema Agrario en Debate, Sepia XIII, Mesa Especial:
Finanzas Rurales - Johanna Yancari Cueva - Editora. Lima,
Sepia XIII, 2010.

EDPYMES / MICROFINANZAS / INEI / BANCO DE LA NACIÓN
/ CAJA MUNICIPAL DE SULLANA / ENAHO / SECTOR RURAL /
FINANZAS RURALES / SBS / CAJAS RURALES / IFNB / ALIDE /
BANCO AGROPECUARIO / BID / LA MICRO Y MEDIANA EMPRESA
/ COPEME / BANCO AGRARIO / FONAFE / AGROPERU / COFIDE
/ MICROREDITO RURAL / MICROREDITO EN EL PERU /
FINAGRO

Esta publicación ha sido posible gracias a Fundación Ford

© Seminario Permanente de Investigación Agraria
Jr. León de la Fuente 110, Lima 17
Telefax (511) 264-3063
E-mail: sepia@sepia.org.pe
Web: <http://www.sepia.org.pe>

ISBN: 978-612-45829-2-9

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú: 2010-16590

Impreso en el Perú
Primera edición, Diciembre 2010
300 ejemplares

Producción Editorial SEPIA
Corrector de Estilo : Sara Mateos
Carátula: Carlos Cuadros
Impresión: Tarea Asociación Gráfica Educativa
Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5

Prohibida la reproducción total o parcial de las características gráficas de este libro por cualquier medio sin permiso del Seminario Permanente de Investigación Agraria.

CONTENIDO

Presentación	9
Balance de las finanzas rurales en el Perú: varios actores, un largo camino por recorrer. <i>Marco Castillo Torres</i>	13
1. Presentación	13
2. Introducción	14
3. El sector rural y las finanzas rurales	18
4. El sistema financiero regulado	25
5. Participación del Estado en las finanzas rurales	38
6. Participación de otros actores	47
7. Dos esquemas replicables	50
8. Reflexiones finales	54
9. Bibliografía	58
Contratos de crédito y su impacto en el ingreso de los hogares productores de arroz en los valles de Chepén y Piura. <i>Ramón Díaz Vásquez</i>	64
1. Introducción	64
2. Marco teórico	65
3. Caracterización de los productores arroceros de los valles de Piura y Chepén	66
4. Los plazos y los créditos	67
5. El precio de venta y su variación	76
6. Simulación del trade-off entre la tasa de interés y el plazo	80
7. Comentarios finales	87
8. Bibliografía	89

Ampliación de los servicios financieros en áreas rurales: el uso de agencias en locales compartidos con el Banco de la Nación. <i>Óscar Madalengoitia Pineda y Raphael Saldaña Pacheco</i>	91
1. Introducción	92
2. Definición de lo rural en este estudio	92
3. Metodología	94
4. Revisión bibliográfica	95
5. Las asociaciones público-privadas o alianzas estratégicas	97
6. Caracterización de la oferta microfinanciera a la que acceden las IMF en alianza con el BN	100
7. Caracterización de la demanda por servicios financieros	110
8. Estimación de la probabilidad de existencia de una agencia en local compartido: efectos marginales	114
9. Conclusiones	116
10. Anexo	117
11. Bibliografía	119
Política de financiamiento rural colombiano 1990-2009. Crédito agropecuario. <i>Gustavo Alberto Salas Rada, Gustavo A. Salas Orozco, Jenny Pereira, Martha Medina, Johanna Ruiz y Diego Hernández</i>	121
1. Introducción	121
2. Antecedentes	123
3. Importancia del desarrollo del sector financiero	125
4. Problemas en el mercado financiero rural	129
5. Estrategias de solución en mercados financieros rurales	135
6. Conclusiones	141
7. Bibliografía	144
Notas sobre los autores	149

PRESENTACIÓN

El Seminario Permanente de Investigación Agraria (SEPIA) se complace en presentar el libro titulado Finanzas rurales, que compila las ponencias presentadas y discutidas en la mesa especial sobre finanzas rurales en el marco del SEPIA XIII, realizado en la ciudad del Cusco entre el 10 y el 13 de agosto del 2009.

El subsector microfinanciero de la economía peruana ha mostrado en la última década un crecimiento y dinámica importantes. Sin embargo, la participación del ámbito rural en este subsistema sigue siendo reducida. En este contexto, las ponencias que aquí se presentan tratan temas tanto generales como particulares. Por otro lado, en el ámbito internacional existen elementos comunes que se hacen patentes al estudiar el desempeño de las microfinanzas rurales. Por eso, en el marco de la internacionalización del SEPIA, también se presenta un trabajo sobre Colombia.

En su “Balance de las finanzas rurales en el Perú”, Marco Castillo indica que existen varios actores que intervienen en el sistema financiero rural: empresas reguladas y no reguladas. Sin embargo, estos actores no llegan a cubrir la demanda existente en las zonas rurales, debido a que sólo en 271 distritos de los 1,833 que hay en el país se registra algún tipo de intermediación financiera por parte de instituciones reguladas, a pesar de que las empresas reguladas no bancarias han incrementado sus clientes en más de un millón de personas (entre las que realizan depósitos y las que toman créditos). Esta realidad se debe a las características de la actividad económica y poblacional de las zonas rurales, lo que determina en cierta medida la poca cobertura de créditos agropecuarios que tienen estas áreas. Así, Castillo nos presenta distintos ejes de acción que pasan principalmente por la identificación (segmentación) de la población rural del país, reconociendo que existen sectores poco atendidos, que no han logrado insertarse en el sistema financiero por su dispersión y ubicación, a pesar de tener características que los hacen, por ejemplo, sujetos de crédito. Por ello, se hace urgente desarrollar la capacidad innovadora de

las instituciones financieras no bancarias y las tecnologías existentes para impulsar las microfinanzas en los ámbitos de mayor ruralidad.

En su texto sobre “Contratos de crédito y su impacto en el ingreso de los hogares productores de arroz en los valles de Chepén y Piura”, Ramón Díaz estudia la posibilidad de aumentar los plazos de los créditos otorgados a los productores a cambio de incrementar la tasa activa, pero con la condición de que el negocio siga siendo rentable para el prestamista, de modo que el producto se pueda ofrecer. Mediante simulaciones, su hallazgo más importante es que una ampliación de plazos compensada con un incremento en la tasa no logra alcanzar la curva de rendimiento hallada para este caso. Es decir, la ganancia con la nueva tasa no compensa el costo de aplazar el crédito.

El estudio “Ampliación de los servicios financieros en áreas rurales: el uso de agencias en locales compartidos con el Banco de la Nación”, Óscar Madalengoitia y Raphael Saldaña tienen como objetivo hallar la probabilidad de que un distrito tenga una agencia compartida. Para ello identifican las características de los distritos en los que el Banco de la Nación (BN) funciona mediante un mecanismo de agencia compartida con una institución microfinanciera y las contrastan con las de aquellos distritos en donde el BN es aún la única oferta bancaria. Entre los hallazgos del documento se encuentra que la oferta microfinanciera que con mayor probabilidad participa en una alianza con el BN en agencias compartidas, tiene una cartera con una mayor proporción de créditos en el sector de comercio y una menor proporción en el sector agrícola. Con este resultado se confirmaría lo que el enfoque del desarrollo territorial menciona como fundamental en referencia a que lo rural va más allá de lo agropecuario.

Gustavo Salas Rada, Gustavo Salas Orozco, Jenny Pereira, Martha Medina, Johanna Ruiz y Diego Hernández analizan en su documento titulado “Política de financiamiento rural colombiano 1990-2009. Crédito agropecuario”, el proceso del financiamiento agropecuario en Colombia. Algunos aspectos de la política agraria colombiana, como los cambios legislativos y la reforma agraria inconclusa, dan pie a las propuestas de los autores sobre qué nueva dirección podría tomar la política agrícola para financiar el sector, ya que los autores determinan que, al igual que en otros países de Latinoamérica, en Colombia el sistema financiero no ha tenido un papel importante en los periodos de expansión del sector agropecuario, sino que ellos se han debido fundamentalmente a efectos externos, como los precios internacionales. Así, los autores sugieren una política de financiamiento rural que se oriente a eliminar en forma sistemática las restricciones a la oferta y demanda de servicios financieros en las zonas rurales, permitiendo una intermediación redituable y un riesgo compartido en el que: (i) se eliminen los sesgos en las políticas económicas sectoriales que han reducido la rentabilidad y la competitividad de las actividades económicas rurales; (ii) se eliminen los sesgos en el marco jurídico y normativo que han aumentado el riesgo y el costo de la intermediación financiera en las zonas rurales; (iii) se fortalezca y mejore la capacidad financiera de los servicios financieros rurales para los particulares; y (iv) se ayude a incorporar nuevos productos y servicios

financieros al sector rural una vez que el entorno sea favorable y existan intermediarios financieros capaces y solventes.

La publicación de este texto no hubiera sido posible sin la colaboración de la Fundación Ford, institución que muestra así su apoyo al debate sobre el desarrollo sostenible e incluyente en el Perú rural. Asimismo, el libro es ahora una realidad gracias al trabajo desinteresado de los asociados del SEPIA, que voluntariamente le dan vida a nuestra institución.

Rosa Morales Saravia

Miembro del Consejo Directivo del SEPIA

BALANCE DE LAS FINANZAS RURALES EN EL PERÚ: VARIOS ACTORES, UN LARGO CAMINO POR RECORRER

Marco Castillo Torres

1. PRESENTACIÓN

El presente documento ha sido elaborado para el Seminario Permanente de Investigación Agraria (SEPIA), a quien agradecemos el encargo de preparar un balance sobre las finanzas rurales en el Perú para exponerlo en la Mesa Especial del SEPIA XIII, en la ciudad de Cusco. Para cumplir con este pedido, se ha sistematizado la importante bibliografía que existe sobre el tema, la misma que nos ha permitido enriquecer el contenido de los diferentes temas aquí tratados. Durante el desarrollo del trabajo ha sido posible también mantener reuniones con grupos de expertos, quienes con sus aportes han ayudado a mejorar las versiones preliminares de este documento.

Nuestra especial mención a Carolina Trivelli, cuyas publicaciones e investigaciones sobre la realidad y los distintos retos que plantea el desarrollo rural en el Perú son un llamado de atención a los diversos poderes del Estado, para que prioricen su actuación considerando las urgencias que se derivan de las enormes fallas y carencias que caracterizan al mundo rural.

El presente balance enfatiza la actuación de los actores regulados en el financiamiento rural, pero sin dejar de lado a los demás actores.

Como se sabe, el financiamiento en el sector rural se da a través de *actores regulados*, como las instituciones financieras supervisadas —la banca múltiple, las entidades financieras, las instituciones financieras no bancarias especializadas en microfinanzas, las cooperativas con esquema de supervisión indirecta a través de la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (Fenacrep)— y *actores no regulados* —como los organismos no gubernamentales (ONG) que otorgan créditos, las empresas agroindustriales que habilitan recursos para la compra de productos agrícolas, las casas comerciales o las empresas comercializadoras de insumos agropecuarios que otorgan créditos bajo determinadas

condiciones contractuales, y los prestamistas que realizan sus operaciones fuera del circuito formal de la economía.

Según declaraciones proporcionadas por Javier Alvarado, en el Perú hay casi 1.6 millones de unidades agropecuarias, de las cuales menos del 10% ha logrado acceder al sistema de crédito que brindan las entidades financieras reguladas.¹ Las unidades que cuentan con dicho financiamiento se dedican mayormente a los agronegocios, la avicultura y la ganadería, aunque las entidades reguladas especializadas en la industria de las microfinanzas, como Mibanco, Edyficar, las cajas municipales y las entidades de desarrollo para la pequeña y microempresa (edpymes), han realizado importantes avances en el financiamiento de actividades rurales de pequeña escala. Como se sabe, las microfinanzas constituyen la herramienta más importante de inclusión económica y de lucha contra la pobreza utilizando mecanismos de mercado, especialmente para los sectores emergentes.

2. INTRODUCCIÓN

El Perú es un país complejo y con distintas realidades. En el año 2007 se obtuvo el grado de inversión —un objetivo deseable y necesario para nuestro desarrollo—, pero los niveles de pobreza siguen siendo muy elevados. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (2008), la pobreza alcanza casi al 69% de la población que habita en la sierra.

La apertura comercial de la década del noventa y el crecimiento económico a partir del 2002 otorgaron un mayor dinamismo al sistema financiero nacional, habiéndose este recuperado de los impactos de los últimos años de la década pasada originados por el fenómeno de El Niño y la crisis financiera internacional. Como se recuerda, la banca comercial tuvo un ajuste que implicó la salida del mercado de varias instituciones financieras y con ello un estancamiento de su negocio crediticio hasta el año 2002. Las entidades especializadas en microfinanzas, por el contrario, tuvieron un notorio crecimiento en sus colocaciones y depósitos, incorporando en su lógica de negocio el financiamiento de los micro y pequeños empresarios, principalmente urbanos, pero incrementando gradualmente sus clientes de las zonas rurales más cercanas a las principales ciudades del país, incursionando de esta manera en las microfinanzas rurales.

Durante el último quinquenio, se ha dado una fuerte recuperación en el negocio financiero. Tanto los depósitos como las colocaciones han crecido de manera sostenida; lo mismo ha ocurrido con el crédito al sector agropecuario. Al cierre del año 2008, las colocaciones de la banca múltiple y de las instituciones financieras no bancarias (IFNB) a este sector presentaron un stock de USD 925 millones, lo que representó un aumento del 118%

1 Declaraciones brindadas a *El Comercio* y citadas en *Agronegocios* el 4 de septiembre del 2009. Ver: grupo@agronegocios.pe

respecto del año 2001. Asimismo, se ha incrementado el número de distritos del país que cuentan con una oferta de servicios financieros proporcionada por las instituciones financieras reguladas. Se ha pasado de 153 distritos atendidos en el 2001 a 271 distritos en el 2008, aunque en este último año sólo 47 distritos concentraban casi el 80% de los depósitos y colocaciones totales. Destacan, obligadas por la mayor competencia, las IFNB (las cajas municipales, las cajas rurales y las edpymes), quienes pasaron de atender 91 distritos en el 2001 a 249 distritos en el 2008. En ese periodo los clientes atendidos por las IFNB aumentaron de 478 mil a 1.4 millones (al cierre del 2008).

La estructura de negocios en la industria financiera regulada condiciona y determina el grado de concentración señalado anteriormente. La banca comercial se ha concentrado en los segmentos corporativos, empresariales, de mediana y pequeña empresa, es decir, en los sectores más modernos y globalizados, para quienes cuenta con metodologías y modelos de comercialización más estandarizados. En el otro lado se encuentran las instituciones financieras orientadas a la industria de las microfinanzas, especialmente las entidades no bancarias (las cajas municipales, las cajas rurales y las edpymes), aunque también se encuentran en este nicho de negocio Mibanco y Financiera Edyficar. La banca múltiple, aún de manera bastante tibia, ha constituido plataformas especializadas para estas unidades económicas microempresariales, aunque algunos bancos han optado por adquirir cajas rurales y/o edpymes para atender a este segmento.

Pero todavía existe un grueso sector de la población mayormente rural no atendido por las entidades financieras reguladas, que vive en condiciones de pobreza donde coexisten inadmisibles carencias estructurales con una desarticulación, un atraso tecnológico y persistentes fallas de mercado. En el ámbito rural existen otros actores no regulados que prestan algún tipo de servicio financiero, aunque como es entendible, su cobertura es mínima respecto de la brecha existente entre oferta y demanda en ese ámbito. Al cierre del 2008 había entidades reguladas en 271 del total de 1,833 distritos existentes en el ámbito nacional.

En el Perú —como en el resto de los países de Latinoamérica—, a excepción de las actividades más modernas o de agronegocios, el mercado financiero rural no funciona de manera eficiente. Se lo percibe como de muy elevado riesgo, condicionando mayores costos de atención, pues sus unidades productoras presentan condiciones de alta fragmentación y dispersión, operan con volúmenes de pequeña escala, con reducidos niveles de tecnología y con un personal técnico poco especializado, entre otros factores. Ello explica, en parte, el escaso grado de penetración del sistema financiero en el ámbito rural.

Considerando lo señalado anteriormente, existe un enorme desafío para la profundización de las finanzas en el ámbito rural del país, pues las entidades reguladas tienen muy poca cobertura en ese espacio, y los demás actores no regulados quizá expliquen una parte importante de las unidades atendidas, pero no son significativos en términos de volúmenes asociados. Por ello, Trivelli y Alvarado (2005) señalan que las finanzas rurales no lograrán

consolidarse si no se logra insertarlas en el sistema financiero nacional. Para que ello ocurra, las entidades reguladas —especialmente las no bancarias— deberían ser capaces de vislumbrar las enormes oportunidades que representan diversos corredores no atendidos, incorporando o desarrollando nuevas tecnologías crediticias y adoptando otros esquemas, como los de la banca comunal, que han probado ser útiles en términos de dotación de servicios financieros y sobre todo de educación financiera de los más pobres.

El Estado es obviamente un actor primordial en el desarrollo rural y, en particular, en la profundización de las finanzas rurales. Sin embargo, los esfuerzos realizados por los distintos programas a cargo de los ministerios de Agricultura y/o de la Mujer, así como por las entidades financieras del Estado, deberían articularse mejor para optimizar sus recursos, para no duplicar esfuerzos y complementarse. En ese sentido, nos parece relevante la oferta realizada por el Banco de la Nación (BN) para que las IFNB hagan uso de sus ventanillas para otorgar créditos en distritos donde el Banco constituye la única oferta bancaria. Esto ha permitido que más de 100 mil personas hayan accedido a financiamiento bajo esta modalidad de “ventanilla compartida”.

La problemática del financiamiento rural tiene distintas dimensiones que deben ser analizadas de manera sistemática de tal forma que se genere una agenda de acciones que dé inicio a una estrategia de cobertura y desarrollo sostenible del financiamiento rural. Los principales ejes de acción o bases del desarrollo de la industria financiera en el segmento rural pasan por la identificación (segmentación) de la población rural del país: (i) para comenzar, hay un importante segmento en la base de la pirámide social que sólo puede ser atendido por el Estado con mecanismos que apoyen fundamentalmente la lucha contra la pobreza; (ii) un segundo segmento son aquellos que han logrado algún nivel de acumulación o compromiso que permita ser incorporado a esquemas de mercado, en especial para superar los condicionantes que se derivan del análisis de riesgo de las operaciones crediticias; (iii) un tercer segmento son aquellos que desde diferentes formas de asociación logran conectar su oferta productiva o de servicios a industrias o entidades de mayor desarrollo y que operan de manera regular con las instituciones financieras; (iv) finalmente, un cuarto segmento está constituido por empresas que actualmente tienen algún nivel de acceso al mercado y a la industria financiera pero que, por la naturaleza y envergadura de sus operaciones o por su dispersión y ubicación, no son bien atendidas por las instituciones financieras.

Tales ejes de análisis representan la base y la fórmula para poder desarrollar la oferta en el segmento rural. No se trata de adecuar lo actualmente existente ni de atender solo uno de los ejes: es imprescindible que el análisis se haga de manera integral, partiendo cada involucrado de sus principios de operación con un concepto claro de flexibilidad y adaptabilidad.

Desde el punto de vista de la demanda, se hace necesario determinar de manera clara las características de cada segmento a ser atendido. La formulación e identificación de las necesidades no pueden basarse en generalidades, sino en un análisis profundo de los mecanismos para lograr el desarrollo y crecimiento del segmento objetivo, empleando

los servicios financieros como una palanca real para alcanzar metas claras. Las necesidades deberían definirse bajo un concepto holístico, de tal manera que se cubran todos los aspectos que intervienen en su entorno de operación y se adecuen a la idiosincrasia del productor, comerciante o entidad de servicio.

Desde el lado de la oferta de servicios financieros, el reto pasa por encontrar una respuesta adecuada para cada segmento con el fin de que, de manera eficiente y económica, se pueda cubrir el conjunto de necesidades que el segmento demanda. Una clave en el desarrollo de la industria financiera de microfinanzas ha sido el concepto de “acceso” que permitió establecer un equilibrio económico para la propia industria, que cubriera desde el inicio, las ineficiencias y los altos costos de operación que representa atenderla. En la medida en que la industria ha adquirido niveles de desarrollo y sostenibilidad, se han ido equilibrando los precios de la oferta con los que la demanda aceptaba y hoy se tiene una industria sólida y en evolución permanente.

El Estado, además de focalizar correctamente sus intervenciones en los sectores de subsistencia, debe asumir el rol de facilitador para los segmentos que se perfilen como interesantes para la industria, a través de mecanismos como el financiamiento de segundo piso, la regulación ad hoc, los programas de incentivos para quienes atiendan y promuevan los segmentos y la creación y soporte a los esquemas de atención o solución operativa (costos), como el esfuerzo que desarrolla el Banco de la Nación ofreciendo ventanillas de atención para las IFNB en distritos donde constituye la única oferta bancaria.

La capacidad innovadora de las IFNB y las tecnologías hoy en día existentes debieran ser aspectos claves para impulsar las microfinanzas en los ámbitos de mayor ruralidad. Los desarrollos en estos frentes hacen posible que sean viables las estrategias de mercado y comercialización, la absorción de los altos costos de operación, la administración económica de los altos niveles de riesgo que se presentan en estos segmentos y la capacidad de aceptación y flexibilidad para lograr superar esquemas clásicos de atención y de creación de productos.

Se ha organizado el presente balance en seis capítulos. En el capítulo I se describen algunos aspectos de la realidad rural y se presenta información relativa al mercado potencial aún no atendido por las instituciones financieras reguladas. En el capítulo II se cuantifica la evolución del sistema financiero nacional, con énfasis en las IFNB y en el sector agropecuario en particular. En el capítulo III se describe los aspectos más sobresalientes de la oferta de las instituciones financieras del Estado, incluyendo brevemente en esta parte aquellos programas estatales que en teoría debieran dinamizar las finanzas en el ámbito rural. En el capítulo IV se describe brevemente a los demás actores no regulados que intervienen en el financiamiento rural. En el capítulo V se narra la experiencia de la Caja Municipal de Sullana, que a nuestro entender viene desarrollando una estrategia replicable de mayor presencia en la oferta de servicios financieros para actividades rurales; se describe y presenta, también, los resultados del producto financiero “Agroamigo” desa-

rollado por el Banco del Nordeste del Brasil como una experiencia que parece exitosa. Por último, en el capítulo VI se plantean algunas reflexiones finales sobre el avance de las finanzas rurales en el país.

3. EL SECTOR RURAL Y LAS FINANZAS RURALES

3.1 ALGUNOS APUNTES SOBRE EL SECTOR RURAL

Según datos del INEI, la población rural asciende a 6.6 millones de habitantes, lo que representa el 24.1%² de la población total del país, contribuyendo el sector agrario con poco menos del 10% al PBI nacional. El ingreso promedio per cápita del sector rural (S/. 214) apenas es la mitad del ingreso promedio per cápita nacional. Esta realidad es consecuencia de las debilidades estructurales que la caracteriza (desarticulación, atraso tecnológico, insuficiente infraestructura básica y productiva, carencia de servicios, desnutrición crónica), cuya solución requiere de claras políticas públicas de largo plazo que asignen recursos y prioricen acciones sostenidas de desarrollo, puesto que es en el ámbito rural donde se concentran los mayores niveles de pobreza, y donde se requiere con urgencia el desarrollo de acciones sostenidas, coordinadas y correctamente focalizadas de parte de las entidades del Estado —llámese gobierno central, regional o local—, para que su acción promotora atraiga el concurso del sector privado.

Trivelli (2005) señala que sin visibilidad (se refiere a la invisibilidad del sector rural) y sin una propuesta política sobre el desarrollo rural, difícilmente se logrará articular a los actores fuera del mundo rural y, por ende, será complejo imaginar un “pacto social” en el cual el desarrollo rural sea entendido como una condición necesaria para el desarrollo nacional.

Según la estadística oficial, durante los últimos años han venido disminuyendo los niveles de pobreza en nuestro país,³ un hecho que está asociado al positivo ciclo económico de los últimos años y al mantenimiento desde hace más de una década de políticas orientadas a conservar los equilibrios macroeconómicos, el fomento de la inversión y el impulso a las exportaciones. Sin embargo, persisten fuertes desequilibrios estructurales que influyen en el nivel de vida, especialmente de los pobladores rurales. La incidencia de la pobreza total en el ámbito rural es de casi el 60% y en la sierra rural de casi el 70%. Esta realidad obliga al Estado a impulsar programas de compensación para los más pobres que debieran contener políticas y acciones explícitas orientadas a lograr la paulatina inserción al mercado de tales segmentos de la población.

2 Según el INEI, el porcentaje de la población rural es: la relación de la población registrada en centros poblados que tienen menos de 100 viviendas ó que teniendo más de 100 viviendas éstas se encuentren dispersas, respecto del total de la población censada.

3 Según la cifra oficial del INEI, “765 mil personas habrían dejado de ser pobres durante el último año” (sic), pues su ingreso promedio mensual pasó de ser de S/. 229 en el 2007 a S/. 251 en el 2008. Tales datos han puesto sobre el tapete la discusión sobre la metodología de medición utilizada.

Cuadro 1
INDICADORES DE LOS ÁMBITOS URBANO Y RURAL (2007, 2008)

Indicadores	Urbano	Rural	Total
Población ^{1/}	20,810,288	6,601,869	27,412,157
% de población nacional	75.9%	24.1%	100.0%
PEA	8,514,666	2,123,214	10,637,880
% de población total	31.1%	7.7%	38.8%
% de PEA total	80.0%	20.0%	100.0%
Centros poblados ^{2/}	3,081	15,680	18,761
Pobreza total ^{3/}	23.5%	59.8%	36.2%
Pobreza extrema ^{3/}	3.4%	29.7%	12.6%

^{1/} Población censada. La población total (que considera la población omitida, según INEI-2007) asciende a 28,220,764.

^{2/} Se consideran 15,680 centros población con población exclusivamente rural. Existen 1,833 distritos en el ámbito nacional.

^{3/} Datos al 2008.

Fuente: INEI (2007, 2008)

Cuadro 2
INCIDENCIA DE LA POBREZA POR ÁMBITO GEOGRÁFICO (2004-2008)

Incidencia de la pobreza % por ámbito	2004	2005	2006	2007	2008
Total	48.6	48.7	44.5	39.3	36.2
Área de residencia					
Urbana	37.1	36.8	31.2	25.7	23.5
Rural	69.8	70.9	69.3	64.6	59.8
Región natural					
Costa	35.1	34.2	28.7	22.6	21.3
Sierra	64.7	65.6	63.4	60.1	56.2
Selva	57.7	60.3	56.6	48.4	40.9
Dominios geográficos					
Costa urbana	37.1	32.2	29.9	25.1	23.4
Costa rural	51.2	50.0	49.0	38.1	34.8
Sierra urbana	44.8	44.4	40.2	36.3	33.5
Sierra rural	75.8	77.3	76.5	73.3	68.8
Selva urbana	50.4	53.9	49.9	40.3	31.3
Selva rural	63.8	65.6	62.3	55.3	49.1
Lima Metropolitana	30.9	32.6	24.2	18.5	17.7

Fuente: INEI: Encuesta Nacional de Hogares - ENAHO 2004-2008.

Como lo señalan Del Castillo, Diez, Trivelli y Von Hesse (2000), los pobladores que viven en áreas rurales se dedican principalmente a la agricultura (alrededor del 95% de ellos la declara como su principal actividad); poseen un escaso nivel de capitalización, tanto de recursos materiales como financieros; destinan más del 60% de sus gastos anuales a alimentos; y el jefe del hogar tiene un bajo nivel de educación, características todas ellas que tienen una alta correlación con elevados niveles de pobreza.

Según Trivelli y Alvarado (2005), las soluciones implementadas hasta el momento en los mercados financieros rurales no han logrado satisfacer la demanda de los clientes. Como resultado de estas fallas se mantiene en las zonas rurales: (i) un acceso limitado al crédito formal de corto plazo, debido a la baja rentabilidad, las bajas dotaciones de garantías, la poca capacidad de *enforcement* y la información imperfecta; (ii) mercados segmentados poco profundos y que agudizan los problemas de desigualdad; (iii) un acceso limitado al crédito de mediano y largo plazo y; (iv) una escasa provisión de otros servicios financieros.

En esa misma línea de pensamiento, Gutiérrez (2004) señala que el sector agrícola y los clientes rurales enfrentan una serie de riesgos que hace que no sean suficientemente atendidos en sus necesidades crediticias. Puesto que esto es así, es indispensable conocer y entender la realidad del ámbito rural, a fin de identificar de cerca los factores que condicionan el mercado financiero, para saber qué está pasando, qué necesidades existen, qué lecciones se pueden extraer de algunas experiencias y, sobre todo, quiénes son los actores relevantes que pueden posibilitar mejores intervenciones.

Alvarado, Cajalvica y Galarza (1999) distinguen tres entornos en el sector rural: el *entorno natural* (características topográficas, condiciones climáticas y dotación de recursos), el *entorno cultural* (distancias culturales) y el *entorno socioeconómico*, e indican que en todos ellos existen graves carencias que limitan el desarrollo rural. Una característica distintiva del país, pero pocas veces citada, es su geografía “polinésica”. En efecto, la costa peruana se asemeja a una serie de islas de cultivos separadas por los mares de arena de los desiertos, en la sierra predominan los pequeños valles separados por grandes montañas, y en la selva los pueblos están diseminados en un mar de vegetación.

Existen indivisibilidades que hacen prácticamente imposible que los agricultores con menos de cinco hectáreas puedan financiar por sí solos algunos servicios —como los de seguimiento e investigación de mercados, los de capacitación en nuevas técnicas de producción, o la construcción de infraestructura de mayor riego—, lo que hace necesaria la intervención del Estado, aunque también de diversos actores privados. Sin ella, los pequeños agricultores peruanos están condenados a seguir indefinidamente en la condición de “pobres pero eficientes” mencionada por el premio Nóbel Theodore Schultz hace más de cuarenta años.

Otro hecho que hay que tener en cuenta es que la limitación en la disponibilidad de tierras no explica del todo la pobreza rural, pues la heterogeneidad es una característica relevante del territorio peruano y las tierras pueden tener productividades muy diferentes

dependiendo de la técnica utilizada, del clima, de la disponibilidad de agua, del acceso al mercado y de la calidad del suelo. De este modo, un agricultor que maneja con eficiencia una superficie de veinte hectáreas con riego en la costa puede ser relativamente rico y obtener más ingresos que los que se obtienen en extensiones de cien hectáreas en la puna o en la selva. De hecho, el dinamismo del sector agrario en las últimas décadas se explica por el aumento de las exportaciones de frutas y verduras emprendidas por medianos y grandes productores de la costa que tienen contactos con los mercados del exterior, mientras que la producción de la mitad de los agricultores del país se destina al autoconsumo y no llega al mercado. Por eso, la pobreza rural se concentra en la sierra.

3.2 EL MAYOR DESAFÍO: ATENDER LA DEMANDA POTENCIAL

El mayor desafío que enfrentan las finanzas rurales y las entidades financieras rurales es generar mecanismos, productos y servicios competitivos para atender las demandas financieras de la sociedad rural en general, y de los pequeños productores agropecuarios en particular (Venero y Trivelli 2007).

En efecto, para que esto pueda ocurrir, existen tareas pendientes. Por el lado de la oferta, especialmente de las Instituciones reguladas, tiene que incrementarse el nivel de conocimiento sobre la realidad rural y su demanda por servicios financieros, para diseñar y ofertar productos apropiados. Las experiencias del tipo banca comunal han permitido fortalecer la cultura financiera, así como valorar la participación conjunta de miembros de organizaciones productivas, con lo cual se cuenta con esquemas replicables y que las entidades reguladas del sistema financiero pueden adaptar.

El sector agropecuario, donde se origina la mayor parte de los ingresos de los pobladores rurales, es también uno de los sectores que más empleo genera. A pesar de ello, en el Perú —como en casi todos los países de América Latina—, la participación relativa del crédito agrícola frente al total de colocaciones efectuado por el sistema financiero (3% a marzo del 2009), representa una proporción inferior al de la participación relativa del PBI agropecuario frente al PBI nacional (7.6% según ponderación utilizada por el INEI). Esto significa que el sector agropecuario y sus productores son financieramente subatendidos respecto de otros sectores de la economía.

Es evidente que el bajo nivel de crédito en el ámbito rural es una de las limitaciones para el desarrollo rural. Si bien es cierto que no es la única causa, sí constituye un factor restrictivo que se suma a las otras carencias existentes. El reducido crédito que se canaliza hacia dicho ámbito, no puede sólo responder a una limitada oferta de servicios, sino también, tal como señala Trivelli (2005), a problemas por el lado de la demanda. Se argumenta que usualmente se justifica la ausencia de crédito en las zonas rurales porque no hay recursos suficientes en estas zonas y/o porque los rendimientos de estos créditos no son atractivos para los intermediarios, ya sea por los riesgos de las actividades productivas o por las dificultades para monitorear y seleccionar a los prestatarios. También

se señala que se deben considerar los problemas por el lado de la demanda. La demanda de créditos es una demanda derivada que depende de la rentabilidad de la producción y de otros factores económicos e institucionales, que en suma vendría determinada por las necesidades de las actividades productivas y por la capacidad de los productores de autofinanciarse. Sin embargo, oferta y demanda deben encontrarse y para ello se requiere de un mercado que funcione y que las conecte.

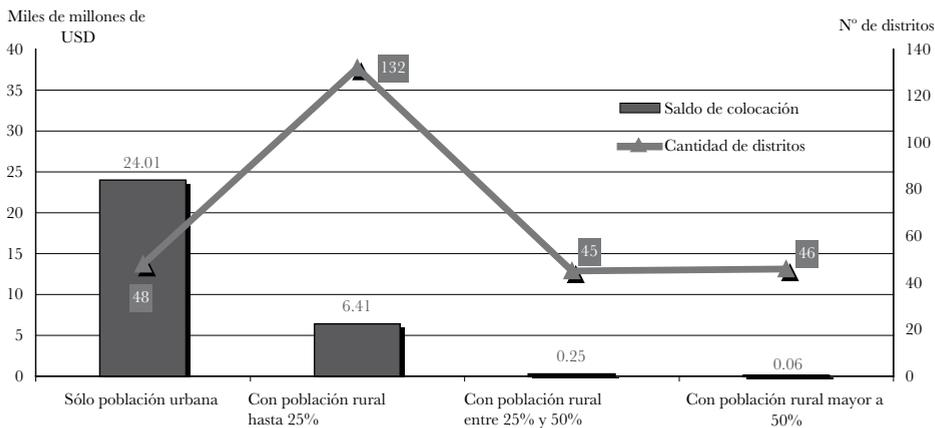
Cuando este mercado no existe o tiende a ser imperfecto o incompleto, oferta y demanda no logran operar en el mismo plano. En este contexto de mercados incompletos o inexistentes es donde suceden la mayor parte de las transacciones de crédito en el ámbito rural peruano.

Según la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), hacia fines del 2008 el número de deudores del sistema financiero regulado llegó a ser de 6.5 millones de personas, lo que significó un salto cuantitativo más que importante respecto del año 2001, cuando esa cifra totalizó 1.8 millones de personas. El número de distritos que cuentan con servicios financieros de entidades reguladas sólo llega a 271 de un total de 1,833 distritos en el ámbito nacional.

El gráfico 1 proporciona información sobre la distribución de las colocaciones totales del sistema financiero peruano en los 271 distritos mencionados. Allí se aprecia lo siguiente: (i) en 48 distritos con población exclusivamente urbana se concentra el 78.1% de las colocaciones del sistema; (ii) en 132 distritos que cuentan con hasta un 25% de población rural, la participación en el stock de colocaciones es de 20.9% y; (iii) en el resto de los 91 distritos con más de 25% de población rural, la participación es de apenas el 0.2% de las colocaciones.

Gráfico 1

DISTRIBUCIÓN DE LAS COLOCACIONES DEL SISTEMA FINANCIERO POR DISTRITOS
(SALDO A DICIEMBRE DEL 2008)



Fuente: SBS.

Elaboración: propia.

Puesto que no es posible imaginar, con las actuales condiciones estructurales, la presencia de entidades financieras reguladas en todos los distritos del país, se ha tratado de llegar a estimar el tamaño de la población que actualmente vive en distritos donde no las hay, pero en los que por determinadas condiciones de tamaño poblacional se puede lograr el concurso de algunas, como las IFNB (las cajas municipales, las cajas rurales y las edpymes), y de bancos especializados en microfinanzas, como Mibanco, más allá de que existan otros proveedores de créditos no regulados.

El Banco de la Nación (BN), entidad que a diciembre del 2008 tenía suscrito 17 convenios con las IFNB para uso de sus ventanillas, manifiesta que constituye la única oferta bancaria (UOB) en 280 distritos a los que denomina “rurales”. Sin embargo, este Banco no cuenta con una clara explicación respecto de los parámetros que utiliza para clasificar a un distrito de “distrito rural”. Se estimó el tamaño promedio de personas entre 20 y 65 años (es decir, en edad de trabajar) que en los distritos con UOB viven en el ámbito rural. Con el promedio encontrado (tres mil habitantes), se ha elaborado el cuadro 3 que agrupa en el ámbito departamental a todos aquellos distritos que cuentan como mínimo con tres mil habitantes (en edad de trabajar) que viven, bajo la definición del INEI, en ámbitos rurales, a los cuales se les consideraría como distritos de “mayor ruralidad”.

Como se observa en el cuadro 3, existen 305 distritos con “mayor ruralidad”, y el tamaño de la población de entre 20 y 65 años en tales distritos representa un tamaño teórico potencial de más de 1.6 millones de personas. El tema, especialmente para las instituciones financieras no bancarias especializadas en microfinanzas, es determinar cuánto de ese potencial puede constituirse en una oportunidad de negocios.

Anteriormente se señaló que sólo en 271 distritos del país se cuenta con entidades reguladas del sistema financiero. En 78 distritos de este total se da la condición de que cuentan como mínimo con tres mil habitantes de entre 20 y 65 años que reside en el ámbito rural. Si se descuentan esos 78 distritos del total de distritos con “mayor ruralidad” cuantificados en el cuadro 3, entonces, en teoría, existirían 227 distritos adicionales que cuentan con un tamaño de población que vive en el ámbito rural que podría representar mercados de interés, especialmente para que las IFNB amplíen la cobertura de sus servicios.

Según la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo – ALIDE (2005), el crédito rural puede ser un negocio rentable y autosostenible, pero aplicando mecanismos y metodologías diferentes a los que ha usado tradicionalmente el sistema financiero. Señala que para ello se debe generar una nueva cultura de banqueros de desarrollo y buscar las soluciones en las experiencias propias de cada país, pero teniendo en cuenta las tecnologías financieras y las técnicas de gestión desarrolladas en otros países y regiones.

Es obvio que en la actualidad existe una brecha de financiamiento importante entre la oferta y la demanda en el ámbito rural. Si la estimación realizada por Agrobanco – Banco Agropecuario (2008) es correcta, entonces la demanda por financiamiento agropecuario

Cuadro 3
POBLACIÓN OBJETIVO POTENCIAL QUE VIVE EN EL ÁMBITO RURAL (2007)

Departamento	A: distri. con poblac. Rural > 3,000 hab. (20-65 años)		B: distri. con poblac. Rural < 3,000 hab. (20-65 años)	
	N° Distritos	Pobl. Involucrada	N° Distritos	pobl. Involucrada
Lima	6	27,598	165	4,897,150
Amazonas	7	41,437	76	134,604
Ancash	12	52,447	154	490,096
Apurímac	6	24,468	74	156,958
-----	-----	-----	-----	-----
Arequipa	2	11,659	107	638,491
Ayacucho	9	38,131	101	248,195
Cajamarca	49	314,277	78	357,876
Cusco	27	131,947	81	446,822
-----	-----	-----	-----	-----
Huancavelica	8	51,922	86	148,335
Huánuco	23	117,715	53	238,306
Ica	4	15,561	39	372,865
Junín	19	118,644	105	500,694
-----	-----	-----	-----	-----
La Libertad	20	103,584	63	738,892
Lambayeque	12	77,815	26	506,247
Loreto	18	78,775	33	333,623
Madre de Dios	1	5,340	10	55,518
-----	-----	-----	-----	-----
Moquegua	0	0	20	95,170
Pasco	6	27,360	22	116,715
Piura	21	157,098	43	689,480
Puno	33	183,914	76	458,032
-----	-----	-----	-----	-----
San Martín	13	59,103	64	307,640
Tacna	1	3,625	26	165,522
Tumbes	0	0	13	109,372
Ucayali	8	37,053	7	174,752
-----	-----	-----	-----	-----
Callao	0	0	6	505,043
Total	305	1,679,473	1,528	12,886,398

1/ Incluye los distritos exclusivamente urbanos y aquellos con población entre 20 y 65 años inferior a 1,000 habitantes.

Fuente: Censo Nacional 2007 (INEI).

se encontraría en un nivel cercano a los USD 4 mil millones. Como se verá más adelante, si bien es cierto que durante los últimos años el crédito a dicho sector ha venido creciendo sostenidamente, hacia finales del 2008, el crédito del sistema financiero regulado canalizado a dicho sector sumaba USD 925 millones. Es decir, ni una cuarta parte satisfecha de la supuesta demanda que existe en el sector.

Pero, como lo señala ALIDE (2005), el crédito por sí sólo no es ninguna solución al problema de la falta de acceso al financiamiento agrícola y por ello se necesitan unidades productivas agrícolas rentables a efectos de que se constituyan en sujetos de crédito. Sin embargo, aun cuando el crédito no determina la rentabilidad del negocio, sí es claro que sin crédito no hay negocio. También es claro que los mercados financieros rurales no funcionan bien debido a una serie de factores limitantes ya señalados anteriormente.

Por un lado, los productores rurales viven dispersos y la infraestructura de integración logística con la que cuentan es absolutamente insuficiente. Esto determina elevados costos de transacción, eleva la percepción de riesgo de las entidades financieras e influye en los costos de acceso a los servicios financieros.

Asimismo, la producción rural se caracteriza por ser estacional, lo que exige contar con recursos financieros de forma oportuna para el cuidado de sus cultivos o ganados, para la cosecha o para la comercialización. Esta necesidad no está engarzada con la dinámica de las entidades financieras, a menos que se trate de clientes conocidos. Adicionalmente, las actividades rurales son altamente sensibles a las intervenciones de carácter político. En muchas ocasiones, por intereses ajenos al desarrollo, los mercados financieros rurales suelen ser objeto de intervenciones gubernamentales con reiterados programas de rescate o reestructuración, que en el fondo lo único que logran es que las entidades financieras dejen de atender, especialmente, a quienes más lo necesitan.

4. EL SISTEMA FINANCIERO REGULADO

4.1 EL SISTEMA FINANCIERO REGULADO: UN SALTO MÁS QUE IMPORTANTE

Tal como puede apreciarse en el cuadro 4, las colocaciones y los depósitos del sistema financiero nacional crecieron de una manera más que importante entre los años 2001 y 2008, habiéndose incrementado de manera significativa la bancarización en el país. Así, se pasó de 1.8 millones de clientes en el 2001 a 6.5 millones en el 2008.

Cuadro 4

EVOLUCIÓN DE LOS DEPÓSITOS Y COLOCACIONES DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

Sistema financiero	2001	2008	Var. %
Sistema ^{1/}			
Colocaciones totales (millones de USD)	11,012	30,729	179.0
Depósitos totales (millones de USD)	13,048	31,308	139.9
Distritos atendidos (Nº)	153	271	77.1
Clientes totales (Nº)	1,875,790	6,524,160	247.8
Colocación promedio distrito (miles de USD)	71,977	113,392	57.5
Colocación promedio cliente (miles de USD)	6	5	-19.8
Banca múltiple			
Colocaciones totales (millones de USD)	10,654	28,154	164.3
Depósitos totales (millones de USD)	12,773	29,528	131.2
Distritos atendidos (Nº)	125	140	12.0
Distritos a exclusividad ^{2/} (Nº)	62	22	-64.5
Clientes totales (Nº)	1,397,308	5,100,384	265.0
Colocación promedio distrito (miles de USD)	85,230	201,102	136.0
Colocación promedio cliente (miles de USD)	8	6	-27.6
Instituciones financieras no bancarias			
Colocaciones totales (millones de USD)	359	2,575	617.8
Depósitos totales (millones de USD)	275	1,780	547.9
Distritos atendidos (Nº)	91	249	173.6
Distritos a exclusividad ^{2/} (Nº)	28	131	367.9
Clientes totales (Nº)	478,482	1,423,776	197.6
Colocación promedio distrito (miles de USD)	3,942	10,342	162.3
Colocación promedio cliente (miles de USD)	0.7	1.8	141.2

^{1/} Banca + IFNB.

^{2/} Son aquellos distritos donde sólo la Banca o las IFNB operaban (pero no los dos) a la fecha de medición.

Fuente: SBS.

Elaboración: propia

En el cuadro 4 se aprecia también la mayor cobertura alcanzada por las IFNB en dicho periodo, habiendo éstas pasado de atender 91 distritos en el 2001 a 249 distritos en el 2008. Este dato es importante pues revela la estrategia de estas entidades de alcanzar una mayor cobertura que las “acerque” a más centros poblados. Del total de 271 distritos que cuentan con entidades financieras reguladas, las IFNB actúan a exclusividad (sin la presencia de la banca múltiple) en 131 distritos. Hacia futuro, de continuar la industria de las microfinanzas con su estrategia de tener mayor presencia y cobertura territoriales, se producirá un proceso gradual de mayores niveles de bancarización en ámbitos rurales a los que nos hemos referido anteriormente, ya que la tecnología de negocios que aplica esta industria se ajusta más a las necesidades de esa población objetivo rural.

Por el lado de la captación de depósitos (ahorros), las IFNB han pasado de mantener un stock de USD 275 millones en el 2001 a USD 1,780 millones en el 2008. Algo similar ocurre por el lado de las colocaciones. Y en el número de clientes se pasó de tener 478 mil en el 2001 a casi 1.4 millones en el 2008. Es decir, un crecimiento más que importante no sólo por el ciclo económico, sino también por el grado de madurez alcanzado por esta industria en el Perú —que ha transformado el modelo de comercialización para hacerlo estandarizado y medible desde los puntos de vista de producción y productividad de los gestores— y por los modelos de administración del riesgo, que han incorporado metodologías basadas en tecnologías de información, métodos cuantitativos y principalmente de historial crediticio de los deudores, situación inexistente en la década pasada.

En el último trimestre del 2008, en su informe anual “Entorno de negocios para las microfinanzas de América Latina y el Caribe”, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) otorgó el primer lugar al Perú con una puntuación de 76.6 (sobre 100), ubicándolo por encima de Bolivia (74.4 puntos) y Ecuador (69.7) en el puntaje general para el año 2008. Según dicho informe, la principal fortaleza del Perú radica en el prestigio ganado por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), entidad que ha desarrollado una regulación adecuada y que ha impulsado las actividades de financiamiento de las microfinanzas en el último año.

Tal como lo mencionan Sotomayor y Saldívar (2007), bajo el supuesto de que se busca la viabilidad de largo plazo de las instituciones que brindan servicios a las zonas rurales, el marco de regulación prudencial conducente a profundizar el mercado financiero rural no es muy distinto al del resto de instituciones ni sectores. Si bien el propósito de la regulación prudencial no es promover el desarrollo de determinados sectores sino más bien crear los incentivos orientados a la búsqueda de la solidez de las instituciones financieras —a fin de salvaguardar los intereses de los depositantes—, dicho marco no debe crear cuellos de botella para el desarrollo de los servicios financieros en determinados sectores.

De este modo, el reto para el regulador (la SBS) es encontrar el equilibrio para fomentar la solidez de las instituciones sin limitar la innovación en productos y tecnologías orientados a brindar mejores servicios financieros al poblador rural. Así, un marco de regulación adecuado y una supervisión eficaz pueden influir positivamente en la profundización del sistema financiero rural.

Bajo esta perspectiva, una parte importante de las IFNB ha evolucionado fundamentalmente en aspectos de tecnología de información, administración de riesgos, personal especializado, equilibrio organizacional y costos de operación. Estos elementos representan las claves del desarrollo institucional que deben poseer las instituciones que se dediquen a atender al sector de microfinanzas urbano y, en especial, rural, puesto que es conocido el favorable impacto que tienen las microfinanzas en mejorar las condiciones de vida de la población, en tanto constituye una herramienta eficaz de inclusión económica.

Durante los últimos años, los *cajeros corresponsales* (autorizados por la SBS mediante la circular N-B-2147-2005) vienen constituyéndose en un nuevo vehículo para incrementar la penetración de los servicios financieros en el país, pues incluso los hay en “distritos rurales”. Según dicha norma, estos cajeros son establecimientos que no pertenecen al sector financiero (como bodegas, boticas, ferreterías, tiendas comerciales, etc.), con los que mediante contrato, se realizan operaciones financieras determinadas, que no incluyen la apertura de cuentas de depósitos ni operaciones de crédito.

La red de agentes corresponsales es un sistema por el cual, mediante un dispositivo, la entidad financiera registra una transacción entre el agente corresponsal y los clientes. Cuando el cliente realiza un retiro o depósito, la entidad financiera lo registra tanto en el estado de cuenta del cliente como en el del agente.

Actualmente, existen más de 4 mil agentes corresponsales. Esta expansión se ha producido tanto en zonas donde existen agencias bancarias como en zonas donde no las hay. Estas redes están posibilitando la penetración de servicios financieros en sectores socioeconómicos de menor ingreso relativo, aunque se extienden predominantemente en las zonas urbanas del país.

4.2 LAS FINANZAS RURALES DE LOS ACTORES REGULADOS

Las finanzas rurales abarcan un conjunto de servicios —operaciones activas y pasivas— vinculados a actividades productivas financiadas, como la agricultura primaria y moderna, la ganadería intensiva o extensiva, la pequeña industria rural, la artesanía rural, entre otras. Según ALIDE (2005), el problema del financiamiento agrícola y rural sigue siendo, esencialmente, en un sentido restringido, un problema de acceso al crédito y, en un sentido más amplio, de acceso a servicios financieros. El mercado financiero rural está afectado por una trilogía de problemas: riesgo, información imperfecta y elevados costos de transacción. Las fuentes principales de riesgo en el sector rural son mayores y distintas de las de los demás sectores y tienen relación con la incertidumbre sobre el rendimiento de los predios agropecuarios, la variación del precio de los productos, y la pérdida o daño de los activos por causa de la naturaleza, aspectos todos ellos que inciden directamente en su capacidad de acceder a los mercados financieros, limitando el desarrollo empresarial y el bienestar del productor.

Puesto que el financiamiento proporcionado por los actores regulados al sector rural ha crecido de manera importante, nos enfocaremos en su evolución, sin dejar de reconocer la confluencia de otros actores no regulados, pero que en el quantum de depósitos (ahorros) y de créditos no representan montos tan significativos. Según el Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa – Copeme (2007), los créditos totales realizados por las 17 ONG crediticias del medio, ascendieron a USD 73 millones a septiembre del 2008, de los cuales el 16% estuvo dirigido al sector agropecuario.

Ya se señaló anteriormente que a fines del 2008 sólo 271 distritos contaban con la presencia de instituciones financieras reguladas, y que durante los últimos años las colocaciones, los depósitos y el número de clientes han crecido de manera muy importante.

El cuadro 5 presenta información respecto de los distritos que cuentan con instituciones financieras reguladas, distribuidos entre aquellos mayormente urbanos (193) y aquellos de “mayor ruralidad” (78), bajo los parámetros definidos anteriormente.

Al cierre del 2008, en los 78 distritos de “mayor ruralidad”, los depósitos (ahorros) fueron de USD 1,263 millones (4.0% del total de depósitos reportados a la SBS), en tanto que las colocaciones fueron de USD 1,891 millones (6.2% del total reportado por las entidades reguladas del sistema financiero nacional). De ese total de colocaciones, USD 1,200 millones fueron provistos por la Banca y el saldo de USD 689 millones por las IFNB, quienes se encuentran presentes en la totalidad de tales distritos acercando los servicios financieros a más centros poblados de mayor ruralidad.

Cuadro 5

DISTRIBUCIÓN DE LAS COLOCACIONES Y DEPÓSITOS DEL SISTEMA FINANCIERO EN DISTRITOS ATENDIDOS POR CONCENTRACIÓN DE POBLACIÓN RURAL EN EDAD DE TRABAJAR (2008)

Segmento Atendido	Colocaciones		Depósitos		N° distritos	Poblac. 20-65 años Rural	Poblac. 20-65 años Urbana
	MM de USD	%	MM de USD	%			
Población de 20-65 años en ámbito rural < 3,000 personas	28,839	93.8	30,045	96.0	193	156,668	7,760,940
Población de 20-65 años en ámbito rural > 3,000 personas	1,891	6.2	1,263	4.0	78	535,868	1,522,269
Total	30,729	100.0	31,308	100.0	271	692,536	9,283,209

Fuente: SBS (2008), INEI (2007).

Elaboración: propia.

Tal como se muestra en el cuadro 6, aun en estos 78 distritos con “mayor ruralidad” se puede apreciar dos grupos diferenciados sobre la base del nivel de concentración de las colocaciones y depósitos.

Cuadro 6

CARACTERÍSTICAS DE LOS DISTRITOS OBJETIVO ACTUALMENTE ATENDIDOS POR EL SISTEMA FINANCIERO

Grupos	N° distritos	Total colocac. (millones USD)	Total depósitos (millones USD)	% Población rural			Relación urbano/rural en población objetivo
				Min.	Max.	Prom.	
Grupo 1	16	1,615	1,161	4%	34%	13%	11
Grupo 2	62	276	102	3%	94%	49%	2
Total	78	1,891	1,263	3%	94%	42%	4

Fuente: INEI (2007), SBS (2008).

Elaboración: propia.

El grupo 1 concentra la mayor parte de depósitos (ahorros) y colocaciones, y está compuesto por 16 distritos caracterizados por poseer una población rural media de sólo 13%, y una relación de población objetivo urbano / rural de 11 a 1. Es decir, en este grupo, las instituciones financieras reguladas atienden en promedio a un poblador rural en edad de trabajar por cada 11 pobladores urbanos. Se trata de una población rural circundante (primer anillo) a las urbes de mayor tamaño. Destacan en este grupo distritos como Sullana (Piura); Jaén y Cajamarca (Cajamarca); Tarma (Junín); Moyobamba (San Martín); y Huaral, Barranca y San Vicente de Cañete (Lima), entre otros.

En este grupo los depósitos y las colocaciones se concentran principalmente en la Banca (79% y 72% respectivamente), destacando el Banco de Crédito, el Banco Continental, Mibanco, Scotiabank e Interbank. Por el lado de las IFNB destacan la Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC) Sullana, la CMAC del Santa, la Caja Rural de Ahorro y Crédito (CRAC) Nuestra Gente, la CRAC Chavín y las edpymes Efectiva y Nueva Visión.

El grupo 2 concentra sólo el 15% de las colocaciones y el 8% de los depósitos, y está compuesto por 62 distritos. Estas localidades cuentan con una población rural promedio de 49%, y una relación urbano/rural en la población objetivo de 2 a 1. Es decir que por cada cliente rural, existe en promedio dos clientes urbanos. En este grupo destacan distritos como, Sicuani, Anta y Calca (Cusco); Caraz, Independencia, Yungay (Ancash); Lircay y Colcabamba (Huancavelica); y Huamachuco, Otuzco, Quiruvilca (La Libertad), entre otros. Como se aprecia en la mayoría de los casos, se trata de distritos más alejados con dificultades de acceso (vías de comunicación en mal estado) y con poblaciones rurales más significativas.

En contraste con el primer grupo, en el segundo las colocaciones y los depósitos son originados principalmente por las IFNB (en 85% y 65%, respectivamente), destacando la participación de la CRAC Nuestra Gente, las CMAC Huancayo, Cusco y Trujillo, y las edpymes Confianza y Nueva Visión. Por el lado de la Banca destaca la presencia de Mibanco y el Banco de Crédito.

4.2.1 Acerca de las colocaciones agropecuarias

No existe una fuente oficial de información que permita conocer la magnitud de los volúmenes de depósitos (ahorros) y colocaciones que se generan en los ámbitos rurales. Ya se señaló que la definición oficial de ámbito rural del INEI no corresponde al tamaño de población deseable para que se cuente con instituciones reguladas. Sin embargo, como ya se ha señalado, la mayor cobertura y presencia territoriales de las IFNB nos indican que existen a la fecha más distritos que cuentan con los servicios proporcionados por las IFNB, Mibanco, Financiera Edyficar y algunas agencias de la banca comercial.

Según Aguilar (2003), la desactivación del Banco Agrario dio paso a la aparición de las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC), que se unieron a las ya existentes cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC) y que, con la posterior aparición de las entidades de desarrollo para la pequeña y microempresa (edpymes), constituyeron un conjunto de nuevos intermediarios financieros con características bastante diferentes a la banca comercial, en cuanto a la escala de operación y las tecnologías crediticias. Estas nuevas instituciones dirigieron su atención al segmento de los pequeños y microproductores agropecuarios, segmento no atendido tradicionalmente por la banca comercial ni por el Banco Agrario (Valdivia 1995), desarrollándose con ello, y con relativo éxito, el negocio del microcrédito en el mercado financiero rural.

Durante los últimos años, las colocaciones agropecuarias han tenido una evolución bastante favorable. El stock de colocaciones agropecuarias totales al cierre del 2008 ascendió a USD 925 millones, correspondiéndole a operaciones crediticias de la banca múltiple el monto de USD 727 millones y a las IFNB el saldo de USD 198 millones. Y en lo que se refiere al número de clientes, la banca múltiple mantuvo 26 mil deudores y las IFNB contabilizaron casi 82 mil deudores, es decir, más de 3 veces el número de deudores que registró la banca múltiple.

Cuadro 7

PARTICIPACIÓN DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS EN EL CRÉDITO AGROPECUARIO (2008)

Variable	Banca	CRAC	CMAC	Edpyme ^{1/}	Total
Crédito agropecuario - MM USD (dic. 08)	727.01	72.93	97.48	27.60	925.02
Participación promedio - % (dic. 02 - dic. 08)	78.6%	7.9%	10.5%	3.0%	100.0%
Tasa crecimiento - % (dic. 02 - dic. 08)	96%	119%	420%	1958%	118%
Mora - % (dic. 08)	1.60%	5.30%	4.40%	1.90%	2.20%
Deudores - N° (Dic. 08)	26,517	33,329	33,991	14,381	108,218

1/ Incluye a Financiera Edyficar.

Fuente: SBS.

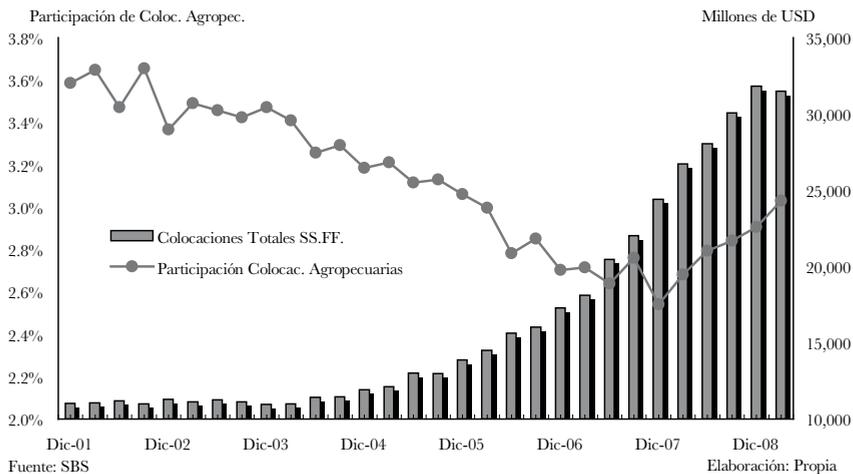
Elaboración: propia.

Es preciso señalar que el saldo de las colocaciones agropecuarias (USD 925 millones) representa un monto superior al promedio alcanzado por el Banco Agrario en el periodo 1980-1989. Según Trivelli, Morales, Galarza y Aguilar (2004), las colocaciones promedio del Banco Agrario sumaron algo más de USD 500 millones; el Ministerio de Agricultura (1999) menciona una cifra de USD 900 millones. Pero Valdivia (1995) indica que estas colocaciones se concentraron en la costa, atendiendo a los agricultores más ricos, y que no tuvieron mayor incidencia en la pequeña agricultura rural.

Según Trivelli y Alvarado (2005), las finanzas rurales no lograrán consolidarse si no se consigue que sean parte del sistema financiero nacional. El reto es entonces pensar en estrategias para que esto ocurra, es decir, analizar qué estrategias se pueden usar para que el sistema financiero tenga el incentivo de ir a lo rural por decisión propia. Según Alvarado, en el Perú hay casi 1.6 millones de unidades agropecuarias, de las cuales menos del 10% ha logrado acceder al sistema de crédito que brindan las entidades financieras reguladas.

En el gráfico 2 se presenta la evolución de la participación relativa de las colocaciones agropecuarias en el sistema financiero. Allí se aprecia que mientras las colocaciones totales han tenido un ritmo de crecimiento bastante significativo, la participación relativa de las colocaciones agropecuarias ha conservado una tendencia decreciente entre los años 2001 y 2008. Esto se explica por la estructura y orientación de negocio de la banca comercial, aunque el potencial de desarrollo de los agronegocios en el país es elevado, siempre y cuando haya una mayor convergencia entre las diversas medidas que adopte el Estado, se impulsen nuevos instrumentos financieros, y no se adopten medidas legislativas que degraden la percepción de riesgo, especialmente de los agricultores más pequeños.

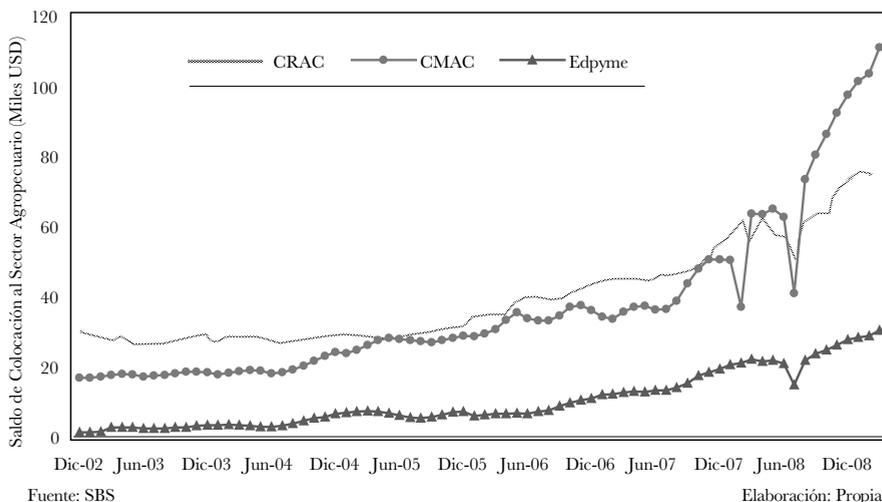
Gráfico 2
EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LAS COLOCACIONES AGROPECUARIAS
EN EL SISTEMA FINANCIERO
(2001-2008)



Aislando las colocaciones de la banca múltiple para apreciar la evolución del crédito agropecuario proporcionado por las IFNB, se observa en el gráfico 3 la tendencia creciente de los créditos concedidos por las instituciones microfinancieras al sector agropecuario. Destaca la notable expansión de las colocaciones otorgadas por las cajas municipales, que crecieron en un 420% entre diciembre del 2002 y diciembre del 2008, producto del dinamismo de los negocios agropecuarios y de la mayor presencia de la industria microfinanciera en distritos más pequeños.

Trivelli y Guirkinger (2006) precisan que entre los hechos relevantes para la configuración actual del mercado financiero rural hay que destacar la consolidación de los mercados financieros regionales liderados en su mayoría por las CMAC. El desarrollo de los mercados regionales ha permitido que instituciones pequeñas alcancen escalas adecuadas para su sostenibilidad, consolidación y desarrollo. Esta mayor solvencia, experiencia y nivel de actividad de las IFNB regionales ha traído un mayor conocimiento de los clientes de la región, incluidos los agricultores, y una definición más precisa del perfil de sus clientes y de los “nichos” donde pueden desarrollar sus actividades.

Gráfico 3
COLOCACIONES DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS AL SECTOR
AGROPECUARIO
(2002-2008)



Alvarado, Cajavilca y Galarza (1999) señalan que el acceso a los servicios del sistema financiero formal coadyuva al desarrollo rural, puesto que contribuye a un mejor manejo de la liquidez y el riesgo (en especial para las actividades agrícolas). Por otra parte, permite realizar oportunidades de inversión que de otra forma no se podrían emprender, pues el ahorro interno es por lo general insuficiente y el crédito informal es caro, de bajo monto y de corto plazo. Finalmente, estos autores mencionan que el mayor dinamismo

de los servicios financieros formales contribuye a una mejor asignación de los recursos en el ámbito rural.

Por último, si se quisiera proporcionar alguna idea muy general sobre el probable tamaño del financiamiento a las actividades en el ámbito rural, se cuenta con dos datos extremos: (i) los USD 198 millones de colocaciones agropecuarias proporcionados por las IFNB; y (ii) el total de colocaciones, también proporcionado por las IFNB, en los 78 “distritos rurales” ascendente a los USD 689 millones señalados anteriormente. Se pueden formular distintos supuestos de aproximación, pero por ahora sólo se señalará que entre ambos datos existen operaciones crediticias proporcionadas a pobladores rurales. Afinar dicha estimación puede ser una tarea para los especialistas citados en el presente balance.

4.2.2 Y por el lado de los depósitos (ahorros)

La mayor cobertura de las IFNB —que pasaron de tener presencia en 91 distritos en el 2001 a tenerla en 249 distritos en el 2008— ha implicado un notable crecimiento de los ahorros en este tipo de instituciones financieras. Como se apreció en el cuadro 4, durante ese periodo el stock de depósitos se incrementó en más de USD 1,500 millones y el número de depositantes pasó de 414 mil a 1.2 millones. Además de la mayor rentabilidad que ofrecen a sus depositantes, el nivel de competencia las obliga a desarrollar nuevas estrategias no sólo de mayor presencia en distritos no atendidos sino también de orientación hacia las necesidades del cliente.

De esta forma, centros poblados que no contaban con la presencia de estas entidades poseen ahora servicios financieros más integrales y una mayor información financiera. Esta tendencia de las IFNB hacia una mayor presencia territorial en mercados desatendidos permitirá bancarizar a un mayor número de “distritos rurales”, y la competencia a la que se verán sometidas las obligará a mejorar sus estándares de promoción y comunicación respecto de sus productos y servicios, contribuyendo de esta manera a impulsar mejores esquemas de información y orientación financieras para la comunidad. Este aspecto es sumamente importante para lograr que un mayor número de pobladores rurales recurra a los servicios financieros.

Como se observa en el cuadro 8, las cajas municipales —el modelo microfinanciero más maduro— concentran el 72% del total de depósitos existentes al cierre del año 2008. Los depósitos totales de las IFNB cerraron en USD 2,608 millones.

Cuadro 8

ESTRUCTURA DEL PASIVO DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS AL AÑO 2008

Composición del pasivo de las empresas microfinancieras				
(expresada en % a diciembre del 2008)				
Rubro	CMAC	CRAC	Edpyme	Total
Depósitos del público	74.7	71.6		64.8
Depósitos del SS.FE. y org. inter.	4.3	1.9		3.4
Adeudos y obligaciones financieras	16.9	22.0	94.7	27.4
Cuentas y gastos por pagar	3.2	3.2	3.4	3.2
Otros pasivos	0.9	1.3	1.9	1.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Total (millones USD)	1,903	377	328	2,608

Fuente: SBS.

Considerando que durante los últimos meses el mercado financiero está siendo impactado por la crisis financiera internacional, es conveniente que las IFNB adopten medidas preventivas, para que no se restrinjan sus niveles de liquidez. Tal como lo indican Portocarrero, Tarazona, y Westley (2006), resulta conveniente considerar las lecciones de las instituciones microfinancieras sobre el uso de las diversas opciones de fondeo en coyunturas de crisis. Se aconseja reforzar las reservas primarias y secundarias de liquidez, reducir el apalancamiento y fortalecer los planes de contingencia destinados a mitigar los riesgos de liquidez.

De otro lado, es importante señalar que el Banco de La Nación, al cierre del primer bimestre del 2009, registra depósitos por USD 100 millones en las denominadas UOB, producto principalmente de los programas que mantiene con las IFNB (ventanillas compartidas) y, en menor medida, de los desembolsos que se realizan en el marco del programa Juntos.

Finalmente debemos referirnos a un esquema de ahorro que se viene desarrollando en el denominado Proyecto Corredor. Según Yancari y Trivelli (2009), los grupos de ahorro de mujeres y los resultados alcanzados han demostrado que incluso en los segmentos más pobres es posible fomentar el ahorro como un servicio ideal para propiciar la inclusión financiera.

4.2.3 La importancia de las remesas en las finanzas rurales

Las remesas se han constituido en un importante mecanismo dinamizador de las economías latinoamericanas. Según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP 2008), las remesas provenientes del exterior superaron los USD 2,400 millones en el 2008, frente a los USD 92 millones registrados en el año 2000. Las familias que reciben estos recursos aumentan sus ingresos monetarios; en muchos casos, las remesas se convierten en su fuente más importante de ingresos. Ello a su vez les permite elevar sus gastos de consumo y satisfacer las necesidades básicas de la canasta familiar.

Según Galarza y Yancari (2004), en la última década las remesas se han convertido en un tópico importante en la economía del desarrollo. Algunos resultados de su estudio señalan que: (i) el 27% de los hogares recibe remesas, que son esencialmente de fuente nacional; (ii) las remesas representan entre un 8% (mediana) y un 15% (promedio) del ingreso total anual percibido por los hogares; y, (iii) en general, los hogares que reciben tanto remesas internas como del exterior presentan características similares a los que reciben sólo remesas del extranjero, aunque sí difieren —en términos de ingresos, gastos, número de perceptores de ingresos y acceso a servicios básicos— de los que reciben sólo remesas internas.

Según Loyola y Espejo (2009), la posibilidad de contar con mayores recursos permite a los receptores aumentar no sólo sus niveles de gasto sino también de ahorro. Muchas de estas familias están siendo percibidas ahora por las instituciones del sistema financiero como sujetos de crédito, y se han comenzado a crear productos financieros específicos dirigidos, por ejemplo, a ofrecerles seguros de vida o créditos hipotecarios. Al respecto, ambos especialistas proponen que los gobiernos deben fomentar mecanismos para canalizar estos recursos y alentar su formalidad, promoviendo la utilización del sistema financiero.

El Banco de la Nación viene siendo un importante vehículo de las remesas hacia el interior del país. Las remesas acumuladas durante el 2008, enviadas desde el exterior y gestionadas por este Banco, ascendieron a más de USD 30 millones en aproximadamente 100 mil transferencias. Yancari y Trivelli (2009) señalan que el 20% de los hogares de la sierra rural ha recibido remesas, en su mayoría de origen nacional, producto de la migración interna.

4.2.4 La regulación y los retos de las IFNB para ampliar la cobertura de sus servicios financieros

Torn Jansson, Ramón Rosales y Glenn Wesley (2003) indican que hay tres aspectos sobre el microfinanciamiento que los supervisores bancarios debieran tener en cuenta: (i) la importancia del sector microempresario; (ii) las tendencias de la industria microfinanciera; y (iii) los rasgos distintivos del microcrédito.

Señalan que, por ello, es importante que las autoridades supervisoras conozcan los riesgos de la industria y establezcan un marco regulatorio y de supervisión orientado a facilitar, en forma sencilla, la expansión equilibrada de la misma. Tal marco debe prevenir los riesgos de las entidades que operan en este sector, eliminar barreras y requerimientos innecesarios para sus actividades y promover la transparencia informativa entre ellas, los clientes y el supervisor. Jansson, Rosales y Wesley indican que estas son condiciones necesarias para que, en el futuro, el ahorro interno pueda ser canalizado hacia este sector en montos cada vez mayores y en condiciones razonables de seguridad y costo.

Por su lado, Michael Fiebig (2004) establece los siguientes fundamentos para una regulación y supervisión prudentes: a) la protección del ahorrista; b) la solidez y seguridad

del sistema financiero; y c) el fortalecimiento de una estructura competitiva de mercado. También señala que no es fácil dar respuesta al tema de la provisión de servicios financieros a los pequeños productores rurales, el cual requiere de una estructura específica de regulación y supervisión para prosperar.

En el ámbito internacional se ha destacado el papel de la Superintendencia de Banca y Seguros en el fortalecimiento del sistema financiero peruano y, en especial, en el impulso de la industria de microfinanzas en el Perú. Sin embargo, la Asociación de Microfinanzas del Perú (Asomif) —gremio que agrupa a todas las cajas rurales y edpymes del país—, ha manifestado en diversas oportunidades que los costos de la regulación afectan a las instituciones financieras no bancarias, limitando su mayor desarrollo, con lo cual se restringe la atención de la demanda crediticia proveniente de los microempresarios de las áreas urbanas y rurales.

A pesar de que se reconocen importantes avances en el tema regulatorio, se señala por ejemplo que el nivel permitido de palanqueo que se aplica a las IFNB es discriminatorio respecto del que se asigna a la banca comercial. En efecto, incluso desde antes de la disminución de la relación (palanqueo) de activos ponderados por riesgo versus patrimonio efectivo de 11 a 10 veces dispuesta por el decreto legislativo 1028, a las entidades no bancarias se les aplica lo que la Superintendencia denomina “palanca en la sombra”, lo que en buena cuenta significa que la relación activos ponderados por riesgo versus patrimonio efectivo no puede exceder el límite de 7 veces, un tratamiento que no se encuentra dispuesto en ninguna ley. Parece lógico que el ente regulador mediatice dicha limitación, otorgando el límite legal a las IFNB que en sus estructuras de gestión adopten o hayan adoptado políticas, medidas y prácticas que estén permitiendo una correcta administración de los diversos riesgos de la industria.

Se señala también que las exigencias patrimoniales que se derivan de la aplicación de los principios de Basilea II podrían implicar un sobredimensionamiento de tales exigencias para las IFNB, si no se distingue correctamente las particularidades del microcrédito como un riesgo muy diferente del crédito de consumo otorgado por la banca comercial. Igualmente, las exigencias de provisiones derivadas de riesgos operativos pueden tener un impacto en las IFNB, si no se considera el tipo de tecnología de negocios que se aplica en esta industria y si no se otorgan plazos prudenciales de adecuación.

Finalmente, y como una manera de alentar la mayor presencia de las IFNB en los distritos con “mayor ruralidad”, podría evaluarse la conveniencia de establecer procesos más fluidos y de menor exigencia operativa. Estos mismos principios son válidos para la ejecución de los convenios de ventanilla compartida que ofrece el Banco de la Nación a las IFNB, para que estas puedan otorgar créditos en distritos donde el Banco constituye la única oferta bancaria.

Lo comentado anteriormente se orienta no a relajar la regulación prudencial, sino a considerar la realidad de la industria microfinanciera y de sus actores especializados, pues

son tales instituciones las que con mayor rapidez estarán ocupando plazas actualmente desatendidas por los actores financieros regulados, con lo cual se irá logrando una mayor profundización en las finanzas rurales en el país.

Venero y Trivelli (2007) señalan que un mercado financiero no puede sostenerse con intermediarios débiles. Los intermediarios no sólo deben sobrevivir sino ser lo suficientemente rentables como para cubrir los costos de oportunidad de su capital. Para lograrlo, deben manejar estrategias financieras y económicas acorde con dicho objetivo. Las plazas rurales sólo se desarrollarán de manera sostenida en la medida en que sean rentables para las instituciones financieras. La revolución de las microfinanzas nos ha enseñado que sí es posible crear instituciones sólidas en ambientes marcados por condiciones complejas y adversas.

5. PARTICIPACIÓN DEL ESTADO EN LAS FINANZAS RURALES

5.1 EL BANCO AGROPECUARIO (AGROBANCO)

Agrobanco inició sus actividades en junio del 2002, contando primero con la autorización para realizar operaciones de segundo piso y, luego (en diciembre del mismo año) para operar como banca de primer piso. Su presencia en el mercado financiero peruano respondió a una oferta electoral de los comicios del 2001, con el argumento de que se necesita contar con un banco sectorial especializado para lograr un mayor desarrollo agrícola. No obstante, por todos es conocido de que para alcanzar tal desarrollo, se requieren otras condiciones, como sostenibilidad, mercado, tecnología y productividad, entre otras.

Hoy en día, Agrobanco continúa siendo un Banco cuyo único accionista es el Estado, representado por el Fondo Nacional de Financiamiento Empresarial (Fonafe). No ha logrado incorporar en su portafolio accionario a otros actores privados o a otras agencias multilaterales, si bien se asumió, durante la etapa de diseño del Banco, que luego de demostrar su capacidad y potencial, lograría atraer a los inversionistas privados. El saldo total de sus colocaciones al mes de marzo del 2009 ha sido de apenas USD 73.5 millones, correspondiendo USD 39.2 millones a operaciones de segundo piso (53%) y USD 34.3 millones a operaciones de primer piso (47%).

Las colocaciones directas de Agrobanco se realizan fundamentalmente a través de tres líneas de negocio: cadenas productivas, producto financiero estandarizado (PFE) y créditos comerciales individuales. También registra créditos de consumo, que son los créditos que se otorgan al personal que trabaja en el Banco.

Cuadro 9
DESCOMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS DE AGROBANCO SEGÚN SITUACIÓN
DE SUS CRÉDITOS (MILES DE USD)

Cartera de créditos	Dic 2006	Dic 2007	Dic 2008	Mar 2009
Cartera de créditos	40,195	56,288	74,194	73,547
Créditos vigentes	38,064	55,503	71,838	70,179
Cadenas productivas	4,693	6,275	17,653	17,708
Individual comercial	3,137	9,656	6,885	5,244
Segundo piso	25,633	35,100	39,585	39,212
PFE	4,559	4,238	7,568	7,903
Consumo	42	233	147	112
Créditos refinanciados	114	100	212	655
Cadenas productivas	114	94	212	185
Individual comercial	0	6	0	470
Créditos vencidos	603	439	612	1,214
Cadenas productivas	571	338	612	1,176
Individual comercial	32	88	0	38
Créditos en cob. judicial	1,413	247	1,533	1,500
Cadenas productivas	1,413	247	1,503	1,470
Individual comercial	0	0	30	29

Fuente: Información proporcionada por Agrobanco a Fonafe.

Actualmente, Agrobanco dispone de un fondo derivado de la fusión de diversos productos —como Crediagro, Frasa y Fogapa—, denominado AgroPerú, que cuenta con más de USD 40 millones que son utilizados como línea de crédito y como fondo de respaldo, y que sirven también para financiar las operaciones especiales que el Banco considere necesario. Sería conveniente determinar las razones que motivaron a consolidar tales líneas de negocio, sobre todo respecto de la calidad de cartera del producto de primer piso Crediagro.

A fines del 2008, el ratio de cartera morosa global del Banco fue de 2.9%. No obstante, para las operaciones de primer piso dicho ratio presenta niveles bastante elevados, tal como se aprecia en el cuadro 10.

Cuadro 10
AGROBANCO. CARTERA ATRASADA Y PROVISIONES DE PRIMER PISO, 2006-2009

Cartera primer piso	2006	2007	2008	2009^{1/}
Cartera atrasada	13.8%	3.2%	6.2%	7.9%
Provisiones/ CAR	102%	104%	86%	65%

1/ Marzo 2009.

Fuente: Agrobanco.

Como se aprecia, la cartera morosa de las operaciones de primer piso al mes de diciembre del 2008 fue de 6.2%, habiéndose deteriorado todavía más en el mes de marzo del 2009, en el cual la cartera atrasada llegó a representar el 7.9% del total de las operaciones de primer piso. El promedio de cartera atrasada que presentaron las cajas rurales —las de mayores niveles de morosidad— fue de 5.3% en diciembre del 2008, en tanto que el promedio de todo el sistema financiero fue de 2.2%.

Llama la atención los bajos niveles de cobertura (provisiones) de la cartera de alto riesgo (CAR) de primer piso, pues reflejan las dificultades del Banco de generar suficientes excedentes en esa línea de negocio. A fines del 2008 las provisiones fueron de 86% y en marzo del 2009 de apenas 65%. Como se sabe, el nivel deseable es el de un 100% o más de cobertura.

A pesar de la situación descrita, el Banco incrementaría sus créditos de primer piso de tal manera que a fines del 2009, los créditos de primer piso representarían el 65% de sus colocaciones y los de segundo piso el 35%. Tal orientación va a requerir de un mayor monitoreo de la cartera de primer piso, así como del costo operativo, pues el tamaño de planta del Banco se ha ido incrementando y a la fecha es de alrededor de 160 personas distribuidas en 13 oficinas regionales ubicadas en Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Chiclayo, Cusco, Huancayo, Iquitos, Lima Norte (Huacho), Lima Sur (Chincha), Piura, Puno, Tarapoto y Trujillo. Adicionalmente, el Banco dispone de una red de 22 centros especiales de atención remota distribuidos en el ámbito nacional y 2 servicios de orientación rápida.

Al cierre del 2008, las colocaciones totales de segundo piso canalizadas a través de las IFNB y Mibanco fueron de USD 39.2 millones. Es decir, Agrobanco dotó del 15% del total de recursos canalizados por dichas instituciones para créditos agropecuarios. Sin embargo, la línea de negocio de segundo piso de Agrobanco representa una fuente adicional de recursos, especialmente para los intermediarios no bancarios, aunque la verdad es que no le añade valor a la oferta de recursos que la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) ya realiza.

Cuadro 11

PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LOS CRÉDITOS DE SEGUNDO PISO DE AGROBANCO EN LOS CRÉDITOS AGROPECUARIOS DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS (MILES DE USD)

Tipo de microfinanciera	Línea de Agrobanco	Total créditos agropecuarios	Participación de Agrobanco
Cajas rurales	12,971	78,673	16.49%
Cajas municipales	9,411	110,945	8.48%
Edpymes	7,339	30,264	24.25%
Total microfinancieras	29,721	219,882	13.91%
Mibanco	9,491	32,953	28.80%
Total Banca	9,491	32,953	28.80%
Total créditos agropecuarios	39,212	252,835	15.51%

Fuente: Informes de Agrobanco a Fonafé, SBS.

Elaboración: propia.

Finalmente, y a la luz de los resultados obtenidos por Agrobanco, parece necesario replantear su rol, pues en la actualidad recibe fondos de Cofide y del Banco de la Nación para ser colocados a clientes de segundo piso, que ya son clientes tanto de Cofide como del Banco de la Nación.

5.2 LA CORPORACIÓN FINANCIERA DE DESARROLLO (COFIDE)

La Corporación Financiera de Desarrollo S. A. (Cofide) del Perú es una entidad que desde 1992 se desempeña como un banco de segundo piso. El Estado peruano posee 98.7% de las acciones y la Corporación Andina de Fomento (CAF) el 1.3% (Equilibrium 2008). La participación de la CAF en el accionariado de Cofide es bastante importante, por la lectura que efectúan los proveedores internacionales de fondos acerca de la calidad de accionistas del banco de desarrollo peruano.

Como consecuencia de la crisis de finales de la década del noventa, el saldo de la cartera de colocaciones de Cofide disminuyó fuertemente, para recién empezar a recuperarse a partir del 2004, aunque sin llegar a tener el dinamismo previo a los años de la crisis. Durante la presente década, la consolidación de los actores bancarios de mayor tamaño relativo, y los elevados niveles de liquidez con los que cuentan, determinan que en sus estrategias de fondeo, los recursos de Cofide constituyan una segunda opción, pues dispone de importantes fuentes alternativas de recursos. Asimismo, la fase expansiva de la economía del último quinquenio ha permitido que los intermediarios financieros no bancarios (cajas municipales, cajas rurales y edpymes) expandan sus fuentes de fondeo e incrementen sus niveles de captación doméstica, incidiendo en una menor demanda de recursos. Sin embargo, Cofide cuenta con líneas de mediano y largo plazo con atributos para impulsar mayores niveles de capitalización en las empresas.

Pese a que Cofide posee distintos productos financieros de carácter multisectorial, así como para las unidades económicas de pequeña escala y para el sector agropecuario, lo cierto es que la banca múltiple de primer piso no necesariamente tiene como estrategia de negocios profundizar sus operaciones con dicho sector, excepto con aquellas unidades económicas de mayor escala y las vinculadas al sector agroexportador.

A partir del 2003, Cofide ha venido ofreciendo un producto denominado producto financiero estandarizado (llamado “estructurado” actualmente), para apoyar con financiamiento al desarrollo del sector agrícola y rural. Este tema ya ha sido tratado por Trivelli y otros, pues si bien se han financiado algunas cadenas productivas, lo cierto es que los intermediarios de primer piso “prestan” sus ventanillas —encargándose Cofide de articular la cadena y la operación financiera— y que los resultados alcanzados han sido bastante limitados y mayormente localizados en la costa. Según Apoyo & Asociados el saldo a marzo del 2009 es de poco más de USD 30 millones.

Cuadro 12
SALDO DE COLOCACIONES DE COFIDE VÍA PFE (MILES DE USD)

Tipo de Institución	2004	2005	2006	2007	2008	2009(*)
Bancos	20		6,387	8,392	10,466	10,873
Cajas rurales	571	1,406	5,271	6,871	12,515	12,847
Cajas municipales	804	3,456	3,161	1,791	2,974	1,942
Edpymes	110	91	849	3,372	5,442	5,787
Total	1,505	4,953	15,668	20,426	31,397	31,449

(*) Abril 2009.

Fuente: Cofide.

Elaboración: propia.

Un aspecto que merece señalarse en la estrategia de Cofide es el esfuerzo de concertación de recursos de largo plazo, especialmente con el BID, la CAF, el KFW e ICO, que le han permitido diseñar productos financieros que pueden ser canalizados a través de las instituciones microfinancieras, un hecho que explica en parte el desarrollo de la industria de microfinanzas en el Perú. Esto último, unido a formas de gestión más profesionales en las instituciones microfinancieras, ha permitido que estas entidades operen en centros poblados de menor tamaño hasta hace poco desatendidos, acorde con la estrategia de crecimiento y expansión de las instituciones financieras, aprovechando sobre todo el ciclo económico expansivo de los últimos años.

Al cierre del 2008, Cofide conserva un saldo de colocaciones ascendente a USD 605 millones, de los cuales USD 231 millones se han canalizado a las IFNB, tal como se muestra en el cuadro 13.

Encontramos un esfuerzo aún embrionario para impulsar esquemas financieros de mercado en áreas rurales, habiéndose desarrollado una experiencia en Cayaltí, donde mediante una operación fiduciaria, el Banco de Desarrollo incide en la gestión de la empresa agroindustrial. Nos referimos al llamado “Programa inclusivo de desarrollo empresarial rural” (Prider), cuya finalidad es la de mejorar las condiciones de vida de las familias de zonas rurales en situación de pobreza (o economías de subsistencia). El Prider tiene como propósito establecer un proceso de incubación y desarrollo empresariales de unidades familiares en áreas, para que las familias se integren como unidades empresariales y, de ese modo, puedan alejarse gradualmente de su condición de pobreza.

Cuadro 13
COLOCACIONES DE COFIDE (MILES DE USD)

IFI	2001	2004	2008
Bancos	385,409	216,022	315,315
Financieras	2,116	609	39,266
Arrendadoras	88,437	30,752	20,193
1. Bancos, financieras y arrendadoras	475,962	247,384	374,774
Cajas rurales	8,855	7,630	26,350
Cajas municipales	33,577	57,244	155,402
Edpymes	10,845	17,475	47,088
Cooperativas	2,357	3,792	2,265
2. Subtotal IFNB	55,634	86,141	231,105
Total cartera 2do piso (1+2)	531,596	333,525	605,879

Fuente: Cofide.

Elaboración: propia.

Al entender de Cofide, el Prider no es un programa de microfinanzas, aunque se inicia con la formación de unidades de intermediación microfinanciera (*unicas*), como ingrediente básico del proceso de desarrollo empresarial. Las *unicas* son asociaciones autogestionadas de 10 a 30 familias que se seleccionan entre sí y que se organizan voluntariamente para brindar servicios de intermediación financiera entre sus socios, a la vez que se comprometen a formar y acrecentar su capital social a través de la adquisición de acciones, sin recibir capital semilla ni subsidio alguno.

La experiencia del Prider en Cayaltí habría permitido desde enero del 2006, que más de 5 mil familias se asocien a 350 *unicas* en una superficie aproximada de 4,500 ha, acumulando un capital social de USD 238 mil. Durante el 2009, se viene desarrollando el Prider Cajamarca, habiéndose conformado según la información de Cofide, 30 *unicas* desde noviembre del 2008.

Para fomentar la inversión de mediano y largo plazo, el rol de Cofide como proveedor de recursos seguirá siendo importante. Iniciativas como las del producto financiero estandarizado (PFE) o las del Prider reflejan la preocupación del banco de desarrollo por temas más estructurales que pueden apoyar el desarrollo del sector rural.

Sin embargo, es necesario y a la vez posible aprovechar mucho más la capacidad instalada de Cofide, llevando inteligencia de negocios a los gobiernos regionales e impulsando programas que fomenten el desarrollo. De alguna forma debe romperse la falta de articulación entre los diversos actores de los gobiernos central, regionales y locales, para aprovechar mejor las potencialidades y disminuir las enormes brechas hoy en día existentes.

5.3 EL BANCO DE LA NACIÓN (BN)

Según la evaluación efectuada por Apoyo y Asociados (2009), el BN cuenta con la red de agencias más grande del país y la de mayor cobertura geográfica (415 agencias). Adicionalmente, como lo señalan Yancari y Trivelli (2009), en más de 270 localidades el BN constituye la única oferta bancaria (UOB).

A partir del 2006 el BN ha empezado a desarrollar una estrategia como proveedor de fondos a las IFNB en la modalidad de segundo piso, ofreciendo al mismo tiempo —mediante convenios ad hoc—, la posibilidad de que la institución financiera utilice sus ventanillas, especialmente donde constituye la UOB. Esta decisión ha permitido aumentar la oferta de servicios financieros en las localidades de menor tamaño relativo, y con ello expandir la cobertura de servicios financieros de las entidades reguladas.

Los resultados a la fecha son importantes. A marzo del 2009 ya se habían suscrito 18 convenios, con lo cual tales instituciones financieras están realizando operaciones de crédito en 180 distritos.

Cuadro 14
OFICINAS EN CONVENIO CON EL BN

IFIS	N° de oficinas compartidas			
	2006	2007	2008	MAR - 09
Caja Nuestra Gente	1	13	41	41
Financiera Edyficar**	10	17	30	30
CRAC Sr. de Luren	5	14	20	20
CMAC Maynas	7	10	13	15
EDPYME Confianza	5	10	10	10
CMAC Ica			9	9
CMAC Arequipa				9
CMAC Huancayo			8	8
EDPYME Proempresa		6	6	6
EDPYME Alternativa		5	5	5
CRAC Sipan			5	5
CRAC Profinanzas		5	5	5
CMAC Tacna			5	5
EDPYME Solidaridad*		2	3	3
EDPYME Pronegocios		3	3	3
CRAC Credichavín		3	3	3
CMAC Paita		2	2	2
Edpyme Crear Arequipa			1	1
Total Oficinas Comp	28	90	169	180

Fuente: Banco de la Nación.

Al cierre del 2008, los montos desembolsados por las IFNB bordearon los USD 100 millones, habiéndose beneficiado 113 mil personas. Financiera Edyficar, la CRAC Nuestra Gente y la CRAC Sr. de Luren representan el 64% del total desembolsado, utilizando las ventanillas del BN en 91 distritos.

Con el objeto de contribuir a elevar los bajos niveles de bancarización en las zonas donde constituye la UOB ofreciendo sus ventanillas para el programa MYPE, el BN ha establecido tres tramos crediticios: (i) de S/. 200 a S/. 1 mil soles, (ii) de S/. 1 mil a S/. 6 mil, y (iii) de más de S/. 6 mil. Al menos el 30% del total de recursos desembolsados (más de USD 100 millones) se encuentra en ese primer tramo. Esta orientación de recursos refleja una apropiada focalización con el fin de que el programa impulsado por el Banco posibilite mayores niveles de inclusión económica.

Hay que señalar que las ventanillas del BN están asociadas al programa Juntos, lo que significa que más de 400 mil familias en situación de extrema pobreza acuden a las ventanillas de una entidad financiera a recabar el monto de S/. 100 mensuales que les corresponde.

5.4 LOS PROGRAMAS ESTATALES DE APOYO

Ya se señaló que los mercados financieros rurales no funcionan eficientemente porque enfrentan riesgos de precios y producción, asimetría de información y altos costos de transacción, lo que limita el acceso al crédito por la escasa provisión de servicios financieros (Venero y Trivelli 2007).

Ambas autoras señalan que en este marco descrito, hay grandes áreas de intervención en las cuales el sector público puede actuar desde distintas instancias, niveles y dependencias, para (i) crear un entorno macroeconómico favorable, (ii) crear una capacidad financiera institucional con mayores herramientas, (iii) promover más servicios e innovaciones, y (iv) desarrollar la demanda.

Varios son los programas (no necesariamente alineados) que impulsa el sector público y que se orientan a superar las limitaciones o barreras existentes para un mayor desarrollo de lo rural. En el plan estratégico del Ministerio de Agricultura se señala que la intervención del sector público agrario se orientará a: (i) corregir las fallas del mercado (ampliando el acceso de información a productores, promoviendo el desarrollo de mercados competitivos y asegurando la provisión de bienes y servicios públicos de calidad para el agro, como asistencia técnica, infraestructura de riego, etc.); (ii) reducir la pobreza, contribuyendo al desarrollo rural a través de programas que busquen mejorar la calidad de vida (especialmente de los sectores más vulnerables del área rural) y reducir la exclusión económica y social; y (iii) contribuir a la conservación y el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales y del medio ambiente.

En teoría, los programas Sierra Exportadora, Juntos, Foncodes y Mi Chacra Productiva contienen atributos que permitirían mejorar la actividad económica en el sector rural. El problema es que se desarrollan bajo el paraguas de instancias públicas sujetas a decisiones políticas que implican cambios y modificaciones frecuentes. Por ello, parece lógico exigir que todas estas intervenciones —que utilizan recursos públicos— sean auditables y se sujeten a un monitoreo permanente y sobre todo a mediciones de impacto.

El objetivo de *Sierra Exportadora* es la lucha contra la pobreza generando empleo productivo en la sierra del país, a través del desarrollo de actividades económicas (en condiciones de competitividad) que permitan el acceso al mercado de los productores de las zonas andinas. Para ello busca articular y potenciar el esfuerzo público con actores privados mediante alianzas estratégicas que permitan el fortalecimiento de organizaciones, la introducción de nuevas tecnologías, la capacitación productiva y el acceso a nuevos mercados.

En la práctica, por problemas de gestión y de articulación con otros sectores, Sierra Exportadora ha visto minimizado sus esfuerzos. Aunque ello no baste, ha logrado interesar a instituciones como Cofide y Agrobanco para que participen en el financiamiento de algunas de sus intervenciones.

El Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (Foncodes) constituye un programa nacional del Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (Mimdes) que interviene en el ámbito rural, financiando proyectos de inversión social, tanto de infraestructura social y económica como de desarrollo de capacidades productivas.

Entre los programas que ejecuta destacan: (i) el Programa Empresa Solidaria, que es un programa de articulación comercial; (ii) el de Micro Corredores Socioeconómicos (MCSE), en el cual se encuentra 10 líneas de negocio de productos que se comercializan en el mercado externo (café, palta, tara, alcachofa, trucha, algodón fibra, castaña, panela, palmito y maca); (iii) y el Proyecto de Desarrollo Corredor Puno-Cusco, cuyo propósito es mitigar las condiciones de pobreza de las familias rurales.

El Programa Nacional de Apoyo Directo a los Más Pobres – Juntos tiene como objeto atenuar la pobreza extrema y, en el largo plazo, desarrollar capacidades humanas para interrumpir la transmisión intergeneracional de la pobreza. Para ello, el Estado transfiere una donación de S/. 100 mensuales a un grupo de familias seleccionadas entre los distritos más pobres del país, así como fondos a los ministerios de Educación, Salud y Mujer y Desarrollo Social. La transferencia que reciben las familias es de libre disponibilidad, pero no incondicional: está supeditada a compromisos de participación en programas sociales de salud, nutrición, educación y desarrollo ciudadano.

Actualmente son más de 400 mil los hogares que reciben el incentivo monetario cada mes, en 638 distritos de 14 regiones. Debe tenerse presente que en setiembre del 2009 muchos beneficiarios que han cumplido los cuatro años en el programa deben salir del mismo (graduación), y que fuera de iniciativas aisladas no existen proyectos posteriores

sostenibles y sustentables para esos “graduados”. Se requiere atender este asunto, pues hay programas con los que podrían vincularse, como Mi Chacra Productiva o Crecer, a menos que como es usual, ya existan iniciativas para extender el plazo de graduación, con lo cual no se incentivan esquemas de mayor sostenibilidad.

Mi Chacra Productiva es un proyecto a cargo del Mimdes que busca beneficiar a unos 30 mil pobladores de las zonas rurales de los departamentos de Cusco, Apurímac, Ayacucho, Huancavelica y Junín, preferentemente beneficiarios del programa Juntos.

Para financiar el proyecto, el Ministerio de Economía y Finanzas transferirá recursos al Mimdes; se ejecutará mediante la modalidad de núcleo ejecutor y estará a cargo del Foncodes. El proyecto se inicia con una primera inversión de S/. 10 millones para implementar 10 tecnologías agrarias validadas, a fin de potenciar las capacidades productivas de las familias rurales en extrema pobreza, contribuyendo a superar su situación de inseguridad alimentaria, a incrementar sus ingresos y a lograr su inclusión progresiva en el mercado.

El proyecto tiene como antecedente la experiencia de familias campesinas de lugares como Jabón Mayo (Cusco), quienes haciendo uso de tecnologías intermedias han logrado superar su situación de pobreza hasta llegar a convertirse en familias emprendedoras.

Las familias beneficiarias implementarán en sus predios algunas tecnologías, como riego presurizado, huerto de hortalizas a campo abierto, pastos asociados, producción de granos y tubérculos, agroforestería, abonos orgánicos, crianza de cuyes y gallinas, cocina mejorada y agua segura.

El proyecto contempla un aporte de S/. 1,100 por una sola vez en recursos, insumos y materiales asociados a las tecnologías transferidas, y un programa de asistencia técnica y acompañamiento a cada una de las familias beneficiarias durante 9 meses, con el propósito de garantizar el aprendizaje de las tecnologías.

6. PARTICIPACIÓN DE OTROS ACTORES

En el financiamiento rural confluyen además otros actores no regulados directamente, como las empresas y las casas comerciales que realizan actividades en el sector más moderno de la agricultura, especialmente en la faja costera; algunas cooperativas (que cuentan con un esquema indirecto de supervisión); las ONG crediticias y algunos esquemas de banca comunal; así como los habilitadores y prestamistas informales que otorgan algún tipo de financiamiento a los agricultores.

Según el boletín *Iniciativa Microfinanzas* del Copeme, el saldo de cartera a setiembre del 2008 de las 17 ONG crediticias agrupadas en dicho consorcio fue de alrededor de USD

73 millones, en 188 mil operaciones distribuidas, siendo el promedio por operación no mayor a USD 350. Sin embargo, dicha cartera ha sido colocada sobre todo en operaciones de comercio y servicios y no necesariamente constituyen operaciones exclusivas del ámbito rural.

Según la misma fuente, las ONG crediticias realizan más del 80% de sus operaciones crediticias bajo esquemas de banca comunal. Según Wesley (2003), los gobiernos que deseen fortalecer los sistemas rurales de financiamiento deberían considerar el posible papel de las instituciones de la banca comunal, dada la fuerte presencia que muchas de ellas tienen en el ámbito rural. Un indicador de que las instituciones de la banca comunal se concentran más intensamente en la pobreza es el bajo promedio del saldo de los préstamos a los bancos comunales, USD 150, en comparación a los USD 329 para los préstamos a grupos solidarios y los USD 980 para los préstamos a individuos, mostrando muy importantes niveles de recuperación de préstamos y de sostenibilidad. En el caso del Perú, un número importante de ONG agrupadas en el Copeme viene operando bajo el esquema de banca comunal.

Bajo este esquema de metodología crediticia se conforman grupos de personas con el deseo común de obtener servicios financieros. La banca comunal comienza con un préstamo de la institución de banca comunal a un grupo de aproximadamente 15 a 30 personas. Estas forman un banco comunal y aprueban sus documentos de gestión y a sus autoridades para que manejen las reuniones, recojan y desembolsen el dinero, y se encarguen en general de la gestión y los asuntos del Banco. Como en el caso de los préstamos a grupos solidarios, todos los socios del banco comunal son responsables del reembolso del préstamo que ha sido otorgado por el banco comunal y dividido entre sus socios. Si el banco comunal no logra reembolsar su préstamo, por lo general se enfrenta a la suspensión de todos los servicios que proporciona la institución de banco comunal. Por lo tanto, los socios del banco comunal tienen fuertes incentivos para admitir en el banco comunal solamente a las personas responsables. Por lo general, las instituciones de banca comunal requieren que cada socio del banco comunal ahorre. Estos ahorros forzosos con frecuencia constituyen un porcentaje considerable del monto que el socio ha tomado en préstamo de la institución de banca comunal.

La banca comunal ofrece varios tipos de servicios: (i) un crédito en forma de préstamo a un grupo de aproximadamente 15 a 30 personas; (ii) servicios de ahorro, tanto forzoso como voluntario; (iii) servicios no financieros informales y a veces también formales; (iv) una cuenta interna que proporciona crédito, ahorro y servicios no financieros adicionales.

El documento Freedom from Hunger [Libre de Hambre] (1996) señala que al ayudar a los pobres a manejar exitosamente sus propios grupos de auto-ayuda y al ayudarse unos a otros para utilizar el crédito a fin de aumentar sus ingresos y comenzar a ahorrar, estos programas de banca comunal hacen que estas personas participen en actividades vitales que mejoran su confianza, su autoestima y el control de su propio ámbito.

Aunque no se tiene cuantificado el tamaño del financiamiento involucrado, algunas empresas, como las azucareras, las de arroz, las de maíz, las productoras de leche y derivados, las de algodón, café, cacao, etc., otorgan financiamiento a los pequeños agricultores para que su producto sea canalizado (vendido) al articulador (empresa agroindustrial) y constituya una forma de pago del financiamiento otorgado por la empresa por campaña, o según el ciclo específico de cada producto.

Trivelli, Morales, Galarza y Aguilar (2004) señalan que existen distintos esquemas de habilitación en el crédito rural, dependiendo de cuán estable sea la demanda del producto que se comercializa o de su especificidad. Así, por ejemplo, en el caso de los commodities —algodón, arroz, café, maíz—, cuya demanda y precios son más o menos estables, existe más competencia por el producto y por obtener un mayor margen de ganancia. De esta manera, la provisión del producto es un objetivo del esquema de habilitación para las empresas agroindustriales y agroexportadoras. Sin embargo, en zonas más alejadas y con unidades productoras dispersas (como en la sierra), la habilitación se realiza a menor escala y está a cargo de los comerciantes mayoristas. Las habilitaciones pueden realizarse en insumos o en dinero, y la devolución del crédito se efectúa mediante la venta (atada) del producto.

Durante la presentación del primer informe de avance, una de las expertas en el tema sugirió realizar una aproximación al caso del café, como una forma asociativa que contribuye de manera significativa a las finanzas rurales. Hecho el balance, se incluye por su importancia a esta cadena de valor. Maximixe Consult (2005) estima que existen 150 mil productores cafetaleros en el ámbito nacional, que han logrado mejorar las técnicas de cosecha y post cosecha de la década del noventa y que vienen interactuando activamente mediante asociaciones, cadenas y cooperativas a fin de beneficiarse de economías de escala en el acceso a servicios de asistencia técnica y financiamiento.

Remy y Glave (2007) señalan que cuatro empresas asociativas o cooperativas atienden a sus socios con servicios financieros originales que han contribuido a generar enormes cambios en el sector. Se trata de la Cooperativa Agraria Cafetalera La Florida (CAC La Florida) en Junín; la Central de Cooperativas Cafetaleras de los Valles de Sandia (Cecovasa) en Puno; la Central Piurana de Cafetaleros (Cepicafé) en Piura; y la Central de Cooperativas Cafetaleras Cocola Ltda. N° 281 (Cocola) en Cusco.

En el caso de La Florida, la asistencia crediticia se brinda por medio de dos instrumentos: (i) el crédito comercial para el acopio, que es tramitado por la propia cooperativa agraria con la banca; y (ii) el crédito de sostenimiento dirigido a los socios, manejado por la Cooperativa de Ahorro y Crédito (Crediflorida). En esta modalidad, el crédito más usado es el de mantenimiento, cuyo monto máximo es de USD 1,390; el promedio es de USD 300 / ha (70% de los costos de producción) con una tasa de referencia anual de 17%. Los predios constituyen la garantía formal, pero nunca se ha llegado a ejecutarla vía cobranza coactiva, porque existe una relación de confianza con los socios. Complementariamente,

se maneja un fondo de USD 26 mil, para financiar iniciativas de mujeres en actividades distintas a la del café.

Cecovasa financia la campaña agrícola de sus socios con un capital de trabajo propio de USD 700 mil, con líneas de instituciones financieras de desarrollo y adelantos de clientes. La banca nacional es vista como una fuente complementaria. El financiamiento se consigue poniendo como contra-entrega los cafés que han cumplido la exigente certificación orgánica, pero se lo distribuye entre todos los productores, sean o no agricultores orgánicos.

Al 2007, para financiar el acopio de la producción, Cecovasa accedió al financiamiento de Ecologyc, de la fundación Dun y Rabobank de Holanda y del Banco de Crédito del Perú, con tasas de interés de entre 9% y 12% anuales.

Al 2007, Cepicafé estaba por trasladar su equipo de crédito a la Cooperativa de Servicios Múltiples Norandina, para extender sus servicios financieros a dos empresas sociales, Centrocafé y Cooperativa Oro Verde, y así reducir sus costos unitarios. El crédito obtenido por el equipo se entrega a una asamblea de las asociaciones y los mismos productores hacen el seguimiento y la recuperación de los créditos individuales.

Se otorga un crédito de avío agrícola, que comprende un crédito precosecha y otro de soporte familiar, destinado a los gastos del hogar cuando no es época de cosecha. Por otra parte, se brinda un crédito de emergencia que facilita el financiamiento a familias que afrontan problemas de salud. Adicionalmente, se otorga un crédito de largo plazo o de capitalización que permite ampliar la frontera agrícola.

Cocla participa en la propiedad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Quillabamba y de la Caja Rural de Ahorro y Crédito Credinka, instituciones que han reducido su dependencia del financiamiento externo de desarrollo porque están creciendo en el competitivo mercado nacional.

7. DOS ESQUEMAS REPLICABLES: LA EXPERIENCIA DE LA CAJA MUNICIPAL DE SULLANA Y EL PROGRAMA AGROAMIGO DEL BANCO DEL NORDESTE DE BRASIL

7.1 LA CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO DE SULLANA

La Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana S. A. (CMAC – Sullana) es una institución financiera especializada en microfinanzas que inició sus operaciones en 1986. Se dedica a la intermediación financiera captando depósitos del público y otras fuentes de financiamiento para trasladarlos, conjuntamente con su propio capital, a colocaciones y otras operaciones, tanto en moneda nacional como extranjera. El mercado objetivo de

la institución es la micro y pequeña empresa, dirigiéndose preferentemente a los sectores sociales en desarrollo.

Durante el 2008, la CMAC – Sullana continuó con la expansión de su red de agencias, incorporando seis nuevas oficinas en las localidades de Jaén, Chincha, Los Olivos, Trujillo, Sechura e Imperial, estas dos últimas como oficinas especiales. De esta manera alcanzó una cobertura de atención de 28 distritos en 8 departamentos, principalmente del norte del país. Con la finalidad de llegar a un mayor número de clientes y ante los buenos resultados obtenidos a través de los cajeros corresponsales, la Caja Sullana incrementó estos puntos de atención de 25 a 49 a diciembre 2008: 25 en Piura, 14 en Lambayeque, 6 en Lima, 3 en Tumbes, y 1 en Ancash.

Durante el 2008, la Caja puso en marcha una serie de iniciativas orientadas a diversificar sus operaciones, ampliar la cobertura de sus servicios y atender nuevos segmentos de mercado. Al cierre del 2008 el total de activos de la Caja ascendió a USD 229.5 millones, lo que significó un crecimiento de 43% con respecto a los resultados del ejercicio 2007. La cartera de créditos creció en un 48%, pasando de USD 129.5 millones a USD 191.7 millones al cierre del ejercicio 2008.

La CMAC Sullana mantiene una cartera de créditos diversificada por sectores económicos. Sin embargo, *a diferencia de otras Cajas, mantiene una importante proporción de cartera agrícola*: USD 29 millones, lo que representa el 15% de su cartera total. La Caja viene gestionando adecuadamente este tipo de crédito dada la experiencia que tiene en el sector, financiando la producción de cultivos orientados a la agroexportación y al consumo interno. Otros sectores relevantes, en lo que a colocaciones se refiere, son los de comercio, manufactura, pesca y transporte.

En el gráfico 4 se aprecia la notoria participación relativa de la cartera agropecuaria de la Caja Sullana frente al resto de su cartera y la destacable posición alcanzada respecto del resto de Cajas del sistema.

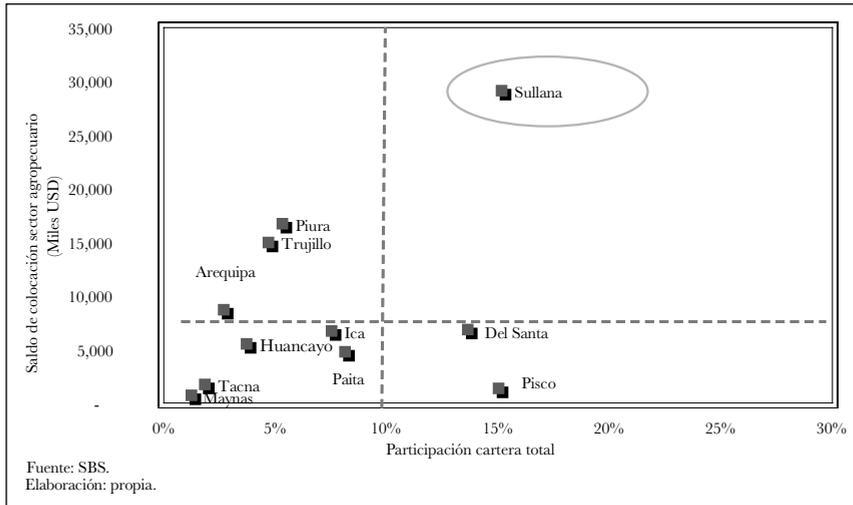
Una parte importante de la cartera agrícola de la Caja se deriva del adecuado manejo de la oferta de su producto “crédito rural”, que requirió de un estudio pormenorizado por tipos de cultivos, cantidad de superficie dedicada, número de agricultores, calendario de cultivos y evaluación del tipo de financiamiento existente en la zona de evaluación. La tecnología crediticia se ajusta a la demanda (sea que se trate de un crédito para un cultivo transitorio o permanente, dados sus distintos ciclos de producción) y el análisis del crédito se sujeta a la evaluación del cultivo principal (ingresos y gastos) y complementariamente a los derivados de otras actividades adicionales.

Son características generales de este tipo de crédito que el monto promedio de superficie financiada bordee las 3 hectáreas; que los agricultores cuenten con un plan de cultivo y riego autorizado por el Ministerio de Agricultura; y que los agricultores estén vinculados a la junta de riego local, básicamente.

La cartera se encuentra diversificada por productos agrícolas y zonas geográficas, y sus analistas (que cuentan con experiencia en el producto) monitorean la productividad, lo que les permite un manejo más cercano de la calidad de cartera. Si bien el producto no se dirige a los pobladores más pobres, el modelo implementado por la Caja permite explorar su aplicación a más clientes rurales.

Gráfico 4.

POSICIÓN RELATIVA DE LAS COLOCACIONES AGROPECUARIAS DE LAS CAJAS MUNICIPALES, RESPECTO DE SUS CARTERAS TOTALES (2008)



Un tema a tener en cuenta en la futura implementación de este modelo crediticio en comunidades más pobres, es la necesidad de incluir la participación de asistentes técnicos, a fin de que se eleve no sólo la superficie atendida sino también la productividad de los cultivos financiados.

7.2 EL BANCO DEL NORDESTE DE BRASIL: EL PROGRAMA AGROAMIGO

El Banco del Nordeste de Brasil S. A. (BNB) es una institución financiera creada por ley federal en 1952 y organizada bajo la forma de una sociedad de economía mixta, de capital abierto, teniendo el gobierno federal el control de más del 90% de su capital.

El BNB es la mayor institución de desarrollo regional de América Latina. Opera el Programa Nacional de Fortalecimiento de la Agricultura Familiar (Pronaf) y administra el Fondo Constitucional de Financiamiento del Nordeste, principal fuente de recursos manejados por el Banco. Además de los recursos federales, el Banco tiene acceso a otras fuentes de financiamiento en los mercados internos y externos, por medio de alianzas con instituciones nacionales e internacionales, incluidos algunos organismos multilaterales, como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo.

En la región del nordeste, donde opera el BNB, se concentran, por una parte, el mayor número de pobres y, por otra, la producción de alimentos básicos del país: yuca, frijol, carne de cerdo, leche, maíz, aves y huevos.

El Programa de Microcrédito Rural – Agroamigo, un nuevo modelo de actuación basado en la metodología de microcrédito, inició actividades en el 2005 y actualmente es el mayor programa de microfinanzas rurales del Brasil. Este modelo viene siendo replicado por el Ministerio del Desarrollo Agrario en otras regiones del país. La metodología crediticia construida para el Agroamigo tuvo como base inicial la adoptada por el programa Crediamigo —una línea de microcrédito urbano ya operada por el Banco—, pero se realizaron diversas adaptaciones y modificaciones para atender las especificidades del área rural.

Las premisas bajo las cuales se desarrolla este programa son:

- Orientación hacia el crédito: los créditos concedidos reciben la orientación permanente de un profesional especializado denominado “asesor de crédito”, quien contribuye al desarrollo de las actividades financiadas.
- Accesibilidad: a través del asesor de crédito, se consigue llegar a los lugares más lejanos y al público más necesitado.
- Cobertura: Agroamigo está presente en toda la región nordeste del Brasil, norte de los estados de Minas Gerais y Espírito Santo, atendiendo a 1,317 municipios.
- Sostenibilidad del crédito: el indicador de incumplimiento del programa, desde su creación es de sólo 2.44%, y el de su cartera vigente de 4.6%.
- Administración: los asesores de crédito acompañan las operaciones a través de controles rígidos de monitoreo del incumplimiento, así como del seguimiento a la productividad de las actividades financiadas. No son funcionarios del Banco sino representantes contratados por una organización de la sociedad civil de interés público denominada Instituto Nordeste Ciudadanía, que actúa como socia del Banco en el programa.
- El programa financia actividades agropecuarias y no agropecuarias (turismo rural, producción de artesanía, agronegocio familiar y servicio rural), todas compatibles con la naturaleza y características de la PEA de las zonas de intervención.

En el área de intervención de Agroamigo se dispone de 572 asesores de microcrédito rural por parte del Instituto Nordeste Ciudadanía, aliado del Banco en el programa, distribuidos en 158 agencias. El asesor de microcrédito rural es un profesional de nivel medio, calificado en extensión rural, preferentemente un técnico agrícola, agropecuario o similar. Además del perfil técnico, el asesor debe ser capaz de promover y facilitar procesos, debiendo preferiblemente pertenecer a la comunidad local o residir en la zona rural, para facilitar el diálogo y garantizar la comprensión de los procesos productivos, permitiendo mayor fluidez en los trabajos de campo y generando un proceso de corres-

ponsabilidad con el agricultor familiar. La interacción del asesor de microcrédito rural con la comunidad local, así como su capacidad de elaborar propuestas de acuerdo con las necesidades de cada cliente, son habilidades reforzadas durante los cursos de formación de asesores de microcrédito rural.

El programa ha permitido que 1,317 municipios sean atendidos, realizando 567 mil operaciones, con recursos desembolsados por R\$ 730 millones de reales (USD 1,718 millones). El saldo deudor de las operaciones del programa, a febrero de 2009, ascendió a R\$ 384,5 millones (USD 905 millones). El nivel de cartera atrasada refleja un valor aceptable de 4.6%, lo que la define como un producto exitoso respecto de otras intervenciones impulsadas por el BNB.

8. REFLEXIONES FINALES

Es obvio que los mercados financieros desempeñan un rol fundamental en el crecimiento y desarrollo de los países. Como se sabe, cuanto más elevado es el nivel de profundización financiera de una economía, mayor es el grado de desarrollo alcanzado y más personas se benefician de los servicios financieros que proveen los actores regulados del sistema financiero nacional. Es como el servicio de agua potable. Cuando no se tiene en casa, el costo de tenerlo es mucho más elevado que el que proporciona la empresa proveedora de dicho servicio. Y consecuentemente, otros proveedores estarán presentes “disminuyendo” la brecha a mayores costos, justamente para los que menos recursos tienen.

A pesar de que durante los últimos años en nuestro país se ha registrado un fuerte crecimiento de la economía y una enorme expansión del negocio financiero, las fallas estructurales de nuestra economía limitan el desarrollo de las finanzas rurales y el desarrollo rural en general. Pero este no es un objetivo alcanzable en el corto plazo.

La tarea demanda de un enorme esfuerzo del Estado para crear las condiciones que permitan el desarrollo de los mercados rurales, y para que la inversión privada apueste por las potencialidades que tiene el país. Para que ello ocurra se requiere que las diversas instancias públicas (el gobierno central, los gobiernos regionales y locales) realicen tareas alineadas y ajustadas a objetivos comunes, pues es evidente que actúan como partes independientes y separadas y con visiones políticas diferentes.

Como lo han señalado anteriormente otros observadores, no existe la madurez suficiente para concordar políticas de largo plazo con el fin de atender a “lo rural”, que es donde se concentran las mayores debilidades que afectan a un importante número de habitantes. Pero se requieren soluciones que acerquen “lo rural” a prácticas sostenibles de mercado; de lo contrario, se corre el riesgo de prorrogar por demasiado tiempo las condiciones concurrentes de atraso y de pobreza rurales.

Sin embargo, ya se han registrado algunos avances, pues el ciclo expansivo de la economía así lo ha permitido. Aunque durante los últimos meses la crisis mundial viene afectando al país, será importante mantener el equilibrio de los principales agregados macroeconómicos, continuar con las políticas de fomento de la inversión (privada, pública y de asociación entre ambas), e impulsar más desarrollo con medidas de sostenibilidad, pues algunos resultados positivos, en esa dirección, ya se vienen observando.

Los actores regulados no bancarios, como las cajas municipales, rurales, las edpymes, las financieras como Edyficar, Mibanco y al menos dos bancos comerciales más que han estructurado plataformas de negocio para atender a las micro y pequeñas empresas descentralizadas, han permitido que el nivel de bancarización aumente en un número importante de distritos previamente no atendidos.

Durante el periodo 2001-2008, sólo la red de IFNB (incluyendo a la actual Financiera Edyficar) ha incrementado el número de clientes en más de un millón de personas que efectúan depósitos (ahorros) y toman créditos de tales actores regulados. Si a ello se añade el número de clientes de Mibanco, nos encontramos con más de 1.8 millones de clientes deudores de las entidades financieras cuyo frontis de negocio lo constituyen las micro y pequeñas empresas que operan en ámbitos urbanos y rurales. Asimismo, dicha red ha ampliado su cobertura de manera importante, habiendo pasado de atender 91 distritos a ocuparse de 249 distritos durante ese periodo.

Pero la brecha entre la demanda potencial y la oferta formal es consideradamente grande, especialmente en el ámbito rural. Sólo 271 del total nacional de 1,833 distritos concentran la actividad de intermediación financiera de los actores regulados del sistema financiero nacional. En 48 distritos fundamentalmente urbanos se concentra el 78.1% de los depósitos (ahorros) y de las colocaciones del sistema financiero. Según la definición del INEI, los distritos que cuentan con una población rural de hasta el 25% de la población total representan el 20.9% del negocio de intermediación, y los 91 distritos restantes con una población rural mayor al 25% apenas representan el 1% del negocio financiero.

Ante tal realidad, es evidente la presencia de diversos actores no regulados, que intervienen intermediando recursos financieros, pues ellos son necesarios para que se mantenga el ciclo productivo en el agro. Sin embargo, las experiencias de la banca comunal y los casos como el de la cadena de valor del café debieran ser evaluados con mayor detenimiento por las IFNB, pues su capacidad de innovación y de atención a mayores mercados constituye una necesidad evidente, no sólo por las oportunidades de negocio allí presentes, sino porque la competencia entre ellas las va a empujar a innovar más en ambos lados de la hoja de balance de estas instituciones financieras.

Por otro lado, la presencia de las entidades financieras del Estado es importante en la medida en que agreguen valor al desarrollo de las finanzas rurales. Sin embargo, esto no viene ocurriendo.

No parece lógico sostener el actual esquema de operación de Agrobanco —más allá de presiones y ofertas políticas—, pues ni sus cifras ni sus resultados son significativos para mantener sus costos de operación. Una opción (tendrán que evaluarse otras) es rediseñarlo para convertirlo exclusivamente en un fondo de respaldo o de garantía que, alineado con los demás programas que realiza el Estado comentados en este balance, podría crear incentivos para que el sistema financiero, especialmente las IFNB, amplíe su cobertura a más distritos que presenten condiciones de mayor ruralidad. Hoy en día la operación de segundo piso de Agrobanco sólo duplica la actuación que ya tiene Cofide, con los mismos intermediarios. Y su operación de primer piso es sumamente reducida y no tiene mayor significación ni en el monto, ni en el número de agricultores atendidos. Tal vez teniendo Agrobanco un nuevo rol, impulse y enfatice sus esfuerzos en lograr el desarrollo de nuevos y más instrumentos que favorezcan el desarrollo rural, para que no se siga hablando de manera interminable sobre la necesidad de contar con un seguro agrario para las unidades agropecuarias de menor escala, porque a la fecha, más allá del discurso, sólo se han desarrollado esquemas sustitutos insuficientes.

A la luz de los resultados exhibidos, el programa MYPE del Banco de la Nación está permitiendo ampliar la cobertura y tal vez una mayor profundización de las finanzas rurales. Probablemente sea necesario realizar algunos ajustes al mismo, de tal manera que el modelo de ventanillas compartidas que ofrece a las IFNB pueda brindar más servicios financieros como, por ejemplo, la captación de ahorros por las IFNB en los distritos donde mantienen un convenio con el Banco.

Como ya se ha manifestado, Cofide tiene instalada una importante capacidad de negocio, y es lógico esperar una mayor participación de la misma en su rol de banco de desarrollo. Son muy tibias e insuficientes las relaciones de Cofide con los gobiernos regionales, que son instancias de decisión que administran importantes recursos públicos (incluso mantienen excedentes sin utilizar), pero con evidentes limitaciones para concretar e impulsar el desarrollo en las regiones que administran. Esta es un área donde se requiere del concurso del banco de desarrollo para impulsar una mayor inversión, que vaya atenuando las fallas del mercado predominantes en el mundo rural.

La agenda que se deriva de lo anteriormente expuesto pasa por conceptos en los que se requiere, en plazos no cortos, la integración de los roles de todos los actores que pueden desarrollar la industria financiera en el segmento rural.

El Estado requiere focalizar su acción para poder disminuir las grandes brechas existentes, debiendo estructurar claramente dos de sus roles: (i) el de asistencia para la lucha contra la pobreza con una apropiada gerencia, y (ii) el de promotor, con instrumentos de mercado, para apoyar el desarrollo de la industria desde el sector de la oferta del sistema financiero regulado. A partir de esta separación de objetivos se podrá identificar en un segundo nivel quiénes son los que deben participar en cada uno de los roles y cómo deben hacerlo. Los programas sociales bien gerenciados y correctamente focalizados represen-

tan las acciones en el primer bloque; los entes promotores del desarrollo (los gobiernos regionales o nacionales), con sus planes estratégicos, deben generar las condiciones que faciliten el desarrollo del segmento y la intervención de la entidad privada.

La industria financiera regulada, en especial las IFNB, debiera vislumbrar de manera sistemática las oportunidades de incursionar en las finanzas rurales, identificando su segmento objetivo y desarrollando esquemas de fortalecimiento que le permitan, sobre la base de la innovación y la tecnología, mantener una oferta sostenible en diversos corredores económicos aún no atendidos.

Finalmente, es obvio que en este balance se encuentran temas insuficientemente tratados y otros que requieren una mayor profundización. Por lo que se ha encontrado en la bibliografía utilizada en el presente documento, se hace más que urgente que las propuestas realizadas por muchos expertos en el tema puedan ser entendidas y atendidas por los que toman decisiones públicas.

9. BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR, GIOVANNA

2003 “Las microfinanzas rurales y el Agrobanco”. Documento presentado a la X Reunión del Seminario Permanente de Investigación Agraria — SEPIA X, Pucallpa, 19 al 22 de agosto del 2003. Lima: IEP.

ALIDE

2005 *Financiamiento, seguros y servicios para la competitividad del sector agrícola y rural en Latinoamérica*. Lima: Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE).

ALVARADO, JAVIER

1996 *El financiamiento rural peruano: experiencias y propuestas para la constitución de un sistema formal de instituciones financieras rurales en el Perú*. Lima: CEPES.

ALVARADO, JAVIER Y FEDERICO UGAZ

1998 *Retos del financiamiento rural*. Lima: CEPES.

ALVARADO, JAVIER, JUAN CAJAVILCA Y FRANCISCO GALARZA

1999 *Prácticas prometedoras en las finanzas rurales: Perú, Chile y Bolivia*. Lima: CEPES.

APOYO Y ASOCIADOS – FITCH RATINGS

2009 “Informe de clasificación de riesgo de marzo del 2009”. Lima.

BANCO AGROPECUARIO (AGROBANCO)

2009 “Gestión de Agrobanco a abril del 2009”. Presentación al Colegio de Ingenieros del Perú. Lima.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ (BCRP)

2008 “Memoria BCRP 2008”.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)

1999 *Estrategia de financiamiento rural*. BID

BOUCHER, STEVE

1999 *An empirical and theoretical exploration of the interaction of risk and asymmetric information in a rural market: the case of Piura, Perú*. Lima: SEPIA – University of Wisconsin.

CARO, JUAN CARLOS

2003 *La dimensión de las microfinanzas rurales en América Latina: un análisis comparativo de cuatro países*. RIMISP.

CASTILLO T., MARCO

2005 *Evolución, perspectivas y diseño de políticas sobre la banca de desarrollo en el Perú*. CEPAL.

CHAPARRO, JAVIER

1995 *El financiamiento rural en el Perú: limitaciones y perspectivas*. Ecological Services for Planning Ltd.

CHONG, ALBERTO Y ENRIQUE SCHROTH

1997 *Cajas municipales, microcrédito y pobreza en el Perú*. Lima: CIES.

COPEME

2007 *Microfinanzas en el Perú*. Lima: Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (Copeme).

DEL CASTILLO, LAUREANO, ALEJANDRO DIEZ, CAROLINA TRIVELLI Y MILTÓN VON HESSE

2000 *Propuesta para el desarrollo rural*. Lima: CIES.

DEL POZO, CÉSAR E.

2008 *Nivel de competencia en las microfinanzas, evidencia para el Perú*. Cusco: Universidad Nacional San Antonio Abad.

EQUILIBRIUM, CLASIFICADORA DE RIESGO

2008 *Análisis del sector microfinanciero peruano. Entidades financieras no bancarias reguladas, diciembre del 2007*. Lima.

ESCOBAL, JAVIER

2005 “¿Cuán complicado es vincularse con los mercados? El caso de los pequeños productores de papa en Huancavelica”. En *Economía y Sociedad* 55: 57-63.

ESPINOSA, JAIME

2002 *La banca de desarrollo en el Perú*. Lima: ALIDE.

FALCONÍ, CÉSAR

1997 “Rural finance in Peru”. Manuscrito. SDS/MIC Brownbag Presentation.

FIEBIG, MICHAEL

2004 *La regulación y supervisión prudentes de las finanzas agrícolas*. FAO-GTZ.

FIGUEROA, ADOLFO

2001 *Reformas en sociedades desiguales. La experiencia peruana*. Lima: Fondo Editorial de la PUCP.

FIELD, ERICA Y MÁXIMO TORERO

2004 “Diferencias en el acceso de las mujeres al microcrédito en el Perú e impacto de la tenencia de título de propiedad”. En Trivelli, Carolina y otros, *Mercado y gestión de microcrédito en el Perú*. Lima: CIES-GRADE-CEPES-IEP.

FREEDOM FROM HUNGER

1996 “The case for credit with education”. Documento presentado en la Primera Cumbre de Microcrédito, febrero 1997. Davis, CA: Freedom from Hunger.

FUENZALIDA, FERNANDO

1971 “Poder, etnia y estratificación social en el Perú rural”. En *Perú, hoy*. México D. F.: Siglo XXI Editores.

GALARZA, FRANCISCO

2002 *Situación del financiamiento rural en el Perú*. Lima: IEP.

GALARZA, FRANCISCO Y JOHANNA YANCARI

2004 *La importancia de las remesas en los hogares peruanos. Una primera aproximación*. ACIDI-IDR.

GONZÁLEZ-VEGA, CLAUDIO

2001 *Estrategia para la profundización de los mercados financieros rurales en los países andinos y del Caribe*. BID.

GUTIÉRREZ A., ALEJANDRO

2004 *Microfinanzas rurales: experiencias y lecciones para América Latina*. CEPAL.

HOFF, KARLA, AVISHAY BRAVERMAN Y JOSEPH STIGLITZ

1993 “Imperfect information and rural credit markets: puzzles and policy perspectives”. En Hoff y otros (eds.), *The economics of rural organization. Theory, practice and policy*. The World Bank, Oxford University Press.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS E INFORMÁTICA (INEI)

2009 *Informe técnico: situación de la pobreza en el año 2008*. Lima: INEI.

JANSSON, TORN, RAMÓN ROSALES Y GLENN WESLEY

2003 *Principios y prácticas para la regulación y supervisión de las microfinanzas*. BID.

LOYOLA, JORGE Y NELLY ESPEJO

2005 *Impacto macroeconómico de las remesas del exterior*. Lima: BCRP.

MARTÍNEZ, RENZO

2003 “Sostenibilidad de instituciones rurales: el caso de las cajas rurales del Perú”. Tesis para obtener el título de economista por la Universidad Nacional de Ingeniería, Lima.

MAXIMIXE CONSULT

2007 *Mercado del café*. Lima: Maximixe Consult.

MAXIMIXE CONSULT – BANCO AGROPECUARIO

2005 “Fortalecimiento de las instituciones financieras intermediarias”. Consulto-

ría en el marco del proyecto Fortalecimiento del Sistema Financiero Rural. Lima.

MINISTERIO DE AGRICULTURA

1999 *Lineamientos de política en el sector agricultura*. Lima: Ministerio de Agricultura.

NORIEGA, Jorge

1997 *Perú: las organizaciones no gubernamentales de desarrollo (ONGD)*. Lima: DESCO.

PORTOCARRERO M., FELIPE

1999 *Microfinanzas en el Perú. Experiencias y perspectivas*. Lima. Universidad del Pacífico – PROPYME.

PORTOCARRERO M., FELIPE Y GUILLERMO BYRNE L.

2003 “Estructura de mercado y competencia en el microcrédito”. Documento final preparado para el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES) y la Red de Microcrédito, Género y Pobreza. Lima: CIES.

PORTOCARRERO M., FELIPE, CAROLINA TRIVELLI Y JAVIER ALVARADO

2002 *Microcrédito en el Perú: quiénes piden, quiénes dan*. Lima: CIES.

PORTOCARRERO M., FELIPE Y ÁLVARO TARAZONA

2004 “Determinantes de la rentabilidad en las cajas rurales de ahorro y crédito”. En Trivelli, Carolina y otros, *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: CIES-GRADE-CEPES-IEP.

PORTOCARRERO M., FELIPE, ÁLVARO TARAZONA Y GLENN D. WESTLEY

2006 *¿Cómo deberían financiarse las instituciones de microfinanzas?* Serie de Informes de Buenas Prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible. Banco Interamericano de Desarrollo.

REMY S., MARÍA ISABEL Y MARISA GLAVE R.

2007 *Cafetaleros empresarios: dinamismo asociativo para el desarrollo en el Perú*. Lima: Oxfam / IEP.

RIORDAN, JAMES Y OTROS

2002 *El ataque a la pobreza: un enfoque de mercado*. Lima: Universidad del Pacífico, IDRC, USAID.

SALAVERRY, JOSÉ

2001a *Bases técnicas para el estudio de diseño y propuesta de un sistema financiero para la agricultura y el desarrollo rural en el Perú*. Lima: MINAG.

2001b *Diagnóstico sobre el crédito y financiamiento agropecuario en el Perú*. Lima: MINAG.

SOTOMAYOR, NARDA Y MARIELA SALDÍVAR

- 2007 “Marco regulatorio para la profundización del sistema financiero”. Conferencia Internacional sobre la Investigación en Finanzas Rurales. FAO, IFAD, Ford Foundation, Roma, 19-21 de marzo 2007.

SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS (SBS)

- 1999 *Determinantes de la morosidad en entidades de microfinanzas: evidencia de las edpymes*. Lima: SBS.

STIGLITZ, JOSEPH

- 1996 “The role of Government in economic development”. Documento presentado en el Annual World Bank Conference on Development Economics.

THE MIX

- 2004 *Benchmarking de las microfinanzas en América Latina 2004*. The Mix.

TRIVELLI, CAROLINA

- 2001 *Crédito agrario en el Perú. ¿Qué dicen los clientes?* Serie Diagnóstico y Propuesta 4. Lima, CIES-IEP.

- 2005a *Los hogares indígenas y la pobreza en el Perú: una mirada a partir de la información cuantitativa*. Documento de Trabajo 141. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

- 2005b *Estrategia y política de desarrollo rural en el Perú*. Lima: Sepia XI / IEP.

TRIVELLI, CAROLINA, MILTON VON HESSE, ALEJANDRO DIEZ Y LAUREANO DEL CASTILLO

- 2000 *Desafíos del desarrollo rural en el Perú*. Serie Diagnóstico y Propuesta 2. Lima. CIES.

TRIVELLI, CAROLINA, ROSA MORALES, FRANCISCO GALARZA Y GIOVANNA AGUILAR

- 2004a *La oferta financiera rural en el Perú. Elementos para una agenda de trabajo*. Lima: IEP.

TRIVELLI, CAROLINA Y OTROS

- 2004b *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: CIES-GRADE-CEPES-IEP.

TRIVELLI, CAROLINA Y GINA ALVARADO

- 2005 “Lecciones para el desarrollo de las finanzas rurales a partir de 16 experiencias sistematizadas por FIDAMERICA”. En *Debates y Temas Rurales* 2. RIMISP. Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural.

TRIVELLI, CAROLINA Y CATHERINE GUIRKINGER

- 2006 “Limitado financiamiento formal para la pequeña agricultura: ¿sólo un problema de falta de oferta?”. En *Debate Agrario* 40-41. Lima: CEPES.

VENERO, HILDEGARDI Y CAROLINA TRIVELLI

- 2007 *Banca de desarrollo para el agro: experiencias en curso en América Latina*. Lima: IEP.

1999 *Crédito rural: coexistencia de prestamistas formales e informales, racionamiento y auto-racionamiento*. Documento de Trabajo 110. Serie Económica 35. Lima: IEP.

USAID

2007 “Rural and agricultural finance: emerging practice from Peruvian financial institutions”. En *Micronote 27*. USAID.

VALDIVIA, MARTÍN

1995 *Del Banco Agrario a las cajas rurales: pautas para construir un sistema rural sostenible*. Lima. GRADE.

VALDIVIA, MARTÍN Y JUAN PABLO SILVA

1997 “Acceso al crédito en las economías rurales: diferencias entre el sector formal e informal en el Perú”. En González de Olarte, Efraín, Bruno Revesz y Mario Tapia (eds.), *Perú: problema agrario en debate*, SEPIA VI.

WESTLEY D., GLENN

2003 *Relato de cuatro programas de banca comunal: mejores prácticas en América Latina*. BID.

YANCARI, JOHANNA Y CAROLINA TRIVELLI

2009 “Los hogares de la sierra rural y su relación con los mercados de factores: el caso de los servicios financieros”. Mimeo.

ZAPATA L., JOSÉ

2007 “Experiencia peruana en el financiamiento rural de bajo monto como impulsor del desarrollo”. Seminario Internacional sobre Finanzas para el Desarrollo Rural, México.

CONTRATOS DE CRÉDITO Y SU IMPACTO EN EL INGRESO DE LOS HOGARES PRODUCTORES DE ARROZ EN LOS VALLES DE CHEPÉN Y PIURA

Ramón Díaz V.

1. INTRODUCCIÓN

Este estudio se sustenta en la idea de que la estructura de plazos observada en los contratos de crédito podría tener un efecto perverso en los ingresos de los hogares agrícolas. Esto se debería a que los plazos establecidos en dichos contratos obligarían a vender la producción lo más rápido posible después de la cosecha y, dada la caída de los precios del arroz en los meses en los cuales se concentran las cosechas, las ganancias obtenidas sólo permitirían una acumulación de capital muy baja para el siguiente periodo productivo. Lógicamente, la variación en el precio de venta depende de muchos factores; en el caso del arroz, por ejemplo, de la cantidad importada, de la producción y periodo de cosecha en los diferentes valles productores, y de eventos climáticos (Trivelli y Boucher 2006).

Nuestra hipótesis de trabajo es que para cada par (tasa de interés₁, plazo₁) observado, existe otro par (tasa de interés₂, plazo₂) para el cual se cumple que el plazo₂ es mayor que el plazo₁, y también que la tasa de interés₂ es mayor que la tasa de interés₁. Esta mayor duración del contrato de crédito permitiría una mayor acumulación de ganancias para la unidad agropecuaria. El aumento en las ganancias vendría dado por un mayor precio de venta del arroz. La magnitud de dicho aumento en los ingresos depende de la relación entre el precio de venta del producto cosechado y el plazo de venta posterior a la cosecha, y también del costo financiero que implica dicha ampliación en el plazo del contrato crediticio.

El proceso que se realizará para falsear la hipótesis propuesta se ajustará exclusivamente al análisis de la demanda. Para ello utilizaremos los datos de la encuesta IEP-UC Davis Perú Rural: la muestra abarca 575 hogares en el valle de Chepén, en la región de La Libertad, y 654 hogares en el valle de Piura, en las provincias de Piura, Sullana y Morropón de la región Piura. Como esta encuesta constituye nuestra única fuente de información, el estudio puede parecer algo sesgado. Sin embargo, incorporar el lado de la oferta en el análisis representa un objetivo más ambicioso del que se planteó al principio de esta investigación y queda pendiente para un estudio posterior.

2. MARCO TEÓRICO

Al momento de decidir su estrategia de producción, los hogares agrícolas¹ tienen en cuenta cuáles son sus dotaciones de tierra, mano de obra y capital de trabajo. Generalmente el capital de trabajo es insuficiente para hacer un uso óptimo de las dotaciones de tierra y mano de obra. Así, la importancia del crédito radica en que facilita un uso óptimo de las dotaciones de tierra y de la mano de obra disponible (Carter 1990; Feder et al. 1990). Este uso óptimo posibilita la adopción de una mejor tecnología, puede evitar la disminución en el consumo del hogar, y posiblemente favorece también la especialización en un cultivo, entre otros aspectos.

Carter (1990) distingue entre el acceso a capital de trabajo suficiente antes y después del proceso de producción. De acuerdo con este autor, el acceso a capital ex-ante permite financiar los costos derivados de la producción agrícola (entre ellos, fertilizantes, semillas, trabajo asalariado, entre otros). Por otro lado, el capital ex-post permite solventar los gastos necesarios para el hogar en el periodo durante el cual la producción no ha sido vendida. Si bien el crédito es un factor importante en la actividad agrícola, los problemas de asimetrías de información tienen como resultado que el mercado de crédito funcione con racionamiento (Stiglitz y Weiss 1981).

Por otro lado, así como la agricultura es riesgosa para el productor, lo es también para las instituciones crediticias que le otorgan crédito. Los riesgos que enfrentan estas entidades —no nos ocupamos de las fuentes informales— están relacionados con los problemas de asimetría de información, riesgo moral, valuación y ejecución de las garantías (en el que caso de que existan).

Las instituciones financieras construyen un perfil de riesgo para cada solicitante de crédito. En la selección de sus clientes, deben tomar en cuenta la experiencia del agricultor, la fuente de sus ingresos, el tipo de garantías ofrecidas y el costo de supervisarlos y monitorearlos, entre otros aspectos. La tasa de interés por el crédito se adecuará al perfil de riesgo del solicitante y refleja el costo de éste. El costo del crédito tiene tres determinantes básicos: el costo de conseguir los fondos; los costos de transacción; y los costos asociados al riesgo (de la actividad productiva y de no pago).²

1 Son hogares agrícolas todos aquellos en los que al menos un miembro genera ingresos para el hogar desarrollando una labor agropecuaria, ya sea como asalariado o manejando una unidad productiva.

2 Aunque no disponemos de evidencia, suponemos que en el caso del crédito agrícola los costos de transacción, y sobre todo los que se derivan del riesgo de la actividad, son los más importantes componentes del costo total del crédito. Así, mientras más riesgo se perciba en un cliente, mayor tendría que ser la tasa de interés. En el caso de nuestro estudio, un mayor plazo necesariamente implicaría una mayor tasa de interés que cubra el riesgo de la institución financiera, pues mientras mayor sea el plazo de cancelación posterior a la cosecha, mayores son las probabilidades de tener problemas de riesgo moral.

3. CARACTERIZACIÓN DE LOS PRODUCTORES ARROCEROS DE LOS VALLES DE PIURA Y CHEPÉN

Esta sección es descriptiva y tiene como finalidad formar una idea del tipo de productores que estamos estudiando. Distinguiremos entre aquellos hogares que tuvieron acceso a algún tipo de crédito y los que no lo tuvieron. De los 575 hogares de los valles de Chepén, 216 (37.5%) tuvieron acceso a algún tipo de crédito, mientras que en Piura, de los 654 hogares que se tienen en la muestra, son 267 hogares (47.3%) los que accedieron al menos a un crédito de cualquier fuente.

De modo general, refiriéndonos a la totalidad de hogares en la muestra, podemos decir que los hogares en Chepén poseen en promedio mayores extensiones de tierra cultivable que los de Piura.

El estimado del valor de la tierra es de alrededor de 20,000 nuevos soles por hectárea en Chepén y entre 15,000 y 16,000 en Piura; no hay una diferencia significativa entre el valor medio de las parcelas poseídas por los hogares con crédito y el de los hogares sin crédito en ninguno de los valles.

El número de parcelas trabajadas es menor en Piura —alrededor de dos parcelas por hogar—, mientras que el promedio para Chepén está en alrededor de tres parcelas.

Un aspecto importante de la muestra con la que trabajamos es que una parte importante de los hogares encuestados ha decidido ya no cultivar, y se dedica a alquilar sus tierras o a mantenerlas en descanso. En el caso de Chepén, el 40% de los hogares sin crédito se dedica a la producción de algún bien agrícola, mientras que este porcentaje llega al 76% en los hogares con crédito. Para Piura, entre los hogares sin crédito apenas el 24% tiene producción agrícola, mientras que en el caso de los hogares con crédito este porcentaje llega al 56%; en ambos casos, las diferencias son significativas. Las diferencias entre ambos grupos de hogares indicarían que la falta de capital de trabajo constituye una restricción limitante para el desarrollo de la actividad agrícola en los hogares de la muestra. Por tanto, el acceso al crédito solucionaría dicha restricción y posibilitaría el desarrollo de la actividad agrícola, dadas las dotaciones de tierra y trabajo. Otro hecho a destacar es que la mayoría de los productores agrícolas en ambos valles cultivan arroz. Buena parte de los hogares de la muestra tiene al menos un negocio familiar. Esta proporción es mayor en Piura y, además, son los hogares con crédito los que presentan una mayor proporción de negocios.

Hasta aquí nos hemos ocupado de la totalidad de los hogares encuestados. A partir de ahora, nos ocuparemos sólo de aquellos hogares productores de arroz. El número promedio de parcelas en las que se ha cultivado arroz durante el 2006 es cercano a 1.5 en Chepén, siendo ligeramente mayor para los hogares que reciben crédito. En el caso de Piura, el promedio es de alrededor de 1.3 parcelas, pero la diferencia entre hogares con

crédito y sin él no es significativa. Del mismo modo, en ambos valles el promedio de veces que se ha cosechado arroz durante el 2006 es superior en los hogares que reciben crédito. Existe una diferencia significativa entre la cantidad de arroz producida por los hogares con crédito, que casi duplica la cantidad que producen los que no tienen crédito. Esta diferencia sugiere que el crédito, al aumentar el capital de trabajo disponible, permite el uso de mejores o mayores insumos, con el consiguiente aumento en la productividad. De esta proporción, en Chepén se vende alrededor del 75%-80% en la primera venta (siendo mayor el porcentaje de la primera venta en los hogares con crédito); en Piura, este porcentaje es menor (alrededor de 60%) y no hay diferencia entre ambos grupos de hogares. En el caso de la segunda venta, el porcentaje vendido es mucho menor en Chepén, aunque la diferencia en la venta entre hogares con crédito y sin crédito sigue siendo significativa. En total, las ventas de arroz de los hogares con crédito superan el 90% del total de la producción, en tanto que las ventas del grupo sin crédito están por debajo de ese porcentaje.

En lo referido al valor de las ventas, las diferencias son grandes, siempre resultan significativas, y son favorables a los hogares con crédito. Por otro lado, los montos son superiores en el valle de Chepén. La importancia del arroz respecto del total de cultivos producidos es notable: representa algo más del 80% del total del valor (de venta y de producción) de los hogares sin crédito, y más del 90% en el caso de los hogares con crédito.

4. LOS PLAZOS Y LOS CRÉDITOS

En esta sección nos dedicaremos a estudiar los plazos de los contratos y las características principales de los créditos recogidos en nuestra muestra. Para poder falsear la hipótesis propuesta en este trabajo, necesitamos conocer la naturaleza de los plazos y tasas de interés asociados a los contratos crediticios registrados en nuestra muestra. Así, una cuestión importante en este trabajo es mostrar que al menos para un grupo de productores de arroz que acceden al crédito formal, el plazo de los contratos de crédito no sería lo suficientemente largo como para facilitarles una mayor acumulación de ingresos.

La encuesta recoge información sobre todos los tipos de créditos vigentes entre enero del 2006 y marzo del 2007. Podemos agrupar los créditos en tres grandes grupos: formales (bancos, instituciones microfinancieras – IMF, Banco Agrario), semiformales (ONG, programas del gobierno, asociaciones de productores y cooperativas), e informales (molinos, comerciantes/empresas agrícolas, prestamistas, amigos o familiares). Los datos registran un total de 804 préstamos; un hogar puede haber tenido durante el periodo indicado más de un crédito y de diferentes fuentes. De los 575 hogares de los valles de Chepén, 216 (37.5%) tuvieron acceso a algún tipo de crédito, mientras que en Piura, de los 654 hogares que se tienen en la muestra, son 274 (41.8%) los que accedieron al menos a un crédito.

Un hecho a resaltar es que existe una diferencia importante en la tenencia de créditos entre ambas regiones: en Piura, cerca del 50% de los hogares mantiene más de un crédito, mientras que en Chepén este porcentaje representa sólo un 30%. Los datos muestran que en Piura existe un menor porcentaje de hogares con crédito de fuentes informales. Si bien existe un número grande de créditos registrados, no todos ellos son de nuestro interés y muchos han sido eliminados de nuestra base por no estar relacionados directamente con el tema de la investigación. Luego de depurar la información, nos queda finalmente un total de 428 créditos formales: 136 en Chepén (29 en bancos comerciales y 107 en IMF), y 292 en Piura (8 en bancos comerciales y 284 en IMF).

Un rasgo a resaltar en los datos analizados tiene que ver con el limitado uso de varias fuentes de crédito. Esto implica que si en un hogar se ha accedido a un crédito de fuente formal, es poco probable que simultáneamente se acceda a un crédito informal. A partir de la información contenida en la encuesta pasamos a calcular la tasa efectiva mensual para cada uno de estos créditos. En la tabla 1 se muestra el promedio, el error estándar y la frecuencia de la tasa de interés efectivo mensual calculado, la duración en meses y el monto medio de los créditos registrados, según la fuente y el lugar. El cuadro excluye a las observaciones con valores extremos de tasa de interés.

Tabla 1
TASA EFECTIVA MENSUAL, DURACIÓN EN MESES Y MONTO PROMEDIO DE LOS
CRÉDITOS REGISTRADOS, POR TIPO DE FUENTE

		Chepén			Piura		
		Tasa efectiva	Duración (meses)	Monto	Tasa efectiva	Duración (meses)	Monto
Tipo de fuente							
Formal	Media	0.031	9	11,738	0.027	8.1	5,362
	Desv. Estd.	0.059	6.1	14,387	0.06	6.8	4,073
	N	134	134	134	286	286	286
semiformal	Media	0.015	8.7	4,833	0.009	6.2	4,858
	Desv. Estd.	0.013	2.3	7,077	0.005	0.8	3,132
	N	3	3	3	6	6	6
Informal	Media	0.013	6.6	8,864	0.014	5.5	3,176
	Desv. Estd.	0.019	8.6	9,568	0.017	1.6	2,521
	N	90	90	90	55	55	55
Total	Media	0.024	8.1	10,507	0.025	7.6	5,007
	Desv. Estd.	0.047	7.3	12,677	0.055	6.3	3,929
	N	227	227	227	347	347	347

Fuente: Encuesta Basis 2006-Perú
Se excluyen valores extremos de t.

Otro aspecto relacionado con el nivel de las tasas de interés efectivas es la duración de los contratos de crédito observados. Contrariamente a lo que sucede con las tasas de interés, los plazos son en promedio mayores para los créditos provenientes de fuentes formales; los plazos — expresados en meses — son ligeramente superiores en Chepén. En el caso de los montos, lo primero que se debe resaltar es su gran variabilidad, lo que se ve reflejado en los errores estándar. Por otro lado, se puede apreciar también que los mayores montos provienen de fuentes formales.

Un comentario aparte merece el motivo de la solicitud de crédito. Los créditos relacionados directamente con la actividad agrícola concentran la mayor parte de los créditos solicitados. No obstante, es posible que una parte de los créditos dirigidos hacia otra actividad sean utilizados en actividades agrícolas y viceversa. Otro rubro importante de la solicitud de crédito está relacionado con los gastos para un negocio o comercio, lo que ratifica la importancia del crédito como agente dinamizador de la economía del hogar. Es decir, el crédito se solicita básicamente para solventar actividades productivas y no de consumo. Ya que podemos diferenciar de acuerdo al motivo principal de la solicitud del crédito, clasificaremos el crédito formal en dos categorías: aquel que está relacionado con la actividad agrícola y aquel que, en principio, tiene una finalidad diferente.

Conviene depurar algo más la información de modo que sea la más adecuada para nuestro propósito. En este sentido, si bien se tienen datos sobre todos los créditos que han estado vigentes durante el 2006 —ya sea que se hayan cancelado o no—, algunos de estos créditos tienen una estructura de plazos muy superior a un año, lo que hace difícil pensar que un crédito de este tipo sea utilizado para los gastos de campaña, que son los que nos interesan. Así, decidimos trabajar únicamente con los créditos que ha sido otorgados en el 2006 y que tienen como vencimiento máximo el año 2007: en adelante, a estos créditos les llamaremos créditos de corto plazo.

La tabla 2 presenta la media, mediana y error estándar de las características más importantes en los créditos de corto plazo, la tasa de interés, el plazo y el monto. Una vez que distinguimos por el tipo de uso del crédito y consideramos sólo los créditos de corto plazo, podemos apreciar que las tasas para los créditos destinados a la actividad agrícola son menores que las que se registran para los créditos formales que tienen una finalidad distinta de ésta, y son muy similares a las que se tienen para los créditos provenientes de fuentes informales. Por el lado de los plazos, observamos que los créditos formales de corto plazo destinados a la actividad agrícola son menores a los registrados para los otros créditos formales, y superiores a los que se tienen para los créditos informales. Estos resultados contrastan con los que se obtenían al no distinguir el motivo por el cual fue solicitado el crédito (ver tabla 1).

Tabla 2

DESCRIPTIVOS DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS EL AÑO 2006 Y QUE VENCEN MÁXIMO EN EL 2007 (CRÉDITOS DE CORTO PLAZO)

	Tasa efectiva mensual	Plazo	Monto promedio S/.
Crédito formal agrícola			
Promedio	0.015	9	8,502
Mediana	0.008	10.1	5,000
Error estand.	0.02	3.7	12,175
Crédito formal no agrícola			
Promedio	0.05	11.7	3,727
Mediana	0.038	12.2	2,000
Error estand.	0.045	2.6	6,522
Crédito informal			
Promedio	0.013	6.7	7,390
Mediana	0.009	6	4,100
Error estand.	0.016	2.5	9,277

Teniendo una mejor idea de las características básicas de los créditos formales de corto plazo, pasamos a describir lo que ocurre con el traslape entre el periodo productivo del arroz y el periodo crediticio. En este estudio, el término “periodo productivo del arroz” denota al número de meses contenido entre la fecha de la primera siembra de arroz y la última cosecha para cada productor. Si bien en la muestra sólo se han detectado a lo sumo dos cosechas de arroz por parcela, existen diferentes periodos productivos debido a que muchos productores trabajan más de una parcela y los periodos de siembra y cosecha en ellas no son los mismos. De este modo, en el caso de los productores que trabajan en una sola parcela, el periodo productivo equivale a los meses entre la siembra y la cosecha, mientras que en el caso de los que trabajan más de una parcela, equivale al periodo entre la primera siembra y la última cosecha de arroz. El periodo crediticio se define de igual manera para los créditos de corto plazo.

Los datos indican que el periodo productivo del arroz registrado en nuestra muestra estaría entre alrededor de 5 y 6 meses, mientras que la duración del crédito formal de corto plazo para la agricultura tendría una duración media de entre 9 y 10 meses. En el caso del crédito formal no agrícola, la duración es mayor llegando a los 12 meses, y el crédito informal tendría plazos de 6 meses. El hecho de que en términos medios la duración del periodo crediticio formal agrícola sea mayor a la que se tiene para el periodo productivo del arroz, no implica que éste sea el caso para todos los productores de la muestra. Es necesario lograr una aproximación más desagregada del traslape entre plazos crediticios y fechas de siembra y cosecha. Con esta finalidad, hemos diferenciado el traslape entre el primer desembolso de crédito y la primera siembra, y la cancelación del crédito y la

última cosecha de arroz. Lo que estamos haciendo es restar al periodo (mes-año) en el que se produce la primera siembra el periodo en el que se recibe el primer desembolso, y lo mismo en el caso de la última cosecha y la cancelación del crédito. De este modo, un signo negativo implica que el crédito se ha recibido después de la primera siembra, o ha sido cancelado luego de la última cosecha.

Como vemos en la tabla 3, la diferenciación entre los periodos de siembra y cosecha muestra traslapes con promedios negativos; es decir, el crédito sería recibido luego del inicio de la siembra, un promedio de dos meses después, mientras que en el caso de la última cosecha, el promedio de meses después en el que termina el periodo crediticio llega a cinco. La tabla 3 muestra también los traslapes que se dan entre el periodo productivo del arroz y los créditos formales no agrícolas e informales.

La última columna de la tabla 3 presenta la proporción de productores con crédito que tiene un traslape positivo (es decir, los casos en los que el crédito empieza antes de la primera siembra o vence antes de la última cosecha), o nulo (cuando la siembra y el desembolso del crédito coinciden, o coinciden el mes de la última cosecha y el vencimiento del crédito). Esta proporción es del 60% en el caso de la primera siembra y de 30% en el de la última cosecha, lo cual implica que existe un grupo, pequeño pero significativo de productores (30% pues es el traslape positivo o nulo al final del proceso productivo), para el cual el plazo del crédito sería insuficiente. Debemos aclarar que el hecho de que el crédito venza antes de la cosecha implica un plazo insuficiente desde nuestro punto de vista. Que el crédito sea recibido antes de la primera siembra o no, no nos dice nada acerca de la suficiencia del plazo; es más, sería mejor disponer del crédito antes de la primera siembra de modo que el proceso productivo se organice mejor (para comprar insumos y disponer de capital de trabajo suficiente). En la mayoría de los casos, tanto al inicio como al fin del periodo productivo del arroz, el traslape es negativo (el crédito es posterior a la siembra y a la cosecha). Existen casos, sin embargo, en los cuales el traslape es positivo. De estos casos, nos interesamos en aquellos en los cuales el vencimiento del crédito es anterior o coincide con el mes de la última cosecha (es decir, en el traslape positivo última cosecha-vencimiento).

Como se mencionó, uno de los componentes del costo del crédito está asociado al riesgo. Así, las inversiones más riesgosas tendrían un mayor costo de crédito. Es razonable pensar que suceda algo parecido con los plazos de los contratos crediticios: los clientes con un perfil de riesgo mayor tendrían, además de mayores tasas, menores plazos.

Para aproximarnos mejor a los factores que están detrás de que el traslape en el periodo final de la producción de arroz sea negativo o no, se realiza una regresión logit, en la cual la variable dependiente es 1 si el traslape para el periodo final es nulo o positivo (el periodo crediticio vence antes que la última cosecha de arroz) y 0 si es negativo. La tabla 4 presenta el sentido y la significancia del impacto que cada variable incorporada tiene sobre la probabilidad de que el traslape sea positivo o nulo. La finalidad de esta

Tabla 3
 TRASLAPE (EN MESES) ENTRE EL PERIODO PRODUCTIVO DEL ARROZ Y EL PERIODO DE CRÉDITO

Variable	N	Media	Error Estd.	Mín	Máx	Proporción con traslape >=0
Primera siembra-deseMBOLSO: formal agrícola	131	-2.4	6.5	-14.2	7.1	0.59
Primera siembra-deseMBOLSO: formal no agrícola	17	-6.1	3.6	-10.1	0	0.12
Primera siembra-deseMBOLSO: informal	75	-4.9	5.5	-15.2	6	0.33
Primera siembra-deseMBOLSO: crédito total	216	-3.4	6.2	-15.2	7.1	0.48
Ultima cosecha-venCIMIENto: formal agrícola	131	-5.3	5.8	-15.2	7.1	0.32
Ultima cosecha-venCIMIENto: formal no agrícola	17	-11.5	5.3	-18.3	0	0.06
Ultima cosecha-venCIMIENto: informal	75	-5.8	5.7	-18.3	2	0.31
Ultima cosecha-venCIMIENto: crédito total	216	-6.1	5.9	-18.3	7.1	0.31

Fuente: Encuesta Basis2006-Perú

regresión es aproximarnos al tipo de relación que se da entre la producción, los factores de demanda y los aspectos crediticios, y cómo la interacción de éstos influye en que el plazo crediticio sea insuficiente o no. Por ello, se han incluido variables relacionadas con el tamaño de la actividad agrícola, como el volumen de la producción y la duración de ésta (no se ha incluido el área cultivable por estar muy correlacionada con estas dos); se incluyen indicadores relacionados con el proceso de venta (precio, porcentaje vendido y almacenado), indicadores de acceso a crédito y características de los contratos de crédito formal agrícola de corto plazo.

Tabla 4

REGRESIÓN LOGIT, PROBABILIDAD DE QUE EL VENCIMIENTO DEL CRÉDITO AGRÍCOLA FORMAL COINCIDA O SEA ANTERIOR AL MES DE LA ÚLTIMA COSECHA DE ARROZ

Variable dependiente: Traslape nulo o positivo	Impacto
Total arroz cosechado	+++
Meses entre 1ra siembra-ultima cosecha	+++
Precio de venta 1 del arroz	++
% vendido en la venta 1	+
% arroz almacenado	-
Periodo crediticio (1er desembolso-vencimiento)	--
mes 1er desembolso < mes 1ra siembra	+++
crédito formal mediano plazo	---
Número de otros cultivos	-
Ingreso por venta de jornales	--
Número de créditos agrícolas formales	+
Tasa de interés de crédito Agr. Formal	---
Monto medio del crédito formal agrícola	---
Tenencia de crédito formal no agrícola	-
N	128
Chi2	49.6
Pseudo R2	0.57

Leyenda: +/- p<1 (no significativo), ++/-- p<0.05, +++/--- p<0.01

Los resultados de la tabla 4 indican que la probabilidad de que el traslape en la última cosecha de arroz sea positivo aumenta conforme va aumentando el volumen cosechado, mayor es el periodo productivo del arroz (meses entre la primera siembra y la última cosecha, que implica muy probablemente una segunda campaña), y mayor es el precio de venta conseguido por el arroz, y cuando el periodo crediticio empezó antes del periodo productivo.

Los factores que presentan un efecto negativo y significativo sobre la probabilidad modelada son la duración del periodo crediticio (meses entre el 1er desembolso y el vencimiento del crédito); la tenencia de crédito formal de mediano plazo; el ingreso proveniente de la realización de jornales por los miembros del hogar; la tasa de interés asociada al crédito formal agrícola; y el monto medio del crédito agrícola.

Estos resultados nos permiten hacer algunas precisiones sobre los determinantes de que el traslape sea positivo nulo, es decir que el plazo de vencimiento de los créditos sea anterior o calce justo con el periodo de la última cosecha. En primer lugar, podemos decir que no son los productores más pequeños aquellos para los cuales se tiene un plazo de duración del crédito anterior al término del proceso productivo, pues los resultados de la regresión indican que éstos tendrían un periodo productivo más extendido, un mayor volumen de producción y además precios crecientes. Debe resaltarse que nunca resultaron significativos las características asociadas con la extensión de la unidad agropecuaria ni el valor de la tierra. No obstante, el no ser productores pequeños o pobres no implica que tengan suficiente capital para realizar su actividad productiva, pues como vemos en la tabla 4, el periodo crediticio se inicia antes de que comience la siembra (+++ asociado a mes 1er desembolso < mes 1ra siembra), lo que implicaría que estos agricultores necesitan capital de trabajo desde antes de la siembra, para las labores de preparación de la tierra y preparación del almacigo.

Estos resultados nos invitan a pensar que el perfil de riesgo de los productores que tienen un traslape positivo puede ser diferente (tienen menores extensiones de tierra, lo que se traduce en menor colateral), de modo que en este sentido podríamos decir que, entre otras razones, ello explica que estos productores tengan un periodo crediticio de menor duración, mayores tasas de interés y menores montos. Por otro lado, cabe destacar también la importancia de los ingresos por la oferta de jornales y la tenencia de un crédito formal de mediano plazo: ambos factores disminuyen la probabilidad de que el traslape sea positivo o nulo y bien pueden contribuir también a mejorar el riesgo que se representa para las instituciones.

Hasta aquí hemos revisado las características básicas de los créditos de corto plazo y su relación con el periodo productivo de los productores incluidos en nuestra muestra. Podemos decir que si bien no constituyen la mayoría, los productores que tienen que cancelar sus créditos antes de que termine el periodo productivo del arroz conforman un grupo importante en nuestra muestra. Por otro lado, también sabemos que no son los más pobres; en cambio, sí podemos decir que no cuentan con un capital de trabajo suficiente, y que su dotación de activos (mano de obra y tierra básicamente) les otorgaría un peor perfil de riesgo crediticio.

Una cuestión importante que ha quedado pendiente es entender el tipo de relación que existe entre las diferentes fuentes de crédito para los productores arroceros. En general, en toda la muestra y sin filtrar crédito alguno, hay muy pocos hogares con acceso

a crédito formal que a la vez mantienen un crédito informal (6.4%, equivalente a 81 hogares); este porcentaje es de menos de 1% en el caso del crédito semiformal. Una vez que nos quedamos con los créditos de corto plazo, obtenemos un total de 178 hogares con créditos formales, de los cuales 133 (75%) son productores de arroz. En el caso del crédito semiformal se tienen 42 hogares, de los cuales 17 son arroceros (40%). Y para el crédito informal, existen 96 hogares, de los cuales 75 (78%) son productores de arroz. Para mejorar nuestra aproximación al tipo de relaciones que se da entre las diferentes fuentes de crédito para los hogares productores de arroz, presentamos en la tabla 5 una regresión logit que modela la probabilidad de que se mantenga un crédito formal agrícola de corto plazo. De este modo, el signo y la significancia asociados a la tenencia de crédito informal o formal no agrícola de corto plazo nos da una aproximación al tipo de relación existente entre las diferentes fuentes de crédito.

Tabla 5
REGRESIÓN LOGIT, PROBABILIDAD DE TENER UN CRÉDITO FORMAL AGRÍCOLA DE
CAMPAÑA

Variable dependiente: acceso a crédito formal agrícola de corto plazo	
	Impacto
Crédito formal no agrícola corto plazo	+
Crédito informal de corto plazo	+++
Meses entre 1ra siembra-última cosecha	+
Número de otros cultivos	+
% vendido en la venta 1	+++
Total arroz cosechado	++
Existencia de negocio familiar	+
Indicador provincia: Morropón	+
Indicador provincia: Piura	++
Indicador provincia: Sullana	+++
N	521
chi2	153.7
r2_p	0.26

Legenda: +/- p<1 (no significativo), ++/-- p<0.05, +++/--- p<0.01

Los resultados de la regresión nos permiten afirmar que no existe una relación fuerte (estadísticamente significativa) entre el crédito formal de corto plazo no agrícola y el crédito formal agrícola. En cambio, controlando por otros factores, el crédito informal actúa como complemento del crédito agrícola formal de corto plazo.

5. EL PRECIO DE VENTA Y SU VARIACIÓN

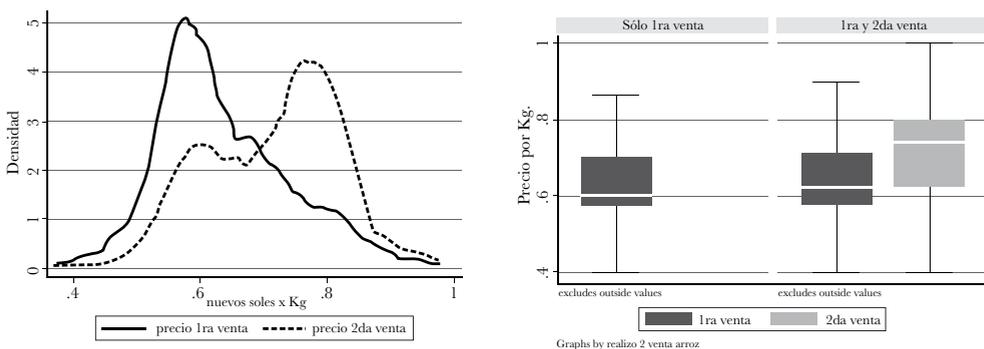
En esta sección nos aproximamos a la relación entre el precio de venta del arroz y el periodo de la venta. El precio se expresa en soles por kilogramo de arroz, debido a que la información disponible sobre precios está registrada en diferentes tipos de unidades. Para llegar a este resultado debemos hacer un par de supuestos sobre la información que está recogida en la encuesta. En los datos no figura explícitamente el mes en el que se realizó la venta; sólo disponemos de la fecha en la que se realizaron las siembras y cosechas. Aquí se asume que la primera venta (que está asociada a la campaña grande, si existieran dos campañas), se realiza durante el periodo de la última cosecha de arroz. Este supuesto es fuerte pero no descabellado, ya que la mayoría de los productores de arroz declara haber vendido el producto sin ningún proceso, simplemente cosechado y vendido.

Nos ocuparemos primero de las diferencias de precios que encontramos entre la primera y segunda venta. Luego pasaremos a estudiar la relación entre el precio conseguido y el periodo de la última cosecha.

Los datos de la muestra recogen información sobre los precios conseguidos en la primera y segunda venta, en donde la segunda venta está asociada a la campaña chica (o al producto almacenado). De los 518 productores arroceros para los que se ha tenido información sobre precios, sólo 217 declaran tener una segunda venta. En términos promedio, el precio obtenido en la segunda venta es superior al de la primera venta (0.736 nuevos soles por kilo de arroz contra 0.648), siendo esta diferencia estadísticamente significativa. La distribución del precio por kilo de arroz de la primera y segunda venta se muestra en el gráfico 1.

Gráfico 1

DISTRIBUCIÓN DE PRECIOS DEL ARROZ EN LA MUESTRA, 1RA Y 2DA VENTA



Tal como el gráfico muestra, los precios recibidos en la segunda venta suelen ser superiores a los obtenidos en la primera venta. De hecho, para 148 de los 217 productores que realizan

una segunda venta el precio es mayor. Si bien los porcentajes de las ventas para toda la muestra daban cuenta de que la primera venta es la más importante, si nos restringimos a aquellos productores que declaran realizar una segunda venta, la distribución de la cantidad de arroz vendido en la primera y segunda venta cambia drásticamente, pues la proporción vendida del arroz total cosechado es bastante pareja en ambas ventas.

El hecho de realizar una segunda venta implica, muy probablemente, la realización de una segunda campaña —generalmente más pequeña—, pero al mismo tiempo implica una mayor disposición de capital para financiar un segundo periodo productivo. Por ello queremos saber qué factores están asociados a la realización de una segunda venta. La tabla 6 muestra los resultados de una regresión logit que nos permite aproximarnos a ellos.

Tabla 6

REGRESIÓN LOGIT, PROBABILIDAD DE REALIZAR UNA SEGUNDA VENTA DE ARROZ

Variable dependiente: Realizó 2da venta de arroz	Impacto
Valor de la tierra propia (S/.)	++
Total área cultivada de arroz (ha)	+
Total de veces que se ha cosechado arroz	+++
Número de parcelas	---
Meses entre 1ra siembra-última cosecha	+++
Periodo 1ra siembra	+++
Número de otros cultivos	+
Tenencia de crédito formal agrícola de corto plazo	++
Tenencia de crédito formal no agrícola de corto plazo	--
Tenencia de crédito informal de corto plazo	+
N	528
Chi2	238.44
Pseudo-R2	0.335

Leyenda: +/- p<1 (no significativo), ++/-- p<0.05, +++/--- p<0.01

Los resultados nos dicen que una tierra de mejor calidad (que muy probablemente se refleja en un mayor valor), aumenta la probabilidad de tener una segunda venta. Lo mismo sucede mientras más veces se ha cosechado —recordemos que si bien el número máximo de veces que se ha cosechado arroz en un parcela es dos veces por año, siempre se puede cosechar en diferentes periodos y en diferentes parcelas. En cambio, la probabilidad modelada disminuye mientras mayor es el número de parcelas. Por otro lado, también se puede ver que mientras más tarde se dé la primera siembra y mayor sea el periodo productivo (primera siembra-última cosecha), mayor es la probabilidad

de realizar una segunda venta. Finalmente, la tenencia de un crédito formal agrícola de corto plazo presenta un impacto significativo y positivo, mientras que el crédito formal no agrícola de corto plazo tiene más bien el efecto contrario, el crédito informal no presenta un impacto significativo.

En lo que queda de esta sección nos dedicaremos a probar que existe una relación positiva bien establecida entre el periodo de la última cosecha, que asumimos como el periodo de la venta (al menos de la primera venta), y el precio recibido por el arroz. Para esto hemos considerado dos enfoques: para el primero utilizamos una regresión lineal, mientras que para el segundo, una regresión no paramétrica.

En la tabla 7 se presenta dos regresiones que sirven para aproximarnos a los determinantes de los precios obtenidos por los productores de la muestra por el arroz cosechado, tanto en la primera como en la segunda venta. Varias especificaciones diferentes fueron realizadas sin que se obtenga una asociación significativa entre el precio del arroz y factores macro, como el volumen de importación de arroz, el precio en el mercado mayorista de Lima o el precio medio pagado en chacra reportado por la estadística mensual del Ministerio de Agricultura .

Tabla 7
DETERMINANTES DEL PRECIO POR LA VENTA DE ARROZ

	Precio venta 1	Precio venta 2
Variable dependiente: Precio del arroz por Kg.		
Total arroz cosechado	-1.169e-06***	-1.910e-06***
arroz almacenado	.00002001*	-3.55E-06
Mes última cosecha de arroz	.25301093***	.45427728**
Tenencia de crédito formal agrícola corto plazo	.02151758**	0.027536
Indicadora: Producto Procesado	.09735767***	0.124961
Semanas de anticipación con las que se fija el precio	-0.001816	-0.069843
Total área cultivada de arroz en todo el periodo	.00630893*	.01678352**
Extensión de la parcela más importante	.00478634*	-0.001977
N	507	213
F	8.1	3.72
R2	0.12	0.13

legend: * p<0.05; ** p<0.01; *** p<0.001

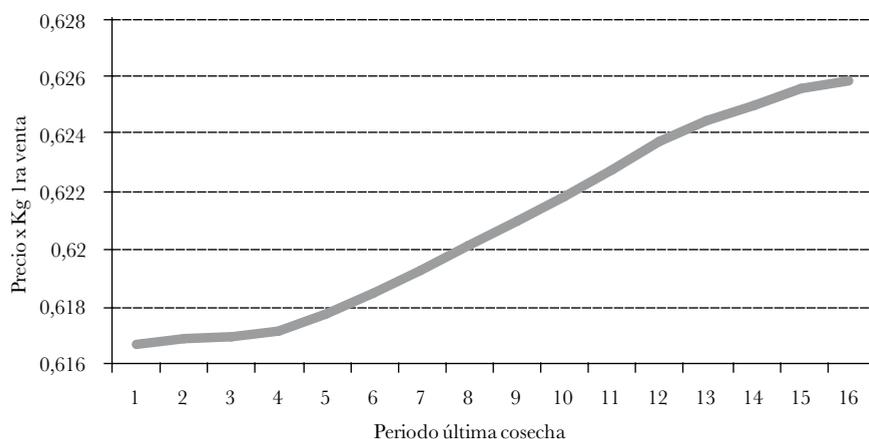
Si bien el R2 es bajo, el modelo es conjuntamente significativo y lo son individualmente las variables incorporadas en él. Aunque se probaron diferentes especificaciones, una mayor inclusión de variables no aumentó significativamente el ajuste del modelo, de modo que se optó por estas especificaciones sencillas. Como se observa, las variables significativamente asociadas con el precio obtenido por la venta de arroz, están ligadas

básicamente al stock total obtenido y al periodo a partir del cual se han realizado las ventas. Es interesante que el acceso al crédito formal agrícola de corto plazo presente un impacto pequeño, pero positivo y significativo, en el precio de la primera venta obtenido por los productores. Una posible explicación para este hecho está relacionada con la calidad del arroz que se está vendiendo. Es posible que aquellos productores sin suficiente capital, pero que han podido acceder a crédito, estén en capacidad de adquirir mejores insumos, de modo que su producción sea de mejor calidad, aunque no ha sido posible controlar por diferentes calidades de arroz.

La variable que más nos interesa en las regresiones de la tabla 7 es el periodo de la última cosecha, y resulta significativamente relacionada con el precio obtenido en ambas ventas, aunque en mayor magnitud con el que se obtiene en la segunda venta. Esto demuestra que sí existe una relación positiva entre el precio de venta del arroz y el periodo en el que se realiza la venta: aquellos que venden luego de la fecha en la que más se concentran las cosechas tienen mayores posibilidades de obtener un mejor precio, y si además pueden realizar una campaña chica, el precio puede ser aún mayor.

Para confirmar el resultado anterior, realizamos una regresión no paramétrica entre el precio de venta del arroz en la primera venta y el periodo de la última cosecha, asumiendo que en ese mismo periodo, o a partir de él, se realiza la primera venta del producto. El resultado se muestra en el gráfico 2.

Gráfico 2
RELACIÓN ENTRE EL PRECIO DEL ARROZ Y EL PERIODO DE LA
ÚLTIMA COSECHA-VENTA
(regresión no paramétrica)



El gráfico 2 confirma el sentido de la relación propuesta en el párrafo anterior, aunque muestra variaciones menores en el precio de venta que las que sugieren la regresión de la tabla 7 (debe tenerse en cuenta también que un pequeño cambio en el precio por kilo

representa uno mayor en el precio por saco o tonelada). Este hecho puede estar relacionado con que la información sobre el periodo de la última cosecha se concentra entre mayo y julio del 2006 y, por lo tanto, la regresión remarca este hecho asignándole un impacto mayor al que se obtiene en la regresión no paramétrica.

6. SIMULACIÓN DEL TRADE-OFF ENTRE LA TASA DE INTERÉS Y EL PLAZO

Luego de haber comprobado que existe una relación positiva entre el precio que puede obtenerse por la venta del arroz si ésta se realiza en un periodo posterior al de la última cosecha, y sabiendo que existe un grupo de productores para los cuales el plazo del crédito es en principio insuficiente (al menos en el sentido de que el crédito debe ser cancelado antes o durante el mismo periodo en el que se realiza la última cosecha), podemos pasar a ver si es posible que algunos productores mejoren sus ingresos si el plazo del contrato crediticio se amplía, con el consiguiente cambio en la tasa de interés y posiblemente en el riesgo que dicha ampliación representa.

El procedimiento que se realizará será el siguiente. Para cada productor con acceso a crédito agrícola de corto plazo, cuyo vencimiento coincida o sea anterior al mes en el que dicho productor realiza su última cosecha, se escogerá aleatoriamente un precio de una distribución uniforme entre 0.5 y 0.85 (precio por kilo de arroz). Los límites para la distribución de valores vienen dados por la distribución observada de los precios del arroz que han sido declarados, teniendo en cuenta el periodo de la última cosecha. Luego de 1,000 simulaciones, se compara el ingreso obtenido por la venta con este nuevo precio con el ingreso realmente obtenido. La diferencia entre ambos resultados puede ser positiva o negativa. Para el precio promedio obtenido luego de las simulaciones, se determina cuál es la magnitud de ampliación en el plazo del crédito que corresponde al resultado obtenido, en el caso de que la diferencia sea positiva.

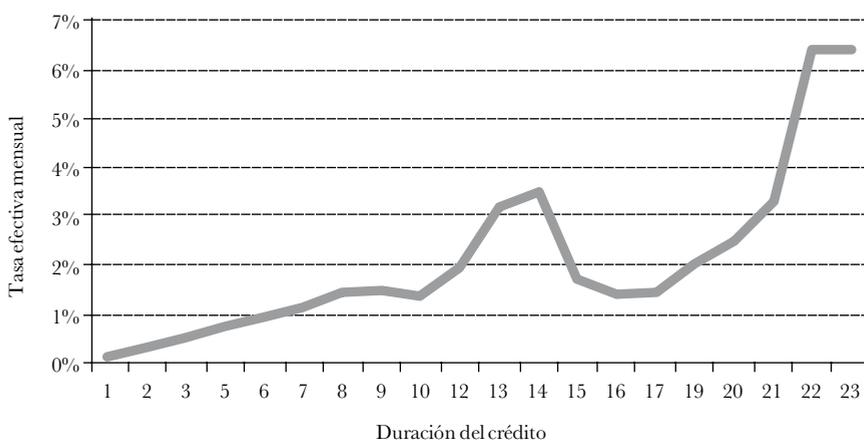
Una vez que se ha determinado el plazo de ampliación, se procede a calcular su costo financiero y nuevamente se compara si la diferencia entre las ganancias por un precio mayor supera al costo de ampliar el periodo crediticio, es o no positiva respecto del ingreso por la venta de arroz observado. Debemos notar que este proceso sólo aplica a la primera venta.

De este modo aún nos falta saber en qué medida la tasa de interés observada puede moverse conforme aumenta el plazo del crédito. Para averiguarlo, seguiremos el mismo enfoque aplicado al precio de venta del arroz, una regresión paramétrica y otra no paramétrica que complementen estos resultados. La tabla 8 y el gráfico 3 presentan estos resultados. En la tabla 8 se presentan tres especificaciones: las dos primeras toman en cuenta todos los hogares que han recibido un crédito agrícola de corto plazo, mientras que la tercera sólo a aquellos que producen arroz.

Los resultados de las regresiones presentadas dan cuenta del cambio en la tasa de interés efectiva mensual cuando el plazo del contrato aumenta en un mes. Los coeficientes asociados a la duración del crédito muestran un impacto de 0.2% en el caso general y de 0.13% adicional por cada mes de ampliación del plazo en el caso de los productores de arroz. Para complementar este resultado, realizamos una regresión no paramétrica que muestra la relación entre la tasa de interés efectiva mensual y la duración del periodo crediticio en todo el rango de plazos encontrados en la muestra. Los resultados se muestran en el gráfico 3.

Gráfico 3

RELACIÓN ENTRE LA TASA DE INTERÉS Y LA DURACIÓN DEL CONTRATO CREDITICIO
(regresión no paramétrica)



Los resultados de la regresión no paramétrica indican que, en los plazos observados, la tasa efectiva va aumentando hasta el mes 8; tiene una ligera caída entre los meses 8 y 10; vuelve a aumentar con mucha mayor fuerza entre los meses 10 y 15 hasta acercarse al 4% efectivo mensual, posteriormente vuelve a caer para tornar a incrementarse hasta por encima del 6% efectivo mensual en el caso de los periodos crediticios superiores a los 20 meses. Estos resultados permitirán calcular el aumento en el costo financiero que implica una ampliación en el plazo de duración de los contratos de crédito.

Después de realizar las simulaciones siguiendo el procedimiento previamente mencionado, presentamos algunos de los resultados obtenidos. En primer lugar, mencionemos que en 29 casos se obtuvo una diferencia positiva entre el valor de las ventas simulado y el realizado: todos estos casos corresponden a los valles de Piura, básicamente a la provincia de Sullana (27 casos) y sólo dos a la de Morropón. Recordemos que son 50 el total de productores de arroz con acceso a crédito formal y cuyo plazo crediticio vence en el mismo periodo o antes de la última cosecha (47 de ellos en Piura, principalmente

Tabla 8
DETERMINANTES DE LA TASA DE INTERÉS DEL CRÉDITO AGRÍCOLA DE CORTO PLAZO

Variable dependiente: Tasa de interés efectiva mensual	Todos los productores		Sólo arroceros	
	Especif.1	Especif.2	Especif.1	Especif.3
Indicadora: productor de arroz	-0.1083087**	-0.1044753**		
Número de créditos formales agrícolas de CP	-0.01693933***	-0.01961403***		-0.01222362**
Monto total de los créditos agrícolas de CP (S/.)	-2.224e-07**	-1.556e-07*		5.10E-08
Periodo crediticio (meses entre el 1er desembolso y cancelación)	.00232955***	.00219708***		.00129143*
Tenencia de crédito formal no agrícola de CP	-1.60E-03	-0.00357682*		-0.00433997*
Tenencia de crédito formal de mediano plazo	-0.00328	-0.002817		-0.00599673*
Ingresos por la venta de jornales agrícolas en el hogar (S/.)		-1.214e-06*		-8.32E-07
Ingresos por la venta de mano de obra en act. no agrícolas en el hogar (S/.)		-2.63E-07		1.41E-07
Tierra propia (ha)		0.0003936		
Valor de la tierra propia (S/.)		-2.20E-08		4.60E-08
Número de parcelas		4.82E-05		-0.001048
Existencia de negocio familiar		0.0045431		0.0003947
Indicadora: Piura		.00095419*		-0.00538677*
Total arroz cosechado en todo el periodo				-0.000419
Total área cultivada de arroz en todo el periodo				-0.000108
Número de veces que se ha cosechado arroz (en todas las parcelas)				.00837484*
Indicadora: Realizó 2da venta				-0.0021
Realizó hipoteca para acceder al crédito				.02369029***
Periodo productivo del arroz (1ra siembra-última cosecha)				
Indicadora: 1er desembolso crediticio anterior a primera siembra de arroz				
Indicadora: Cancelación de crédito anterior a última cosecha				
Constante	.03012439***	.01831433*		
N	178	176		130
F	9.75	7.24		2.15
R2	0.43	0.47		0.38

legend: * p<0.05, ** p<0.01; *** p<0.001

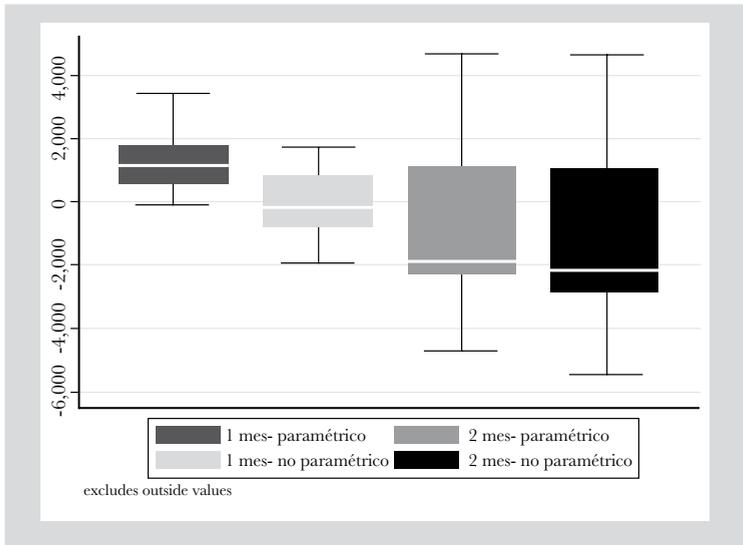
en Sullana). El precio promedio obtenido en la simulación es superior al promedio de la primera venta para los productores cuyo periodo crediticio finaliza antes o en el mismo periodo de la última cosecha de arroz. No obstante, el precio medio simulado no llega a ser superior al de la segunda venta.

Si bien se alcanzaría un valor de ventas superior si existiese la opción de poder extender el periodo en el que se realiza la venta, falta comparar este aumento en los ingresos con el costo generado por la ampliación del contrato crediticio. Para esto se utilizan los estimados de la regresión de la tabla 8 (enfoque paramétrico) y aquellos que provienen de la regresión no paramétrica del gráfico 3 (enfoque no paramétrico). Estos resultados y las simulaciones realizadas permiten estimar si finalmente existe o no espacio para mejorar los ingresos de los productores de arroz mediante una ampliación de los contratos de crédito.

En el gráfico 4 se presentan los resultados obtenidos, utilizando los dos enfoques alternativos para calcular el costo financiero de una ampliación en los plazos del crédito. La primera caja (de izquierda a derecha) muestra la distribución del resultado neto de la ampliación en un mes del plazo crediticio bajo el enfoque paramétrico; la segunda caja muestra la distribución correspondiente a una ampliación de dos meses en los contratos crediticios. La tercera y cuarta caja corresponden al enfoque no paramétrico para el cálculo del costo financiero de las ampliaciones de uno y dos meses en los plazos.

Como se desprende del gráfico, sólo bajo el enfoque paramétrico una ampliación de un mes en el plazo de los contratos implicaría una mejora en los ingresos de los productores seleccionados de nuestra muestra. Bajo este enfoque, 27 de los casos obtendrían una mejora de sus ingresos que va desde los 100 hasta los 4,000 nuevos soles, siendo el aumento promedio superior a los 1,000 nuevos soles. En el caso de que la ampliación del plazo crediticio llega a dos meses, sólo 13 de los casos podrán aumentar sus ingresos, mientras que para los 16 restantes dicha ampliación generaría un costo que sobrepasa las ganancias obtenidas por conseguir mejores precios. En el caso del enfoque no paramétrico, sólo 10 productores obtendrían siempre un aumento de sus ingresos, que compensa el costo de la ampliación del plazo del crédito; el promedio de dicho aumento estaría entre 1,200 y 1,400 nuevos soles.

Gráfico 4
RESULTADOS DE LA AMPLIACIÓN DEL CONTRATO CREDITICIO

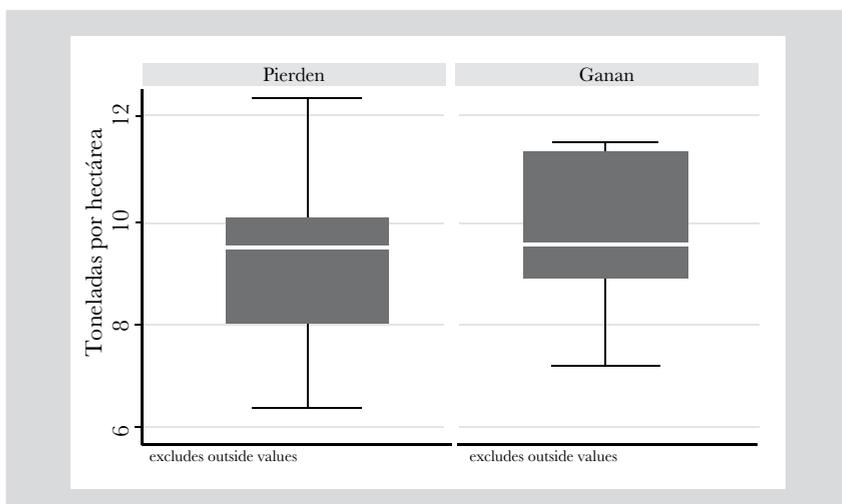


Esta variabilidad en los resultados obtenidos nos impide aceptar la hipótesis planteada en la primera sección de este trabajo. De los 50 productores para los cuales el vencimiento del crédito agrícola es anterior o coincide con el mes de la última cosecha de arroz, sólo para 29 se obtiene en las simulaciones una diferencia positiva entre el ingreso con precios simulados y con precios reales. En estos 29 productores, sólo se aprecia un aumento general de los ingresos (que compensa el aumento del costo financiero de la ampliación del periodo crediticio) bajo el enfoque paramétrico cuando el plazo de los contratos se amplía en un mes. No obstante, esto cambia cuando la ampliación del plazo es superior a un mes bajo este mismo enfoque, y no ocurre bajo el enfoque no paramétrico del costo del crédito.

No sólo la variabilidad de los resultados —dependiendo del enfoque utilizado— nos hace rechazar la hipótesis planteada, sino que además, si se comparan los rendimientos por hectárea de aquellos que siempre mejoran sus ingresos luego del proceso simulado de ampliación del plazo del crédito, se obtienen diferencias marcadas entre éstos y aquellos para los cuales no se obtiene una mejora neta de los ingresos. Debe notarse también que el proceso realizado no toma en cuenta que de producirse una ampliación en los plazos de crédito, la mayor oferta de arroz podría generar que los incrementos esperados en el precio del arroz no sean tan grandes, por lo que el esperado efecto positivo sobre los ingresos de postergar la venta sería menor.

Gráfico 5

RENDIMIENTO POR HECTÁREA PARA LOS PRODUCTORES CUYA ÚLTIMA COSECHA ES POSTERIOR O COINCIDE CON LA CANCELACIÓN DEL CRÉDITO FORMAL AGRÍCOLA DE CORTO PLAZO



Las diferencias en los rendimientos por hectárea pueden estar relacionadas con las dotaciones y el manejo que se hace de los activos productivos, tierra, capital y mano de obra. Nótese que nos estamos ocupando sólo de un grupo reducido de productores, aquellos para los que el periodo crediticio vence antes o en el mismo periodo en que tiene lugar la última cosecha de arroz. En este sentido, los resultados de los determinantes del rendimiento por hectárea se aplican sólo a este subgrupo y no a toda la muestra de hogares productores de arroz. La regresión de la tabla 9 indica que tanto el valor medio de la hectárea de tierra propia, como el monto del crédito agrícola de corto plazo y el tamaño de la parcela principal, son factores que afectan positivamente el rendimiento, mientras que una mayor extensión del periodo crediticio lo afecta negativamente, al menos a partir de cierto periodo.

Tabla 9
DETERMINANTES DEL RENDIMIENTO PARA LOS HOGARES EN LOS QUE EL CRÉDITO
VENCE ANTES DE LA ÚLTIMA COSECHA DE ARROZ

Dependiente:	Especificación 1	Especificación 2
Total área cultivada de arroz (ha)	-0,3135	-0,287
Valor medio de la hectárea (Miles de S/).	0.1225*	0.1235**
Tamaño de la parcela más importante (ha)	0.0640*	0.0698*
Monto total del crédito agrícola de corto plazo (Miles de S/.)	0.1637*	0.1554*
Duración del periodo crediticio (meses)	-0.2502*	0,3238
Duración del periodo crediticio ^2	-0,0833	-0,0851
Periodo productivo del arroz (meses)		-0,0366
Constante	9.6793***	7.7622***
N	50	50
F	3,461	3,329
R2	0,396	0,403

Fuente: Encuesta Basis2006-Perú

leyenda: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$

El hecho de que tanto el valor medio de la hectárea como el tamaño de la parcela más importante aparezcan como factores con un impacto positivo y significativo, nos dice que la dotación del factor tierra es determinante en el rendimiento, no tanto por la extensión sino por la calidad de la tierra (que se ve reflejada en el valor que el propietario le otorga), y también tratándose de una tierra menos fragmentada (varias parcelas muy pequeñas). Estos resultados indican también que el acceso a crédito aumenta o permite utilizar en condiciones óptimas la dotación de tierra disponible, por lo que este acceso es deseable para el desarrollo de la actividad agrícola, en tanto posibilita mejores rendimientos.

Si bien el periodo crediticio no afectaría directamente al rendimiento, sí es una importante variable de control y se la ha incluido de dos maneras distintas. En la primera aparece como un factor negativamente relacionado con la productividad; en la segunda especificación en donde se incorpora como término cuadrático, aunque ya no es significativa, indica que a partir del sexto mes y bajo las condiciones observadas de crédito ya no resultaría favorable mantener un crédito agrícola, pues afectaría negativamente el rendimiento. Recordemos que aquí sólo tratamos con productores para los cuales el crédito vence antes o coincide con el periodo de la última cosecha de arroz. Este efecto sobre el rendimiento puede provenir de varias vías, pero dependerá básicamente del costo financiero que el productor debe enfrentar, y de las condiciones de repago del crédito (que a su vez dependen del perfil de riesgo de cada productor).

7. COMENTARIOS FINALES

Este trabajo proponía, como hipótesis central, que era posible mejorar los ingresos de los productores de arroz de los valles de Piura y Chepén que acceden a crédito formal ampliando los plazos de duración de los contratos de crédito. La idea que la apoyaba es que dicha ampliación permitiría que la producción se pudiese almacenar y vender en la medida en que se obtuviesen mejores precios. Esta investigación demuestra que dicha hipótesis es falsa.

Los resultados de las simulaciones y la posterior comparación de los rendimientos de aquellos que ganan y aquellos que pierden luego del proceso de simulación, sugieren que lo que finalmente aumenta los ingresos de estos productores son los cambios en el rendimiento y no los cambios en la estructura de los contratos de crédito. Este resultado genera una línea de discusión alternativa, y que en este trabajo se ha tratado ligeramente. ¿Cuáles son las condiciones que determinan el costo y las condiciones del crédito?

Nuestra propuesta de investigación se basaba en que una mejora en los ingresos de los productores era factible, dadas las condiciones crediticias ya establecidas. Si bien se rechaza la hipótesis planteada, bajo las actuales condiciones de los contratos crediticios, queda pendiente estudiar qué pasaría si dichas condiciones pudieran modificarse, básicamente en lo referente a la tasa de interés efectiva.

De lo que se vio en la sección 6, se desprende que el acceso al crédito no agrícola influye negativamente en la tasa efectiva otorgada para el crédito agrícola. Este efecto vendría dado por el historial crediticio generado, lo que rebaja los costos de información para las instituciones financieras y mejora el perfil de riesgo de los productores. En relación con este mismo punto, al final de la sección 6 se pudo apreciar que posiblemente el plazo crediticio repercute en el rendimiento entre aquellos productores cuyo crédito vence antes o coincide con la última cosecha, lo cual implica que existiría un periodo óptimo de duración de los plazos, bajo las condiciones crediticias observadas. En este sentido, el plazo de cinco meses (que se desprende de la regresión en la tabla 2) es menor a la duración media del periodo productivo del arroz. Este resultado indica que si bien el crédito financia el capital de trabajo, una parte posiblemente importante de este capital proviene de los ahorros del productor. Si no se dispone de ellos, entonces son necesarios más créditos o mayores plazos, y dicha carga financiera es la que imposibilitaría mejorar los ingresos mediante la búsqueda de mejores precios, y almacenando el producto hasta que éste sea vendido. En esta investigación no nos hemos ocupado de calcular el total de los gastos de campaña y cuánto de éstos son financiados vía ahorros o vía crédito, lo cual requeriría de una investigación exclusiva. No obstante, los resultados encontrados sugieren que esta es otra línea de investigación que debe ser explorada.

Otro aspecto que hay que resaltar de este estudio, es que existe una relación de complementariedad entre las fuentes formales de crédito y las informales, al menos en el caso de los productores de arroz de nuestra muestra.

Un hallazgo interesante es que si bien los créditos de fuentes formales e informales difieren en los plazos, el crédito formal destinado a la actividad agrícola tiene un costo promedio similar al costo que tiene el crédito informal.

La descripción de los productores que se hace en la sección 3 indica que existen diferencias significativas en el valor y volumen de producción entre aquellos que acceden a un crédito y aquellos que no lo hacen. De este modo, el acceso al crédito permitiría mejorar el desempeño de las actividades agrícolas. Esto, conjuntamente con el resultado anterior, implica que es deseable promover medidas que faciliten el acceso al crédito, y sobre todo aquellas que tengan un impacto directo sobre las tasas de interés del crédito formal, pues queda espacio para poder disminuirlas, haciendo que más productores accedan al él y a la vez puedan mejorar sus ingresos.

Se ha dejado establecido, asimismo, que existe una relación positiva entre el periodo de la última cosecha de arroz y los precios que se pueden obtener por la venta de este producto, así como otra relación positiva entre la duración del plazo del contrato y la tasa de interés efectiva en el caso del crédito agrícola formal. Estas dos relaciones implican que la hipótesis planteada, aunque falsa bajo las condiciones observadas de tasas de interés y plazos, bien podría cumplirse bajo otras condiciones.

Se desprende de lo mencionado antes, que son dos las condiciones básicas para que la proposición esencial de este estudio resulte verdadera: menores tasas de interés efectivas, por un lado, y precios ligeramente superiores a los observados en el 2006, por el otro. Aunque no es explícito en el texto, los análisis realizados indican que de estos dos factores, el que mayor importancia tiene para que la extensión de los plazos pueda generar una mayor acumulación en los agricultores es la tasa de interés. Existe mucha dispersión en las tasas de interés efectivas calculadas, lo que obedece a los diferentes perfiles de riesgo de los agricultores. Si se realizara un análisis detallado de lo que representan diez puntos básicos adicionales sobre la tasa efectiva mensual observada en esta encuesta, bajo diferentes perfiles productivos, se podría observar que dicha carga financiera extra que se genera al ampliar un plazo difícilmente podría ser cubierta por un aumento en los precios.

8. BIBLIOGRAFÍA

- BOUCHER, S., C. GUIRKINGER Y C. TRIVELLI
2006. *Direct elicitation of credit constraints: conceptual and practical issues with an empirical application to Peruvian agriculture*. Working Paper núm. 07-004. UC Davis, Department of Agricultural and Resource Economics.
- CARTER, M. Y C. BARRETT
2006 “The economics of poverty traps and persistent poverty: an asset-based approach”. En *The Journal of Development Studies*, vol. 42 (2), pp.178-199.
- CARTER, M. Y K. WIEBE
1990 “Access to capital and its impact on agrarian structure and productivity in Kenya”. En *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 72 (5), pp.1146-1150.
- CARTER, M. Y F. ZIMMERMAN
2003 “Asset smoothing, consumption smoothing and the reproduction of inequality under risk and subsistence constraints”. En *Journal of Development Economics*, vol. 71, pp. 233-260.
- FEDER, G., L. J. LAU, J. Y. LIN Y X. LUO
1990 “The relation between credit and productivity in Chinese agriculture: a model of disequilibrium”. En *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 72 (5), pp.1151-1157.
- GUIRKINGER, C. Y S. BOUCHER
2007 “Credit constraints and productivity in Peruvian agriculture”. Working Paper núm. 07-005. UC Davis, Department of Agricultural and Resource Economics.
- GUIRKINGER, C. Y C. TRIVELLI
2006 “Limitado financiamiento formal para la pequeña agricultura: ¿sólo un problema de falta de oferta?”. En *Debate Agrario*, vol. 40. pp. 31-60.
- HOFF, K. Y J. STIGLITZ
1990 “Imperfect information and rural credit markets: puzzles and policy perspectives”. En *World Bank Economic Review*, vol. 5, pp. 235-250.
- TRIVELLI, C. Y S. BOUCHER
2006 “Vulnerabilidad y shocks climáticos: el costo de la sequía para los productores agropecuarios de Piura y el valle del Mantaro”. En *Economía y Sociedad*, núm. 61, Lima: CIES.
- TRIVELLI, C., R. MORALES, G. AGUILAR Y F. GALARZA

2004 *La oferta financiera rural en el Perú: elementos para una agenda de trabajo*. Lima: IEP.

TRIVELLI, C.

2001 *Crédito agrario en el Perú: qué dicen los clientes*. Lima: CIES-IEP.

STIGLITZ, J. Y A. WEISS

1981 “Credit rationing in markets with imperfect information”. En *American Economic Review*, 1981, vol. 71 (3), pp. 393-410.

AMPLIACIÓN DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS EN ÁREAS RURALES: EL USO DE AGENCIAS EN LOCALES COMPARTIDOS CON EL BANCO DE LA NACIÓN

Óscar Madalengoitia Pineda
Raphael Saldaña Pacheco

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

BN	Banco de la Nación
IMF	Institución de microfinanzas
PROMYPE	Programa Especial de Apoyo Financiero a la Micro y Pequeña Empresa
UOB	Única oferta bancaria
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
CMAC	Caja municipal de ahorro y crédito
CRAC	Caja rural de ahorro y crédito
EDPYME	Entidad para el desarrollo de la pequeña y microempresa
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
RED	Red de Desarrollo Rural para la Sierra (IEP, GRADE y CIPCA)
IMFCL	Institución microfinanciera que comparte al menos un local con el BN
IMFNL	Institución microfinanciera que no comparte ni un local con el BN
ALC	Agencia en local compartido con el BN
	Agencia de las IMF sin asociación con el BN o agencia de
ALNC	iniciativa propia
IDH	Índice de desarrollo humano 2005

1. INTRODUCCIÓN

En el año 2006, cuando se escuchó que el Banco de la Nación (BN) “ofrecería” microcréditos directamente, los primeros comentarios de quienes trabajaban en microfinanzas fueron que esta medida perturbaría la buena cultura de pago cultivada hasta ese momento o conllevaría a una competencia desigual. Estos comentarios evidenciaron la percepción negativa que se tiene del sector público financiando y recuperando carteras de crédito directamente.

La realidad es que en el año 2006, mediante los decretos supremos 047 y 134, se aprobó la ejecución de operaciones y servicios por parte del BN con entidades que otorgan créditos a la micro y pequeña empresa (instituciones de microfinanzas – IMF), ahí donde ese Banco era la única oferta bancaria (UOB). Junto a ello, se autorizó el *uso compartido de su infraestructura* mediante convenios que se ajustan a las normas de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)¹ y la creación del Programa Especial de Apoyo Financiero a la Micro y Pequeña Empresa (Promype), por el cual se autorizó al BN a celebrar convenios de financiamiento con las IMF.² Este programa ha contado con un financiamiento de doscientos millones de nuevos soles y los convenios con las IMF serán aprobados anualmente por el Ministerio de Economía y Finanzas.

Ante dicha alianza público-privada, este estudio tiene como objetivo hallar la probabilidad de que un distrito tenga una agencia compartida. Para ello es necesario identificar las características de los distritos en los que el BN funciona mediante un mecanismo de agencia compartida con las IMF, y contrastarlas con las de los distritos en donde el BN es aún la UOB. Al mismo tiempo, mediante un análisis de la composición de las carteras podremos observar hacia qué sector se orientan más estas IMF que utilizan agencias compartidas. De esta manera, con las características en el ámbito distrital podremos predecir qué distritos donde opera el BN tienen más probabilidades de contar con una IMF que comparta local.

2. DEFINICIÓN DE LO RURAL EN ESTE ESTUDIO

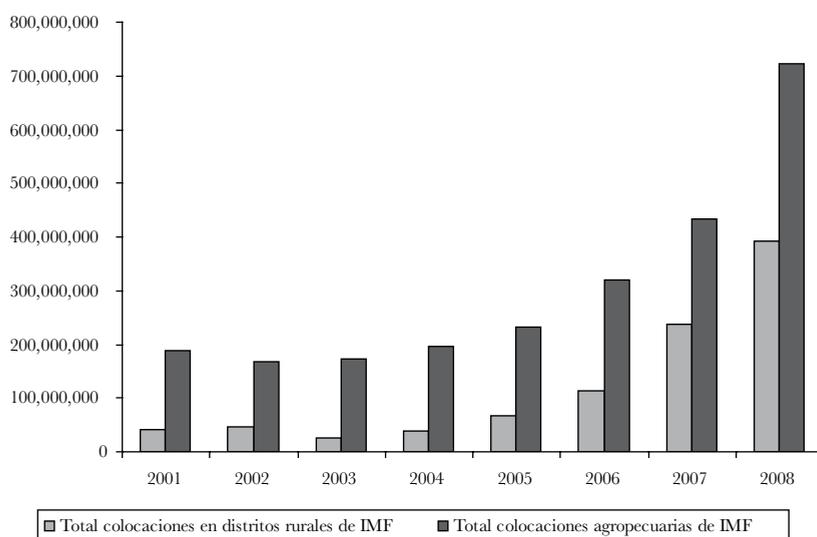
El presente estudio se ha realizado en el ámbito distrital; por ello, cuando nos referimos a los ámbitos urbano y rural, lo hacemos específicamente a los distritos urbanos y rurales. Para esta clasificación de ámbito se ha utilizado la definición del Instituto Nacional

1 Ver anexo.

2 A la fecha (agosto del 2009), el rol facilitador del BN ha tenido impactos positivos. Tal es el caso de la oficina de Financiera Edyficar en Tambogrande (una de las primeras compartidas con el Banco), que ha decidido funcionar en su propia agencia en esta localidad al haber logrado introducirse y consolidarse en el mercado haciendo uso de la infraestructura brindada por el BN.

de Estadística e Informática (INEI) y la información disponible en el censo nacional 2005.³ En general, la literatura utiliza la cartera agropecuaria como una aproximación a la cartera en las zonas rurales. Sin embargo, usaremos la información disponible en el ámbito de agencia del sistema financiero para aproximarnos al total de las colocaciones en el distrito, así como a la composición de esta cartera, teniendo en cuenta que en un distrito, tanto urbano como rural, pueden haber colocaciones de distintos sectores (sean comercio, agropecuario u otros) y que estas carteras no son excluyentes.

Gráfico 1
EVOLUCIÓN DE LAS COLOCACIONES EN DISTRITOS RURALES Y
CARTERAS AGROPECUARIAS DE LAS IMF

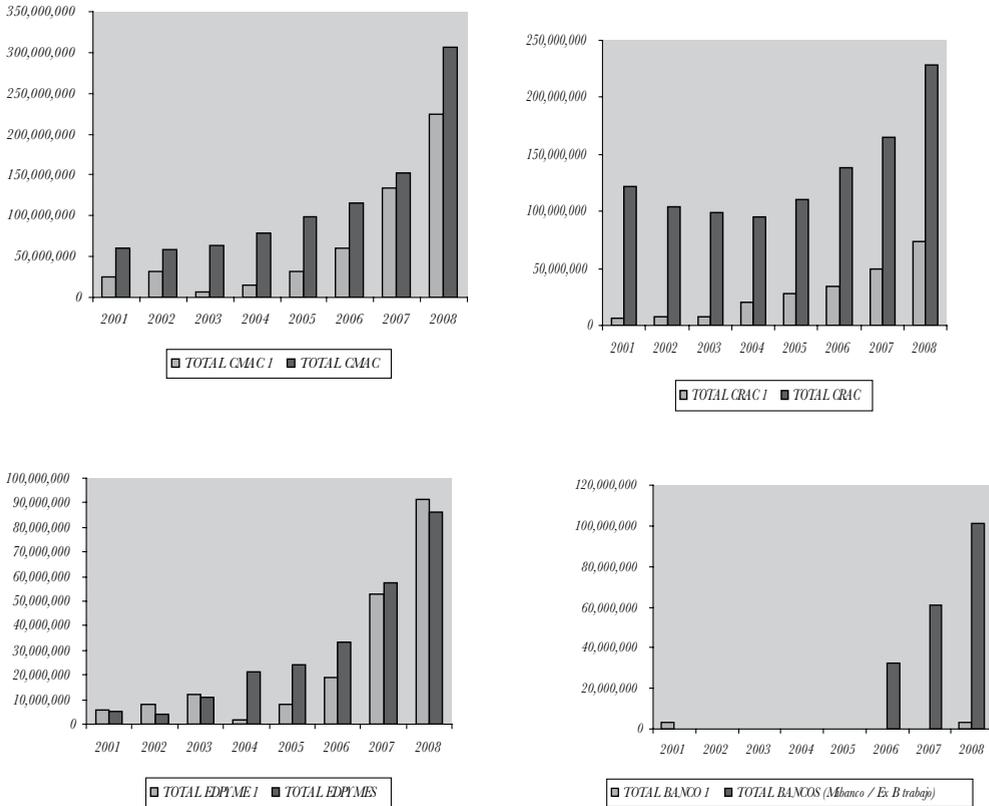


El gráfico 1 presenta el volumen de colocaciones siguiendo ambas definiciones, lo rural entendido como lo agropecuario y la definición de distrito rural del INEI. Desde el año 2001, las colocaciones agropecuarias de las IMF son superiores; sin embargo, las colocaciones en los distritos rurales han ido en aumento, alcanzando a diciembre del 2008 casi los 400 millones de soles. Con ello no estamos diciendo que lo rural, entendido como distrito rural, no incluya a lo agropecuario, pero sí que podría incluir a otras actividades. Además, como se aprecia en los gráficos 2, cada subsistema de microfinanzas tiene volúmenes de colocación distintos en cada definición.

3 Un CCPP (centro poblado) es rural si tiene una población de menos de 2,000 habitantes o tiene menos de 400 viviendas. Así, al agregar esta población al ámbito distrital, tenemos tanto población rural como población urbana en un distrito. Entonces, consideramos un distrito como rural si más del 50% de su población es rural.

Gráfico 2

CARTERAS AGROPECUARIAS Y EN DISTRITOS RURALES SEGÚN SUBSISTEMA DE LAS IMF



3. METODOLOGÍA

Para realizar los objetivos propuestos, se empleará la información disponible en la SBS en el ámbito de agencia del sector financiero. Esto nos servirá para caracterizar la oferta de servicios financieros en cada uno de los distritos, sean entidades, composición de cartera, volumen de colocaciones, etc. En forma específica, queremos contrastar aquellas IMF que comparten local con el BN con aquellas que no lo hacen, así como también observar qué diferencias existen entre aquellos distritos que tienen agencias que comparten local con el BN y aquellos en los que las IMF funcionan sin hacer uso de este mecanismo.

Luego se busca caracterizar a la población que se atiende. Debido a que una caracterización de los clientes no es factible, la aproximación a la demanda se realiza básicamente mediante el perfil del poblador promedio del distrito donde se establece la agencia. Relacionamos, en la sección 8, las variables descritas en la caracterización de la oferta y demanda (secciones 6 y 7), es decir, las variables demográficas, con la presencia de agen-

cias en local compartido con el BN, para mostrar cuál es la probabilidad de que exista una agencia en local compartido y de qué depende este hecho.

Se realiza la revisión de la literatura (sección 4) para establecer, en primer lugar, que las IMF tienen costos para penetrar en lo rural, que varían según cada subsistema, y que estas instituciones presentan fortalezas en su tecnología crediticia, usada también por la banca comercial para crecer y expandirse, pero sólo hacia lo urbano. En segundo lugar, situamos la alianza estratégica entre el BN y las IMF como un evento que se relaciona y que fortalecería la teoría del desarrollo territorial, específicamente lo que ella denomina relaciones urbano-rurales y relaciones entre agentes públicos y privados.

La principal limitación de este estudio, pero motivo para otros, es que al no contar con información sobre las características de los clientes de cada IMF, las variables demográficas usadas no explicarían por sí solas el ingreso de una IMF a un mercado rural, pues entre los motivos de ingreso también figuran el diseño inicial de la alianza estratégica BN – IMF (el BN orienta su política de compartir locales hacia las IMF con experiencia en la región donde se quiere ingresar)⁴ y las percepciones de la IMF sobre el historial crediticio de cada espacio o distrito.

4. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

Existen costos tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda para ingresar y acercarse a nuevos mercados e instituciones. A continuación presentamos una revisión de la literatura existente sobre finanzas rurales.

4.1 LOS COSTOS DE LA OFERTA

Lo que evidencia la discusión sobre cómo las IMF podrían ampliar la frontera de las microfinanzas en el medio rural, es la minimización de costos operativos relacionados con infraestructura y personal para alcanzar el punto de equilibrio o sostenibilidad de la agencia⁵ Portocarrero (2004) establece dos razones por las que las IMF tienen “heterogeneidad de costos”: la primera se relaciona con las normas de la SBS que deben cumplir las IMF, y la segunda con el funcionamiento intrínseco de cada subsistema de microfinanzas: las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC), las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y las entidades para el desarrollo de la pequeña y micro empresa (edpyme).⁶

4 Entrevista con un funcionario del BN, septiembre del 2009.

5 Los estudios de costeo basados en actividades o costeo ABC IEP (2007) determinaron que el mayor componente de los costos operativos para una IMF es el transporte de los analistas a las zonas donde tienen sus carteras de crédito. Si tomamos en cuenta que en la sierra la subutilización de carreteras y la dispersión de las poblaciones alejadas son significativas, el ingreso de las IMF a estos mercados es un reto.

6 El ratio gastos administrativos sobre cartera promedio o eficiencia operativa de cada IMF es una aproximación a esta “heterogeneidad de costos”, en donde las CMAC son las más eficientes y las Edpymes las menos. Para mayor detalle ver el anexo 1.

Una parte de la discusión sobre la oferta financiera se centra en el *downscaling* o hacer microfinanzas para bancos (Westley 2007). Los esfuerzos únicamente privados han llevado a los bancos comerciales a hacer microfinanzas, creando, entre otras modalidades,⁷ divisiones dentro de la misma empresa que dependen financieramente de ellas mismas, pero que por razones operativas y de agilidad en las licencias de funcionamiento son aún parte de estos. Lo que está detrás de esto es la idea de que los bancos comerciales incursionen en un mercado que tradicionalmente no han atendido. En el Perú, Scotiabank, Interbank y Banco de Crédito, entre otros bancos, tienen divisiones de microfinanzas. Sin embargo, estas iniciativas se enmarcan sólo en los ámbitos urbanos (Cheikhrouhou 2005).

Lo que se esperaría de los acuerdos entre las entidades privadas, aunque por el momento sólo en un contexto urbano, es que en el futuro se expandan hacia lo rural. Con ello se incrementarían, teóricamente, las posibilidades de lograr el desarrollo de un territorio. En el enfoque de Desarrollo Territorial Rural (DTR), las relaciones urbanas-rurales son esenciales para el desarrollo de un territorio (Schejtman y Berdegue 2004).

En el caso de las IMF, estas instituciones buscaron salir de sus mercados regionales para expandirse hacia Lima. En el año 2001, las CMAC ingresaron a Lima para captar ahorros y en la actualidad ofrecen créditos en todos los distritos de Lima, con énfasis en su periferia. Pero al mismo tiempo, los espacios regionales que antes eran de su dominio comenzaron a soportar más competencia, sobre todo de los bancos. Caballero (2006) menciona: “Los núcleos urbanos del interior [del país] han tenido un desempeño positivo. Estos están convirtiéndose en nuevos polos de atracción de inversiones. La pobreza disminuye, la recaudación impositiva y el número de contribuyentes aumentan, y la intermediación financiera, sobre todo microfinanciera, crece”. Aquellas IMF que sólo eran regionales buscaron expandirse, pero no hacia lo urbano sino hacia lo rural, con la clara idea de que lo rural no sólo es lo agropecuario,⁸ pero también buscando mercados rurales en los que las microfinanzas tengan un potencial de crecimiento, pues no todos los espacios o territorios son atractivos.

La evidencia nos muestra que las iniciativas públicas de financiamiento para el medio rural (Trivelli 2004) estuvieron relacionadas con el financiamiento de actividades agropecuarias, descuidando el hecho de que en la sierra se realizan otras actividades que pueden ser atendidas por el sistema microfinanciero. Al respecto, Gonzáles-Vega (2002) y el BID (2007) nos presentan a las microfinanzas como un sistema en el que no sólo se financia lo agropecuario y nos muestran las ventajas de esta forma de trabajo, que claramente son su mayor fortaleza. Más adelante volveremos sobre esto.

7 Ambos documentos discuten cuatro modalidades mediante las que un banco comercial puede hacer *downscaling*: unidad interna; organizaciones externas; subsidiarias fuertemente reguladas; y subsidiarias ligeramente reguladas y compañías de servicio.

8 Ver Trivelli (2008).

4.2 ACERCANDO LA DEMANDA A LA OFERTA FINANCIERA

Un Estado que sólo provea la infraestructura necesaria para acelerar las relaciones comerciales en un espacio no es suficiente (Escobal 2005). Además de ello, se debe reconocer las capacidades locales susceptibles de transformarse en negocios financiables y fomentar otro tipo de servicios financieros que puedan ser usados por la población. Al respecto, los ahorros, los seguros de vida y las transferencias monetarias son algunos de los productos que en la actualidad varias IMF están promocionando en el medio rural, y que en el caso de la sierra sur, han sido fomentados por programas sociales como el Corredor Cusco – Puno (Trivelli 2007) y Sierra Sur. Estos programas, además de componentes financieros, tienen mecanismos de asistencia técnica. Los programas sociales en los que se incluyen componentes financieros se relacionan con un Estado promotor del bien común o que desarrolla políticas de desarrollo rural que no sólo se circunscriben a la infraestructura.

Por ejemplo, la ausencia de un “poder de negociación” es una característica de la población rural pobre. En esos espacios rurales, los intermediarios de la cadena aprovechan la desinformación de los pequeños productores —en especial de los ganaderos— para comprar a bajo precio y vender caro. Esto no sólo se debe a un desconocimiento de la localidad sobre su producción o a la ausencia de asistencia técnica, sino también a un problema de desinformación sobre cómo conseguirla.

5. LAS ASOCIACIONES PÚBLICO-PRIVADAS O ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Como mencionamos, para expandirse haciendo microfinanzas, la iniciativa privada o la banca comercial se relaciona con un ámbito urbano. Por el lado del Estado, el actual Agrobanco viene recuperando desde el año 2003 una imagen de banco público eficiente (Trivelli 2007). Hay que mencionar, sin embargo, que para lograr una expansión hacia lo rural también es necesaria una expansión urbana (González-Vega 2002),⁹ entendida ésta como un paso intermedio hacia la sostenibilidad de las agencias. En ese sentido, este tipo de asociación hace que los que se expandan hacia lo rural lo hagan a menores costos y “ahorrando” un buen tramo de consolidación en sus espacios urbanos más cercanos a lo rural.

El BN, siendo público, tiene una fortaleza que es la principal razón de este tipo de asociación público-privada: su infraestructura física en lugares donde es la UOB, es decir, donde no hay nadie más. Este tipo de asociación entre las IMF¹⁰ incluye también a lo rural, con una tecnología crediticia probada que no sólo es agropecuaria. Sin embargo, esta es sólo una de las acciones que puede hacer el Estado a favor de las microfinanzas.

9 Revesz (2008) también ubica a los vínculos urbano-rurales como esenciales para el desarrollo rural.

10 Las IMF no sólo pueden ser privadas, pues las CMAC son instituciones en las que el concejo municipal también es parte del directorio.

Trivelli y Alvarado (2004) identifican cuatro áreas en las que el sector público podría enfocarse para el desarrollo de las finanzas rurales: la creación de un entorno favorable; la creación de una capacidad financiera institucional; la promoción de servicios financieros e innovaciones; y el desarrollo de la demanda. En tal sentido, este primer paso abre más opciones para que, colectivamente, el sector público trabaje con la tecnología desarrollada por el sector privado, asegurando de manera conjunta y sostenida su expansión.

Caballero señala a las relaciones público-privadas como un elemento principal del enfoque territorial del desarrollo. Si bien esta alianza o asociación tiene carácter nacional, lo que se espera en el ámbito territorial es un cambio o avance en la construcción social del territorio.¹¹

5.1 EL USO DE AGENCIAS Y OFICINAS ESPECIALES COMPARTIDAS

El BN, a diciembre del 2008, ha canalizado más de S/. 270 millones a través de oficinas compartidas, más de 87,000 créditos en las plazas más alejadas y tiene operativas 167¹² oficinas compartidas en el ámbito nacional. Además, está en alianza con 16 IMF, con indicadores de morosidad de oficinas compartidas de 2.6% y con un crédito promedio que varía según la IMF de S/. 1,939 a 5,448.¹³

El hecho de que el BN tenga alianzas estratégicas para el uso de su infraestructura con algunas IMF formales pone en evidencia dos grandes áreas de discusión: la primera relacionada con los costos, tanto para la oferta como para la demanda, y la segunda con un tipo de alianza público-privada poco estudiada,¹⁴ que potencialmente permite una mayor presencia de las IMF en los mercados no desarrollados, en especial en el ámbito rural, y que indirectamente fortalece la presencia del Estado en los lugares alejados.¹⁵ Ambas áreas forman parte de la agenda de discusión sobre desarrollo rural (RED 2008) y de lo que en los últimos años se entiende por desarrollo territorial rural.

Esta alianza estratégica BN-IMF nos muestra lo que efectivamente se financia en las localidades rurales donde se ha ingresado. Pero además, pone a prueba algunos acuerdos entre los sectores público y privado en los que teóricamente ambos ganarían, por un lado, beneficiando al territorio o a las poblaciones en donde operan, y por otro, asegurando

11 Según Schejtman y Berdague (2004), un conjunto de relaciones sociales que dan origen y a la vez expresan una identidad y un sentido de propósito compartido por múltiples agentes públicos y privados.

12 A setiembre del 2009, el número de oficinas compartidas con el BN es de 193.

13 http://www.bancosdesarrollo.org/facipub/upload/publicaciones/1/217/banco%20de%20la%20nacion%20peru.pdf?fp_plantilla_seleccionada_temporal=80

14 Otro tipo de alianza público-privada es la referida a las mesas de concertación de lucha contra la pobreza, en las que se cumplen funciones de coordinación económica. Por ejemplo, el presupuesto participativo (Caballero 2006).

15 Si bien es cierto que el BN no ofrece créditos directamente, la relación que tiene con las entidades que sí lo hacen (las IMF) permite que sus locales no sólo sean vistos como ventanillas de pago sino como lugares a los cuales se puede acudir para solicitar un préstamo.

el crecimiento y diversificando el riesgo de las IMF. Al respecto, el estudio de Caballero (2006) señala que “en el Perú falta un mecanismo nacional para promover y apoyar financieramente a los organismos de desarrollo territorial. Sin este, el desarrollo territorial tendrá dificultades para sobrepasar la etapa de experiencias piloto dependientes de fuentes de financiación esporádicas”. La alianza estratégica entre el BN y las IMF es una evidencia de que el sector privado, con tecnologías comprobadas, viene siendo tomado en cuenta por el sector público a favor del desarrollo rural.

Comprobar que en estos mercados no sólo se financia el sector agropecuario robustece la idea de que los procesos por los que tiene que atravesar un territorio para desarrollarse, dependen de la acción conjunta entre el sector público y privado. Caballero (2006) destaca la construcción de alianzas público-privadas como un elemento principal del enfoque del desarrollo territorial rural.

5.2 FORTALEZAS DEL SISTEMA MICROFINANCIERO

Las IMF, además de tener un crecimiento constante de colocaciones en los últimos siete años y una morosidad a diciembre del 2008 de 3.48 %, poseen una tecnología crediticia que implica:

- Prestamos pequeños y de corto plazo que pueden incrementarse en tamaño y plazo dependiendo del repago, también denominado escalonamiento de créditos.
- Tasas de interés elevadas para compensar los costos operativos.
- El análisis del crédito depende del flujo de fondos del hogar, de la visita al hogar, al negocio, y de las referencias personales de amigos y vecinos sobre el futuro cliente.
- En determinados casos, se usan reembolsos no tradicionales (diarios, semanales).
- Hasta determinados montos se realiza una aprobación y seguimiento del crédito descentralizado.
- Se tienen analistas de crédito que pasan el 80% del tiempo en el campo, promocionando o analizando créditos.
- Existe un control estricto de la morosidad debido a los incentivos ofrecidos a los analistas de crédito.
- Se tienen analistas de crédito comprometidos y con título universitario.
- Se promueven los créditos basados en relaciones de confianza.
- Se tiene garantías no reales que coberturan el préstamo.

En la actualidad, los “nuevos” servicios financieros para ámbitos rurales —como los ahorros, las remesas y los seguros—, a los que denominaremos de “penetración”, aún están en una etapa de evaluación o de reciente implementación en algunas IMF. Al respecto, la Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Perú (ASOMIF) —la organización que agrupa a todas las CRAC, las edpyme y a Financiera Edyficar— tiene entre sus planes el diseño de estos productos en el marco de su proyecto de consolidación de las microfinanzas privadas.¹⁶

Entre los productos financieros de crédito en el ámbito rural destacan los bancos comunales, cuya metodología está siendo aplicada por algunas edpyme. Para las CMAC, los ahorros han sido la principal estrategia de expansión. La generación de ahorro ha sido la mejor forma de introducir a las personas en el sistema financiero. Sin embargo, en este tema aún hay controversia, pues algunas IMF pueden además de ofrecer créditos captar ahorros, al igual que el BN.

6. CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA MICROFINANCIERA A LA QUE ACCEDEN LAS IMF EN ALIANZA CON EL BN

6.1 UBICACIÓN DEL BN CON LOCALES COMPARTIDOS

Actualmente, 392 distritos en el Perú cuentan con oficinas del BN. Antes de ser promulgada la ley que autorizaba el uso compartido de su infraestructura, el BN se presentaba como la UOB en 288 distritos. A diciembre del 2008, la SBS reportó que 170 de estas 288 agencias del BN compartían local con alguna IMF, según ámbito, como se presenta en el cuadro 3.¹⁷

El ámbito urbano tiene más locales compartidos que el rural. Este último ámbito tiene un 50% de oficinas en local compartido respecto al total de oficinas que se pueden compartir, mientras que en el ámbito urbano esa cifra llega al 66%. Esto nos indicaría que en el ámbito rural aún falta un 50% de oficinas por compartir y que por alguna razón esto aún no ha sucedido. En el caso de la sierra sur, por ejemplo, sólo un 26% de los locales del BN son compartidos con alguna IMF (ver cuadro 1).

El mapa 1 nos revela dos situaciones: la primera es que existen agencias del BN no compartidas o agencias como la UOB en lugares aislados, como la sierra sur, y la segunda es que existen agencias del BN no compartidas en lugares cercanos a agencias del BN donde sí se comparte local, como sucede en la costa norte. En la sección 7 volveremos sobre esto.

16 Ver web institucional: <http://www.asomifperu.com>

17 Al realizar la limpieza de bases, quedaron 24 casos de locales compartidos del BN en los que no se podía distinguir a qué IMF pertenecían. Por ello, los cuadros 1 y 2 difieren en esa cantidad. La fuente oficial, la SBS, no dispone de información para esos casos a ese nivel de desagregación.

Cuadro 1
UBICACIÓN DE LAS AGENCIAS COMPARTIDAS DEL BN

Ámbito	Agencias BN/UOB (antes de ley)			Agencias BN con local compartido (después de ley)			Alcance (%)	
	N	Urbano	Rural	N	Urbano	Rural	Urbano	Rural
Costa centro	17	15	2	15	13	2	87	100
Costa norte	58	44	14	41	31	10	70	71
Costa sur	9	6	3	7	4	3	67	100
Lima Metropolitana	5	5	-	4	4	-	80	-
Selva	43	24	19	23	13	10	54	53
Sierra centro	78	38	40	44	25	19	66	48
Sierra norte	37	5	32	20	3	17	60	53
Sierra sur	41	18	23	16	10	6	56	26
Total	288	155	133	170	103	67	66	50

Fuente: SBS, INEI.

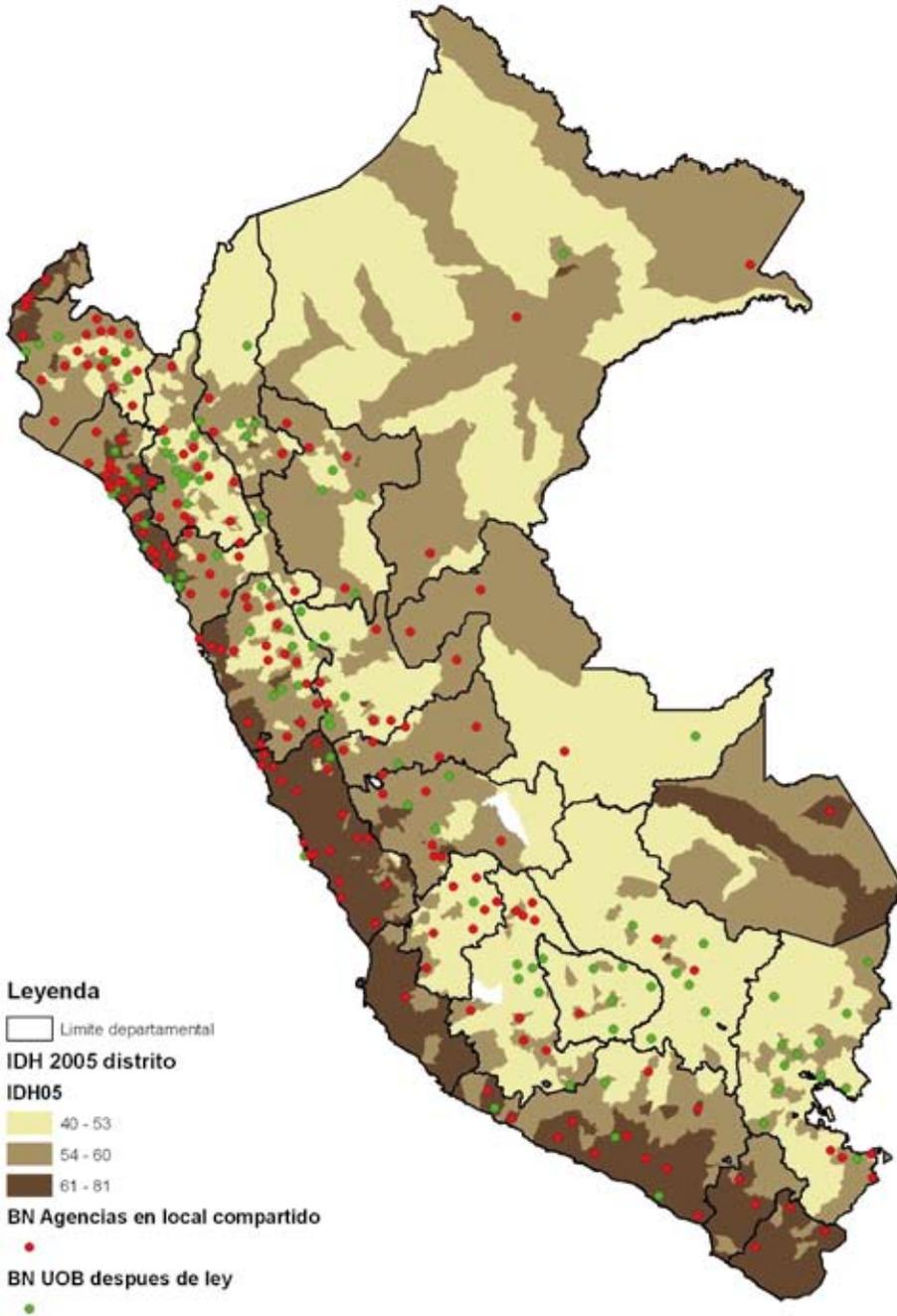
6.2 AGENCIAS DE LAS IMF

A continuación se presenta una serie de cuadros descriptivos referentes al número de agencias, colocaciones totales y colocaciones por sectores económicos. A partir de esta sección, diferenciamos dos tipos de IMF: aquellas que al menos comparten un local con el BN (IMFCL), y aquellas que no comparten ni un solo local con el BN (IMFNL). Debemos aclarar que en adelante presentamos datos de las IMF a diciembre del 2008.

El cuadro 2 presenta el número de agencias de estos dos tipos de IMF, tanto en ámbitos rurales como urbanos. Es importante mencionar que las IMF que comparten al menos un local con el BN también tienen agencias que funcionan en locales propios o no compartidos (ALNC). El cuadro 1 nos revela que las agencias en locales compartidos (ALC) tienen una presencia significativa en los distritos rurales: el 40% funciona ahí. A pesar de este gran avance, la presencia total de las IMF en los distritos rurales aún es baja, de tan sólo 9.6%.

Mapa 1

AGENCIAS DEL BN EN LOCAL COMPARTIDO Y AGENCIAS DEL BN COMO LA UOB



Cuadro 2
NÚMERO DE AGENCIAS POR TIPO DE IMF

		Urbano		Rural		Total	
		N	%	N	%	N	%
IMFCL	ALC	87	59.6	59	40.4	146	100
	ALNC	240	95.2	12	4.8	252	100
IMFNL	ALNC	594	95.7	27	4.3	621	100
Total		921	90.4	98	9.6	1019	100

Fuente: SBS 2008.

Cuando observamos el total de ALC de estas IMF y las presentamos respecto al total de sus oficinas, se observa que para el ámbito rural, de no ser por la asociación que existe con el BN, su presencia sería casi nula. Es decir, la mayor presencia de las IMF en los distritos rurales sólo se explica porque están asociadas con el BN. En general, el 60% de las agencias de las IMF que operan en distritos rurales funciona en asociación con el BN o en locales compartidos. Y si consideramos sólo a las IMFCL, el 83% de sus agencias funciona en el medio rural por estar asociado con el BN (ver cuadro 3).

Cuadro 3
LOCALES COMPARTIDOS SOBRE TOTAL DE AGENCIAS DE LAS IMF

IMF	Urbano			Rural		
	Total agencias	Local compartido	%	Total agencias	Local compartido	%
CAJA NUESTRA GENTE	60	22	36.7	24	19	79.2
CMAC HUANCAYO	35	4	11.4	5	4	80.0
CMAC ICA	32	9	28.1	0	0	0.0
CMAC PAITA	13	2	15.4	0	0	0.0
CMAC TACNA	15	2	13.3	4	3	75.0
CRAC SIPAN S A	8	3	37.5	2	2	100.0
EDPYME ALTERNATIVA	9	4	44.4	2	1	50.0
EDPYME CONFIANZA S A	31	6	19.4	6	4	66.7
EDPYME CREDITOS AREQ	14	1	7.1	0	0	0.0
EDPYME PRO NEGOCIOS	5	3	60.0	0	0	0.0
EDPYME PROEMPRESA	21	4	19.1	3	3	100.0
FINANCIERA EDYFICAR	63	15	23.8	17	15	88.2
SEÑOR DE LUREN	21	12	57.1	8	8	100.0
Total	327	87	26.6	71	59	83.1

Fuente: SBS 2008.

6.3 COLOCACIONES DE LAS IMF

Al igual que en el caso del número de agencias, el cuadro 4 nos presenta las colocaciones de estos dos tipos de IMF en niveles y porcentajes. Como se puede apreciar, las colocaciones de las agencias en locales compartidos según ámbito (urbano y rural) presentan una distribución de 60% vs. 40% respectivamente, a diferencia de aquellas IMF que no comparten local cuyas carteras se orientan hacia lo urbano.

Cuadro 4.
COLOCACIONES POR TIPO DE IMF (MILLONES DE SOLES)

		Urbano		Rural		Total	
		S/.	%	S/.	%	S/.	%
IMFCL	ALC	69	60.1	46	39.9	116	100
	ALNC	2,906	96.8	96	3.2	3,001	100
IMFNL	ALNC	9,208	97.4	251	2.6	9,458	100
Total		12,183	96.9	393	3.1	12,576	100

Fuente: SBS 2008.

6.3.1 Colocaciones de las IMF que comparten local con el BN

A continuación se presenta el volumen de colocaciones de las IMF que comparten local con el BN. Según la SBS, a diciembre del 2008 son 13 IMF. El cuadro 5 presenta a estas instituciones y el volumen de sus colocaciones por ámbito. Se puede constatar, en general, que no existe una diferencia muy grande entre lo colocado en el ámbito rural y lo colocado en el ámbito urbano. Por otro lado, y concentrándonos en las IMF, Financiera Edyficar es la IMF que mayores colocaciones presenta en ambos ámbitos, seguida por la CRAC Señor de Luren. Cabe resaltar que, junto al BN, Financiera Edyficar fue la IMF que impulsó la iniciativa de locales compartidos.¹⁸

Si observamos las colocaciones de estos locales compartidos respecto al total de colocaciones de cada IMFCL (ver cuadro 6), tenemos que el 33% del total de sus colocaciones en los distritos rurales se da a través de locales compartidos. Es importante mencionar que el complemento al 33%, es decir, el 67%, correspondería a las colocaciones de estas IMF en distritos rurales por iniciativa propia de cada institución.

Para las IMF que comparten al menos un local con el BN, considerando que el 17% de sus agencias operan en ámbitos rurales por iniciativa propia, diríamos que pocas agencias en distritos rurales colocan la tercera parte de lo que este ámbito recibe. Ahí radica la

18 Presentación de resultados y perspectivas de proyectos de microfinanzas del BN el 9 febrero del 2009.

importancia de que el BN haya compartido locales, pues se esperaría que en el futuro esta composición vaya cambiando.

Cuadro 5
COLOCACIONES DE LAS IMF EN LOCAL COMPARTIDO (MILLONES DE SOLES)

Entidad	Total	Urbano	Rural
CRAC NUESTRA GENTE	16.0	7.6	8.5
CMAC HUANCAYO	1.4	0.4	1.0
CMAC ICA	4.7	4.7	0.0
CMAC PAITA	0.8	0.8	0.0
CMAC TACNA	0.3	0.1	0.2
CRAC SIPAN S A	0.9	0.5	0.4
EDPYME ALTERNATIVA	7.4	6.0	1.4
EDPYME CONFIANZA S A	5.0	2.4	2.6
EDPYME CREDITOS AREQUIPA	0.7	0.7	0.0
EDPYME PRO NEGOCIOS	0.1	0.1	0.0
EDPYME PROEMPRESA	11.6	10.7	1.0
FINANCIERA EDYFICAR	44.9	18.4	26.5
CRAC SEÑOR DE LUREN	23.0	17.0	5.9
Total	116.8	69.5	47.3

Fuente: SBS 2008.

Cuadro 6

COLOCACIONES EN LOCAL COMPARTIDO SOBRE TOTAL DE COLOCACIONES DE LAS IMF
(MILLONES DE NUEVOS SOLES)

IMF	Urbano			Rural		
	Total S/.	Local compartido S/.	%	Total S/.	Local compartido S/.	%
CAJA NUESTRA GENTE	351.0	7.6	2.2	35.0	8.5	24.3
CMAC HUANCAYO	449.9	0.4	0.1	13.2	1.0	7.4
CMAC ICA	277.5	4.7	1.7	0.0	0.0	0.0
CMAC PAITA	182.9	0.8	0.4	0.0	0.0	0.0
CMAC TACNA	273.7	0.1	0.1	17.3	0.2	0.9
CRAC SIPAN S A	32.9	0.5	1.5	0.4	0.4	100.0
EDPYME ALTERNATIVA	41.4	6.0	14.6	6.9	1.4	20.2
EDPYME CONFIANZA S A	256.5	2.4	1.0	13.1	2.6	19.5
EDPYME CREDITOS AREQ	192.0	0.7	0.4	0.0	0.0	0.0
EDPYME PRO NEGOCIOS	6.4	0.1	2.3	0.0	0.0	0.0
EDPYME PROEMPRESA	123.2	10.7	8.7	1.0	1.0	100.0
FINANCIERA EDYFICAR	531.5	18.4	3.5	50.3	26.5	52.6
SEÑOR DE LUREN	256.2	17.0	6.7	5.9	5.9	100.0
Total	2,975.1	69.5	2.3	143.1	47.3	33.1

Fuente: SBS 2008.

Finalmente, el promedio de colocaciones por agencia en local compartido en los distritos urbanos es de S/. 798,770, un monto que no es significativamente distinto a su equivalente en los distritos rurales: S/. 802,173 (ver cuadro 7). Esto muestra que si bien se comparten más locales en los distritos urbanos que en los rurales, las oficinas en ambos tipos de distrito tienen demandas por crédito similares.

Cuadro 7
COLOCACIONES PROMEDIO POR AGENCIAS DE IMF QUE COMPARTEN LOCAL
(EN MILLONES DE NUEVOS SOLES)

IMF	Urbano		Rural	
	No local compartido	Local compartido	No local compartido	Local compartido
CAJA NUESTRA GENTE	9.0	0.3	5.3	0.4
CMAC HUANCAYO	14.5	0.1	12.2	0.2
CMAC ICA	11.9	0.5	0.0	0.0
CMAC PAITA	16.6	0.4	0.0	0.0
CMAC TACNA	21.0	0.1	17.2	0.1
CRAC SIPAN S A	6.5	0.2	0.0	0.2
EDPYME ALTERNATIVA	7.1	1.5	5.5	1.4
EDPYME CONFIANZA S A	10.2	0.4	5.3	0.6
EDPYME CREDITOS AREQ	14.7	0.7	0.0	0.0
EDPYME PRO NEGOCIOS	3.1	0.0	0.0	0.0
EDPYME PROEMPRESA	6.6	2.7	0.0	0.3
FINANCIERA EDYFICAR	10.7	1.2	11.9	1.8
SEÑOR DE LUREN	26.6	1.4	0.0	0.7
Total	12.1	0.8	8.0	0.8

Fuente: SBS 2008.

A pesar de que la CRAC Nuestra Gente es quien más locales comparte con el BN en distritos rurales, su volumen de colocaciones por agencia está por debajo del de Financiera Edyficar, Edpyme Alternativa, Edpyme Confianza y la CRAC Señor de Luren. Este resultado ya es un indicio de que los mercados a los que ingresan son diferentes. Más adelante volveremos sobre esto.

Cuando desagregamos las colocaciones por dominio (ver cuadro 8), los datos nos revelan que la sierra rural presenta un nivel de colocaciones mayor que la costa y selva rural. Como era de esperar, la costa urbana es el dominio que mayores colocaciones posee. Al igual que el caso anterior, Financiera Edyficar es quien domina el volumen de colocaciones tanto en la costa como en la sierra rural, seguida de la CRAC Nuestra Gente.

Cuadro 8

TOTAL DE COLOCACIONES DE IMF QUE USAN LOCAL COMPARTIDO POR DOMINIO
(EN MILES DE NUEVOS SOLES)

IMF	Urbano			Rural		
	Costa	Selva	Sierra	Costa	Selva	Sierra
CRAC NUESTRA GENTE	5,945	0	1,617	2,591	0	5,896
CMAC HUANCAYO	275	0	128	0	751	219
CMAC ICA	1,498	0	3,167	0	0	0
CMAC PAITA	729	83	0	0	0	0
CMAC TACNA	0	16	134	0	0	161
CRAC SIPAN S A	0	500	0	0	413	0
EDPYME ALTERNATIVA	6,022	0	0	0	1,403	0
EDPYME CONFIANZA	0	1,042	1,402	0	0	2,556
EDPYME CREDITOS AREQUIPA	680	0	0	0	0	0
EDPYME PRO NEGOCIOS	48	0	99	0	0	0
EDPYME PROEMPRESA	0	9,183	1,484	0	0	962
FINANCIERA EDYFICAR	12,613	0	5,790	12,777	0	13,676
CRAC SEÑOR DE LUREN	13,417	2,224	1,398	1,404	1,985	2,533
Total	41,228	13,047	15,219	16,772	4,553	26,003

Fuente: SBS.

6.4 SECTORES ECONÓMICOS

A continuación presentamos la composición de las carteras de crédito de las IMF. Debemos aclarar que nuestra información sobre sectores económicos está al 62% del total de colocaciones y de todas la IMF. Además, la información por sectores económicos de las agencias que funcionan en locales compartidos está al 51%. Sin embargo, con estos datos se puede presentar la orientación de estas agencias en locales compartidos y aproximarse a los sectores económicos que financian. Por razones de simplificación, hemos clasificado los sectores en agropecuario, comercio y otros.¹⁹

El cuadro 9 presenta la composición de carteras por sector económico de los dos tipos de IMF en niveles y porcentajes. Centrándonos en las agencias que comparten local en distritos rurales, se puede afirmar que en esos distritos el 62% financiado se orienta al comercio. Si bien en esos lugares los medios de vida se relacionan con lo agropecuario, este resultado evidencia que es posible que se estén financiando cadenas de producción o etapas en la comercialización de productos derivados de lo agropecuario o que incluso no pertenecen a ese sector.

19 Para mayor detalle de los otros sectores económicos, ver www.sbs.gob.pe

Cuadro 9
COLOCACIONES POR TIPO DE IMF Y SECTOR ECONÓMICO
(EN MILLONES DE NUEVOS SOLES)

		Urbano						Rural					
		Agro		Comercio		Otros		Agro		Comercio		Otros	
		S/.	%	S/.	%	S/.	%	S/.	%	S/.	%	S/.	%
IMFCL	ALC	4	13	15	47	13	40	3	12	17	62	7	25
	ALNC	125	7	586	32	1,114	61	9	22	22	53	11	25
IMFNL	ALNC	228	4	1,943	34	3,597	62	11	8	47	34	81	58
Total		358	5	2,544	33	4,725	62	24	11	86	41	98	47

Fuente: SBS 2008.

El cuadro 10 muestra una desagregación de carteras en el ámbito de IMF que comparten local. Se puede observar que destacan la CRAC Sipán, la CMAC Huancayo, Financiera Edyficar y Edpyme Pronegocios, quienes tienen en la composición de su cartera colocaciones más orientadas al comercio u a otro sector distinto de lo agropecuario.

Cuadro 10
COMPOSICIÓN DE CARTERA TOTAL PARA OFICINAS EN LOCALES COMPARTIDOS
(%) POR SECTORES Y ÁMBITO

	Urbano			Rural		
	Agro	Comercio	Otros	Agro	Comercio	Otros
CAJA NUESTRA GENTE	14	74	12	26	63	11
CMAC HUANCAYO	0	0	100	0	0	100
CMAC ICA	0	3	97			
CMAC PAITA	0	0	0			
CMAC TACNA	0	8	92	10	42	48
CRAC SIPAN S A	5	58	36	0	90	10
EDPYME ALTERNATIVA	0	0	0			
EDPYME CONFIANZA S A	0	100	0			
EDPYME CREDITOS AREQ	0	96	4			
EDPYME PRO NEGOCIOS	1	84	14			
EDPYME PROEMPRESA	0	25	75	13	26	61
FINANCIERA EDYFICAR	15	43	41	5	69	26
SEÑOR DE LUREN	18	48	35	17	51	31
Total	13	47	40	12	62	25

Fuente: SBS 2008.

Finalmente, aquellas agencias que no comparten local presentan en los distritos rurales una composición de cartera mayor en el sector agropecuario que las agencias en distritos rurales que sí comparten local; destaca Caja Nuestra Gente (ver cuadro 11). Sin embargo, sigue siendo el sector comercio el que más se financia en los distritos rurales, independientemente de que el local sea compartido o no.

Cuadro 11

COMPOSICIÓN DE CARTERA TOTAL PARA OFICINAS EN LOCALES NO COMPARTIDOS
(%) POR SECTORES Y ÁMBITO

	Urbano			Rural		
	Agro	Comercio	Otros	Agro	Comercio	Otros
CAJA NUESTRA GENTE	11	26	63	74	9	18
CMAC HUANCAYO	0	2	97	0	81	19
CMAC ICA	8	20	72			
CMAC PAITA	12	30	58			
CMAC TACNA	2	29	70	2	45	53
CRAC SIPAN S A	18	35	48			
EDPYME ALTERNATIVA	20	49	31	0	0	0
EDPYME CONFIANZA S A	12	39	48	20	51	29
EDPYME CREDITOS AREQ	1	63	36			
EDPYME PRO NEGOCIOS	2	80	18			
EDPYME PROEMPRESA	14	44	42			
FINANCIERA EDYFICAR	3	57	41	12	73	15
SEÑOR DE LUREN	20	20	60			
Total	7	32	61	22	53	25

Fuente: SBS 2008.

7. CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA POR SERVICIOS FINANCIEROS

A continuación se presentan las características de los distritos donde operan estos dos tipos de IMF: las que no tienen agencias en local compartido y aquellas que tienen al menos una agencia en local compartido (IMFLC).

El cuadro 12 nos muestra que en los distritos con agencias en local compartido existe un mayor componente de población rural que en los distritos que no tienen agencias en local compartido. Obviamente, el simple hecho de que las IMF compartan local en distritos rurales ya significa que atienden a poblaciones rurales. Sin embargo, en los mismos distritos urbanos existe un mayor componente de población rural atendida que en aquellos distritos que tienen agencias no compartidas: un 22% frente a un 8.2%.

Cuadro 12
TAMAÑO PROMEDIO DE POBLACIÓN Y GRADO DE RURALIDAD

		Población total		Pob. rural/Pob. total	
		Urbano	Rural	Urbano	Rural
IMFCL	ALC	23,471	20,805	22.0	69.7
	ALNC	113,202	16,274	8.2	60.1
IMFNL	ALNC	78,692	23,016	10.1	80.4

Fuente: Censo 2005.

En la sección 5 habíamos mencionado que los analistas de crédito pasan gran parte del tiempo en el campo y que, además, uno de los mayores costos operativos de las IMF es el traslado de sus analistas a las zonas donde ofrecen créditos. El cuadro 13 nos revela que las agencias en local compartido de distritos urbanos son las más alejadas a la capital de provincia; con ello aumentarían las probabilidades de que a pesar de ser distritos urbanos, atiendan a población rural. Además, las agencias en local compartido de distritos rurales se encuentran a menor distancia de la capital de provincia que aquellas que no comparten local. Con esto último afirmaríamos que en las iniciativas sólo privadas de acceso a los mercados rurales, la distancia o el desplazamiento no han sido elementos insalvables. Prueba de ello es que los analistas pasen gran parte de su tiempo en el campo y que la distancia a la capital de provincia sea mayor.²⁰

Cuadro 13
DISTANCIA RESPECTO DE LA CAPITAL DE PROVINCIA (EN KILÓMETROS)

		Urbano	Rural
IMFCL	ALC	33.1	44.2
	ALNC	4.6	77.3
IMFNL	ALNC	5.3	63.2

Fuente: Foncodes 2006.

En todos los distritos, sin importar si hay agencia en local compartido o no, los años del jefe del hogar son similares. Es en el nivel de educación donde existen más diferencias entre los distritos. Como era de esperar, aquellos distritos con agencias en local compartido tienen a los jefes del hogar menos educados. Sin embargo, el nivel de educación del jefe del hogar en los distritos rurales donde sólo operan iniciativas privadas (IMFNL) tiende a ser el más bajo. En ese sentido, el nivel de educación del jefe del hogar no importaría tanto para penetrar en el ámbito rural. La racionalidad económica de las IMF lleva a

20 En la capital de provincia se concentran instituciones a las que pueden acudir las personas para fortalecer su crédito.

maximizar utilidades, financiando negocios con una actividad mínima de 6 meses.²¹ Claramente, el nivel de educación es mayor en los distritos urbanos (ver cuadro 14).²²

Cuadro 14
CARACTERÍSTICAS DEL JEFE DEL HOGAR

		Edad		Nivel de educación	
		Urbano	Rural	Urbano	Rural
IMFCL	ALC	48.32	47.8	3.87	3
	ALNC	46.6	44.19	4.91	3.44
IMFNL	ALNC	47.12	46.01	5.11	2.93

Fuente: Censo 2005.

Visiblemente también en los distritos urbanos están los más educados. Las agencias en local compartido de los distritos urbanos y rurales son las que tienen una menor proporción de jefes del hogar con secundaria completa, en comparación con los otros tipos de IMF (ver cuadro 15).

Cuadro 15
PROPORCIÓN DE JEFES DEL HOGAR CON SECUNDARIA COMPLETA (%)

		Urbano	Rural
		IMFCL	ALC
	ALNC	58.23	29.41
IMFNL	ALNC	60.71	23.31

Fuente: Censo 2005.

Al observar el cuadro 16, nuevamente se ve que los distritos en los que se encuentran las ALC de las IMFCL tienen menores índices de desarrollo humano e ingresos que los que tienen agencias que no comparten local. Sin embargo, son los distritos rurales en donde se ubican las agencias de iniciativas privadas IMFNL quienes tienen menores ingresos mensual per cápita y menores índices de desarrollo humano. Por eso afirmamos que, a pesar de acercarse a pocos distritos, las iniciativas privadas en los distritos rurales se acercan a los más pobres, los más alejados y los menos educados; la decisión de ingresar se basa en la racionalidad económica de la empresa o en la maximización de utilidades.

21 Vanroose (2010) sostiene la hipótesis de que en las IMF prima una racionalidad de maximización de utilidades de la empresa antes que una racionalidad de desarrollo, haciéndolas parecer más a un banco que a una entidad de desarrollo económico y social. En ese sentido, la alianza público privada ha cubierto ese vacío, al devolverle en un sentido, la filosofía de trabajo a estas instituciones: “atender a las poblaciones que el sistema financiero tradicional (bancos) no atiende”.

22 Donde 2 es primaria incompleta; 3 primaria completa; 4 secundaria incompleta; y 5 secundaria completa.

Cuadro 16
 ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO (IDH) E INGRESO MENSUAL FAMILIAR PERCÁPITA

		IDH 2005		Ingreso mensual familiar percápita	
		Urbano	Rural	Urbano	Rural
IMF	LC	0.61	0.55	363.84	259.29
	LNC	0.64	0.58	446.63	311.74
IMF	NLC	0.65	0.52	508.77	178.06

Fuente: Censo 2005.

Finalmente, volviendo al mapa 1 en donde evidenciamos dos situaciones, nos preguntamos por qué aún existen agencias del BN que no comparten local con ninguna IMF. El cuadro 17 nos muestra que en comparación con aquellos locales del BN que ya están siendo compartidos, las agencias del BN que aún son la UOB tienen entre sus clientes a las familias con menores ingresos, menores índices de desarrollo humano, menor nivel educativo del jefe del hogar y más rurales, por lo que las utilidades de la entidad financiera formal no se maximizarían.

Existen otros motivos para que las IMF ingresen a un mercado rural: el primero tiene que ver con el diseño de esta alianza estratégica, y es que las agencias a compartir son ofertadas por el mismo BN a cada IMF; el segundo es que las IMF discriminan las agencias propuestas por dos razones: la distancia a la localidad y el historial crediticio. Por ello, como se aprecia en el mapa 1, también existen agencias UOB cerca de locales que sí se comparten.²³

Cuadro 17
 CARACTERÍSTICAS DE LOS DISTRITOS CON BN COMO LA UOB

Variables	BN UOB		BN ALC	
	Urbano	Rural	Urbano	Rural
Ingreso mensual familiar percápita	312.98	214.25	363.84	259.29
IDH 2005	0.59	0.54	0.61	0.55
Nivel educativo jefe del hogar	3.84	2.92	3.87	3
Edad del jefe del hogar	48.29	48.15	48.32	47.8
Distancia a capital de provincia	25.81	32.82	33	44.2
Población total	13626.73	12391.17	23,471	20,805
Pob. rural/Pob. total (%)	25	73	22	70

Fuente: Censo 2005.

23 Entrevista al gerente de negocios de Financiera Edyficar.

8. ESTIMACIÓN DE LA PROBABILIDAD DE EXISTENCIA DE UNA AGENCIA EN LOCAL COMPARTIDO: EFECTOS MARGINALES

Ahora queremos saber qué tipo de IMF atraen efectivamente, o con mayor probabilidad, a las agencias con locales compartidos y cuáles son las características de la demanda en los distritos donde se ubican estas entidades. Para ello, estimamos un modelo probit de la siguiente manera:

$$P_i = \text{Prob}(Z=1 | X),$$

donde la variable endógena dicotómica Z toma el valor de 1 si existe una agencia del BN que funcione con local compartido con una IMF y de 0 en caso contrario. X es un vector de características en el ámbito distrital agrupadas en demográficas, como el total de miembros del hogar, la edad del jefe del hogar, el nivel educativo promedio del jefe del hogar y el ingreso familiar per cápita mensual; otro grupo de características locales, como la distancia del distrito al distrito capital de provincia, la proporción de la población rural en el distrito y la población total del mismo; y por último, un grupo de variables que muestren una aproximación al componente de oferta financiera, como la participación de la cartera agrícola y comercial sobre la cartera total en el distrito, lo cual nos servirá para mostrar a qué sector se orientan más las IMF que comparten agencia con el BN.

Para esto, se usará la información sobre colocaciones de la SBS a diciembre del 2008 en el ámbito de agencia, diferenciando entre si la agencia comparte o no local con el BN, el censo nacional 2005, de donde se obtendrán las características demográficas y locales, así como la distancia a la capital de provincia provista por Foncodes 2006, lo que nos da una aproximación de los niveles de acceso en el distrito.

Debido a que el trabajo se centra en observar las relaciones de la oferta y demanda de servicios financieros a través de la presencia de agencias compartidas con el BN y su relación con las IMF, el modelo de regresión no lineal usará sólo aquellos distritos que tengan presencia de al menos una IMF. Así, el número de observaciones para la estimación será de 230, del total de 1,830 distritos en el Perú. Presentamos los efectos marginales de la estimación de la probabilidad de existencia de una agencia en local compartido:

Cuadro 18

VARIABLE ENDÓGENA: EXISTE UNA AGENCIA EN LOCAL COMPARTIDO EN EL DISTRITO

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Distancia a la capital de provincia	0.01 ***	0 ***	0 ***	0.01 ***
Total de miembros del hogar	0.09	-0.1	0.11	-0.1
Edad del jefe del hogar	0.08 ***	0.08 ***	0.08 ***	0.09 ***
Proporción de población rural	0.92 ***	0.02	0.87 ***	0.04
Participación de la cartera agrícola	-0.4			-0.5 *
Población total	0 **	0	0 **	0
Ingreso familiar per cápita mensual	0		0	
Participación de la cartera comercial		0.56 ***	0.56 ***	
Nivel educativo del jefe del hogar		-0.4 ***		-0.4 ***
N	230	230	230	230

$p > .1$, ** $p > .05$, *** $p > 0.01$.

En la estimación encontramos una relación positiva y significativa para el conjunto de variables locales, como la distancia a la capital de provincia, la proporción de población rural sobre el total de la población y el total de población. Sin embargo, aun cuando todas estas variables tienen una relación directa con la endógena, no tienen la relación en la misma magnitud, ya que la distancia y la población total tienen coeficientes muy cercanos a 0, mientras que la proporción de población rural aumenta en mayor medida la probabilidad de que exista una agencia con local compartido con el BN. En el grupo de variables demográficas, tanto la edad del jefe del hogar como su nivel educativo resultaron significativas, mas no el ingreso familiar per cápita mensual. La edad del jefe del hogar tiene una relación positiva con la probabilidad de existencia de una agencia, mientras que el nivel educativo se relaciona con la endógena de manera inversa. Así, es más probable que exista una agencia que funcione en local compartido con el BN en los distritos que tienen en promedio jefes del hogar con menor nivel educativo y de más edad. Debido a que el nivel educativo es una aproximación bastante cercana a los niveles de ingreso del hogar, y extrapolándolo, del distrito, también se puede inferir que estos distritos son en promedio de menores ingresos que el resto de distritos en donde funcionan las IMF. A partir de la especificación de estos modelos podemos estimar que, dadas las características demográficas y geográficas del distrito, alrededor del 15% de agencias del BN que actualmente son la UOB tienen más del 50% de probabilidades de ser o de convertirse en una agencia con local compartido.

Por último, respecto de la aproximación de oferta financiera, encontramos que la participación de la cartera agrícola y de la cartera de comercio presenta una relación significativa con la variable endógena. Sin embargo, la participación de la cartera agrícola en el distrito presenta una relación inversa, mientras que la participación de la cartera comercial en el distrito se relaciona con la endógena de manera directa. Esto quiere decir

que la oferta microfinanciera que con mayor probabilidad participa en una alianza con el BN en agencias compartidas tiene una composición de cartera con mayor proporción de créditos en el sector de comercio y con menor proporción en el sector agrícola.

9. CONCLUSIONES

Sin la existencia de la alianza estratégica entre el BN y las IMF, la presencia de estas instituciones en los distritos sería mínima. El hecho de que el 60% de las agencias que operan en ámbitos rurales lo hagan por asociación con el BN así lo demuestra. Sin embargo, estas agencias colocan una proporción menor que aquellas agencias de distritos rurales fruto de iniciativas sólo privadas. Es decir, las IMF que han venido expandiéndose hacia lo rural sin asociación con el BN han logrado identificar negocios cuya demanda por créditos es mayor.

La oferta microfinanciera que con mayor probabilidad participa en una alianza con el BN en agencias compartidas, tiene una composición de cartera con mayor proporción de créditos en el sector de comercio y menor proporción en el sector agrícola. Con este resultado se confirmaría lo que el enfoque del desarrollo territorial menciona como fundamental en referencia a que lo rural va más allá de lo agropecuario.

No sólo se financia a la población rural en los distritos rurales, ya que en los distritos urbanos, donde existen agencias en local compartido, también se financia un gran componente de población rural. Esto quiere decir que el alcance de las agencias compartidas va más allá de una definición de lo rural y llega a la parte rural dentro de lo urbano. Con ello, las relaciones urbanas-rurales se acercan más.

Las agencias del BN que en la actualidad son la UOB presentan en el ámbito del distrito los más bajos indicadores o características, en comparación con aquellas que ya están compartidas. Aquellos distritos donde actualmente existen agencias compartidas son los mejores que se podían tomar. A pesar de que existe infraestructura para operar, en los distritos rurales aún hay cerca de un 50% de locales por compartir. Según nuestras estimaciones, alrededor del 15% de los distritos en donde el BN es la UOB tendrían altas probabilidades de convertirse en BN ALC, lo que dejaría aún, dadas las características del distrito, el 85% restante de las agencias del BN que son la UOB como tales. Entonces, sabiendo que todo esquema tiene un límite, es necesario identificar de una manera clara cuál es el umbral en el que se detiene el avance de este esquema en particular, e ir pensando en otros esquemas que permitan acceder a estos distritos no atendidos por la oferta financiera formal. Todo esto en el marco de un Estado que genere un entorno favorable o provea políticas sociales de desarrollo sostenibles.

10. ANEXO

A.1 DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES USADAS EN LA ESTIMACIÓN DE LA PROBABILIDAD DE EXISTENCIA DE UNA AGENCIA EN LOCAL COMPARTIDO.

Variable	Descripción
Variable endógena	
Local compartido	Variable dicotómica que toma el valor de 1 si existe una agencia en local compartido en el distrito o 0 en caso contrario.
Variabes endógenas	
Distancia a la capital de provincia	Es la distancia que existe desde el distrito origen hasta el distrito capital de provincia. Foncodes 2006.
Total de miembros del hogar	Es el número promedio de miembros del hogar en un distrito. Censo nacional 2005.
Edad del jefe del hogar	Es el promedio por distrito de la edad del jefe del hogar. Censo nacional 2005.
Proporción de población rural	Es el ratio población rural sobre población total en el ámbito de distrito. Censo nacional 2005.
Participación de la cartera agrícola en el distrito	Es el ratio cartera agrícola total sobre el total de colocaciones en el ámbito de distrito. SBS 2008.
Población total	Es la población total en el distrito. Censo nacional 2005.
Ingreso familiar per cápita mensual	Es el ingreso familiar per cápita mensual estimado en el ámbito distrital utilizado como uno de los componentes en la construcción del IDH 2005.
Participación de la cartera comercial en el distrito	Es el ratio cartera comercial total sobre el total de colocaciones en el ámbito de distrito. SBS 2008.
Nivel educativo del jefe del hogar	Es el nivel educativo promedio alcanzado por el jefe del hogar en el ámbito distrital. Censo nacional 2005.

A.2 EFICIENCIA DE LAS IMF A DICIEMBRE DEL 2008.

Eficiencia	B. del Trabajo	Mibanco	CMAC	CRAC	edpyme	Edyficar	TOTAL IMF
Gastos administrativos/ cartera promedio	22.3%	12.7%	9.9%	13.1%	16.8%	15.6%	12.8%

A.3 PERFIL DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA PARA UNA AGENCIA EN LOCAL COMPARTIDO EXIGIDO POR LA SBS SEGÚN RESOLUCIÓN SBS 775-2008.

Deberá contener como mínimo la siguiente información:

1. Área de influencia geográfica y económica de la oficina propuesta. Se indicará además la ubicación donde funcionará la oficina.
2. Población total y población económicamente activa de la zona de operación.
3. Análisis del mercado relevante en los últimos dos (02) años, así como una estimación de la participación de la oficina propuesta en dicho mercado. Para el caso de las empresas de seguros, estudio del desarrollo del mercado de seguros en la zona a ubicarse, con una retrospectiva de dos (2) años.
4. Operaciones y servicios que se pretende realizar.
5. Organigrama funcional y cuadro de necesidades de personal, indicando la dependencia orgánica de la oficina en mención, así como las oficinas bajo su responsabilidad de ser el caso.
6. Proyección de estados financieros, cálculo de rentabilidad y punto de equilibrio.
7. Medidas de seguridad adoptadas para la oficina.

11. BIBLIOGRAFÍA

ACCIÓN

2003 *El modelo de compañía de servicio: una nueva estrategia para los bancos comerciales en microfinanzas*, Insight N° 6, agosto, Bostón.

CABALLERO, JOSÉ MARÍA, CAROLINA TRIVELLI Y MARÍA DONOSO CLARK

2006 “Desarrollo territorial”. En Marcelo Giugale y otros (eds.), *Perú, la oportunidad de un país diferente: próspero, equitativo y gobernable*. Banco Mundial, Washington.

CHARITONENKO, STEPHANIE Y ANITA CAMPION

2003 *Expanding commercial microfinance in rural areas: constraints and opportunities*. Chemonics, Washington.

CHEIKHROUHOU, HELA

2006 “Profundizando la intermediación financiera”. En Marcelo Giugale y otros (eds.), *Perú, la oportunidad de un país diferente: próspero, equitativo y gobernable*. Banco Mundial, Washington.

ESCOBAL, JAVIER, MARISOL INURRITEGUI Y JUAN BENAVIDES

2005 *Lecciones aprendidas en PROVIAS rural (Perú) y pautas para diseñar operaciones de infraestructura rural*. BID, Washington.

GONZÁLES-VEGA, CLAUDIO

2002 “Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales”. En Mark Wenner y otros (eds.), *Prácticas prometedoras en finanzas rurales: experiencia en América Latina y el Caribe*. Lima: CEPES, BID.

PORTOCARRERO, FELIPE Y GUILLERMO BYRNE

2004 “Estructura de mercado y competencia en el microcrédito en el Perú”. En *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: CIES, GRADE, CEPES, IEP.

TRIVELLI, CAROLINA, ROSA MORALES, FRANCISCO GALARZA Y GIOVANNA AGUILAR

2004 *La oferta financiera rural en el Perú*. Lima: IEP.

TRIVELLI, CAROLINA, JAVIER ESCOBAL Y BRUNO REVESZ (RED)

2008 *Desarrollo rural para la sierra: elementos para promover una estrategia integral de desarrollo*. Lima: IEP, GRADE, CIPCA.

TRIVELLI, CAROLINA Y GINA ALVARADO

2004 *Lecciones para el desarrollo de las finanzas rurales a partir de 16 experiencias sistematizadas por FIDAMERICA*. RIMISP, Santiago de Chile

TRIVELLI, CAROLINA Y ÁLVARO TARAZONA

2007 “Costeo ABC a Edpyme Edyficar”. Manuscrito. Lima: IEP.

TRIVELLI, CAROLINA Y HILDEGARDI VENERO

2007 Banca de desarrollo para el agro: experiencias en curso en América Latina.
Lima: IEP.

SCHEJTMAN, ALEXANDER Y JULIO BERDEGUÉ

2004 *Desarrollo territorial rural*. RIMISP.

VANROOSE, ANNABEL

2010 “The uneven development of microfinance”, PhD-thesis (forthcoming), Vrije
Universiteit Brussel-Université Libre de Bruxelles.

WESTLEY, GLEN

2007 *Bancos comerciales en microfinanzas: mejores prácticas y directrices para el diseño, seguimiento
y evaluación de proyectos*. BID.

POLÍTICA DE FINANCIAMIENTO RURAL COLOMBIANO 1990-2009. CRÉDITO AGROPECUARIO

*Gustavo Alberto Salas Rada*¹

*Gustavo A. Salas Orozco*²

*Jenny Pereira, Martha Medina, Johanna Ruiz, Diego Hernández*³

1. INTRODUCCIÓN

El presente estudio aborda la discusión de una política relacionada con las finanzas rurales.² Su objetivo es analizar la prestación de servicios de financiamiento rural. Para ello se efectuarán evaluaciones sobre el entorno político, jurídico y normativo del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR),³ el Banco Agrario de Colombia, el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro)⁴ y el Fondo de Agropecuario de Garantías (FAG); sobre la creación y el fortalecimiento de las instituciones financieras dedicadas a servir a los clientes rurales; y sobre los mercados en los que los dos primeros objetivos ya se encuentren implementados, la promoción de instrumentos financieros nuevos e innovadores y las técnicas de gestión de riesgos financieros.

El análisis de las fuentes de información de las entidades involucradas permitirá conocer las apropiaciones presupuestales para el sector agropecuario: ¿cuántos recursos anuales ha destinado el FAG para respaldar obligaciones ante las entidades bancarias?; ¿cuán-

1 La presente ponencia forma parte de una investigación mayor en curso.

2 Ver: <http://www.ruralfinance.org/servlet/CDSServlet?status=ND0yMjM5MCY2PWVzJjMzPSomMzc9a29z>

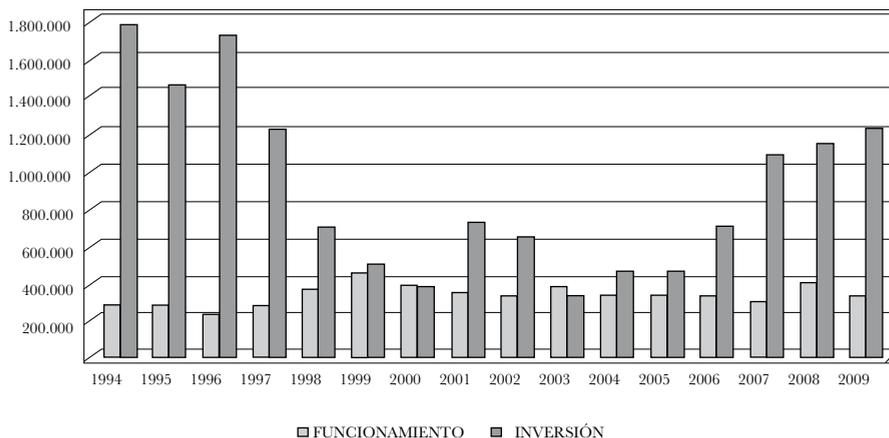
3 El Ministerio de Agricultura tiene a su cargo la gestión, seguimiento e interventoría de los distintos convenios de administración de recursos con Finagro o con la entidad seleccionada para operar los diferentes instrumentos de apoyo al crédito, tales como el incentivo a la capitalización rural, las líneas especiales de crédito, el Fondo Agropecuario de Garantías, el Fondo de Solidaridad Agropecuaria, el Programa de Reactivación Agropecuaria, entre otros. También se ocupa del seguimiento al esquema de seguro agropecuario.

4 Finagro fue creado por ley 16/1990 y nació de la necesidad del sector agropecuario y rural de contar con un sistema nacional de crédito agropecuario y de tener una entidad autónoma y especializada en el manejo de los recursos de crédito, dispersos en varios organismos que los asignaban como una variante complementaria de la política macroeconómica de la Junta del Banco de la República.

tos recursos anuales se han destinado específicamente al Incentivo a la Capitalización Rural (ICR), al Incentivo a la Asistencia Técnica (IAT), al ISA y al Agro Ingreso Seguro (AIS)?; ¿cuántos recursos anuales se han destinado al (i) pequeño y (ii) mediano y gran productor?

Gráfico 1

APROPIACIONES PRESUPUESTALES PARA EL SECTOR AGROPECUARIO EN COLOMBIA
MILLONES DE PESOS CONSTANTES (2008=100)



Fuente: MADR.

El documento consta de dos secciones. La primera sección parte del hecho de que si bien Colombia ha efectuado mejoras en el mercado financiero urbano, el mercado financiero rural sigue subdesarrollado. Luego se reconoce que el desarrollo del sector financiero es un importante elemento para el crecimiento económico y el desarrollo regional por razones que se discuten ampliamente. En tercer lugar, se acuerda que para diseñar intervenciones óptimas, deben identificarse los problemas de manera apropiada y luego formularse las medidas adecuadas. Esta parte explica por qué el mercado financiero rural es tan peculiar, cuáles son los principales problemas y retos que impone en materia de gestión del riesgo financiero, y cuáles son las posibles estrategias de soluciones. La segunda sección aborda el financiamiento mediante el programa Agro Ingreso Seguro (AIS), y acaba con unas reflexiones y conclusiones de política.

2. ANTECEDENTES

La primera señal de intervención directa del Estado Colombiano en el mercado como propietario de entidades financieras⁵ fue la creación del Banco Agrícola Hipotecario

5 Para un recuento histórico de la evolución del sistema financiero colombiano, ver: César González Muñoz y Amanda García Bolívar (2002).

(BAH), mediante la ley 68 de 1924, para apoyar el desarrollo rural.⁶ La ley de creación de esta entidad impuso límites al monto de los créditos otorgados y ordenó la apertura de oficinas en las regiones colombianas que, de acuerdo a las necesidades del sector, así lo demandaran. La crisis del sistema hipotecario de finales de los años veinte y principio de los treinta fue un nuevo episodio temprano de intervención en el sector. En consonancia con los decretos 280 y 711 de 1932, se creó el Banco Central Hipotecario (BCH) con el fin de ayudar a solucionar los problemas de calidad de la cartera y la recuperación de activos del sector. Por su parte, el BAH absorbió la cartera de los bancos hipotecarios de Colombia y otorgó alivios a los deudores hipotecarios. Para esa misma época, las autoridades advirtieron sobre la escasa efectividad de la política de crédito del BAH. Como consecuencia de esta preocupación, la ley 57 de 1931 autorizó la creación de la Caja Agraria (CA) como una entidad autónoma. Para su operación utilizaría la organización del BAH. La entidad tendría por objeto ofrecer operaciones de crédito a los agricultores colombianos. La Sección de Provisión Agrícola, creada por la ley 49 de 1927, quedó a cargo de la nueva entidad. Mediante esta sección se vendían insumos y materiales.

Desde entonces y hasta finales de la década del ochenta, el Banco de la República se convirtió en el actor principal de la política de fomento mediante el sistema de “fondos financieros” sectoriales cuyos recursos se canalizaban a través de la banca comercial a título de operaciones de redescuento, tal como lo hace la Unión Europea.⁷ En la década del cincuenta se crearon los bancos Popular, Cafetero y Ganadero en respuesta a la percepción que tenían las autoridades económicas de que la política de fomento no sería exitosa por intermedio de la banca privada. Sin embargo, con el tiempo los resultados no parecían satisfactorios: intervenciones en precios y tasas de interés; programas de refinanciación o condonación de deudas; y deterioro de la cultura crediticia con programas similares. En el caso del BCH y del Banco del Estado, se castigaron los activos improductivos y se transfirieron los activos productivos y sus pasivos con el público a los bancos Granahorrar y Bancafé respectivamente. Estos últimos resultarían privatizados décadas más tarde.

Por otro lado, la ruralidad⁸ actualmente representa el 25% del total de la población colombiana, esto es 10.3 millones de personas.⁹ En décadas anteriores, la población rural representaba un porcentaje mayor que ha venido decreciendo por efecto de la migración o el desplazamiento a las ciudades. Así, a comienzos de la década del cincuenta del siglo pasado, ésta ascendía al 61%; a comienzos de la década del setenta, al 40%; y a mediados de la década del ochenta, al 35% (Flórez 2000). Estimaciones¹⁰ hechas a partir de la Encuesta Continua de Hogares del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), muestran que los migrantes recientes (de los últimos cinco años)

6 César González Muñoz, Andrés Campos Osorio y Mónica Vélez Posada (s/f).

7 Ver: http://europa.eu/legislation_summaries/agriculture/general_framework/index_es.htm

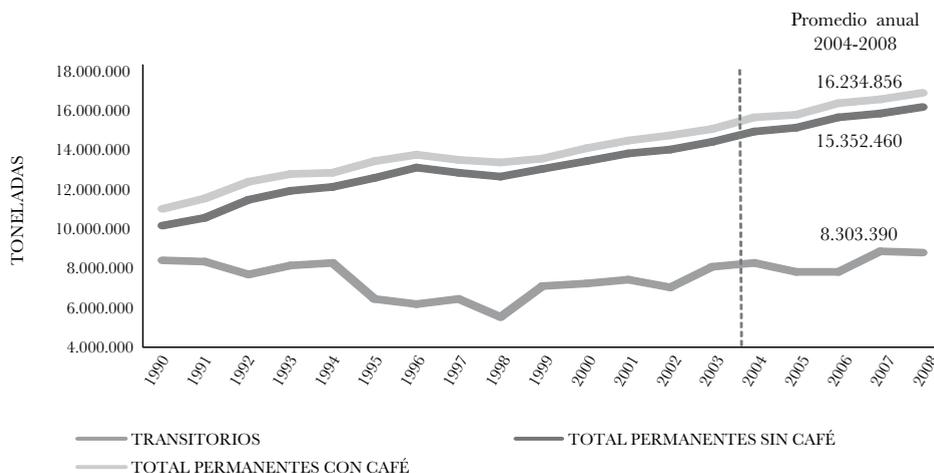
8 Entendiendo por ello la población que vive en centros poblados y dispersa.

9 El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) registró una población de 41.2 millones de personas al finalizar el año 2005 en Colombia.

10 Ver José Leibovich, Mario Nigrinis y M. Ramos (2007).

del campo a las cabeceras en los últimos años (2000-2005), suman aproximadamente unas 100.000 personas en promedio por año. Este desplazamiento¹¹ está motivado por razones económicas (60%) y de violencia en el campo (40%). En Colombia, el 25% de la población total es rural y se cree que una proporción significativa podría tener acceso al crédito, pero no se la ha atendido debidamente. Este mercado poco explotado representa una pérdida económica sustancial, tanto social como privada, en la implementación de un *modelo de producción agrícola* (Suárez 2007).

Gráfico 2
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA EN COLOMBIA 1990 - 2008



Fuente: DANE-SAC.

11 Si se tiene en cuenta que a octubre del 2004 sólo se habían entregado al Instituto Colombiano de Desarrollo Rural (Incoder), con fines de reforma agraria, 5.257,4 ha, suponiendo que a cada familia se le entregaran 5 ha como unidad agrícola familiar, se beneficiarían 1.051 hogares mediante la adjudicación de estos predios, cifra muy distante del total de población campesina y desplazada en espera de lograr el acceso a la propiedad de tierras. De acuerdo con la información de la Red de Solidaridad Social en el informe al Congreso para el año 2003, existían 275.857 hogares desplazados que demandaban atención por parte del Estado. Una propuesta sería de reforma agraria debe tener como base los bienes sujetos a extinción de dominio, pero se necesitaría contar con información estadística confiable y completa, por cuanto la DNE no dispone de datos completos sobre extensión del predio, propietarios en litigio con el Estado, calidad agrológica del suelo, notaría en la que se encuentra registrada la escritura del predio, avalúo comercial del predio, estado del litigio y tribunal o instancia que lo conoce

3. IMPORTANCIA DEL DESARROLLO DEL SECTOR FINANCIERO

Existen tres „ejes temáticos“ en una política de desarrollo rural:¹² (i) aumentar la competitividad¹³ del sector¹⁴ agrícola y forestal; (ii) mejorar el medio ambiente y el entorno rural; y (iii) aumentar la calidad de vida en las zonas rurales y diversificar la actividad económica.¹⁵ El sector financiero ha sido un importante elemento subyacente en una política de desarrollo rural y en el desarrollo de la *estructura agraria hacia el sistema agroindustrial*¹⁶ por tres razones. Primero, desencadena el potencial económico de grupos de población cada vez mayores y acelera el *crecimiento del PIB agropecuario* (cuadro 1) a través de la intermediación y gestión de riesgos financieros mediante un *registro de productores agropecuarios*, que hoy no existe. Se hace necesario realizar un *censo nacional agropecuario*, algo que desde 1960 no se hace.

La población vulnerable que no ha tenido acceso al sector financiero formal, bien sea por sus bajos ingresos, por razones de género, de discriminación social o geográficas, representa un *territorio*¹⁷ y sistemas agroalimentarios, y un mercado amplio y potencialmente rentable para las instituciones financieras que puedan superar las barreras de riesgo y los costos de transacción que implica el servicio a estos segmentos y conocer los factores determinantes de *los precios de la tierra rural* (Buitrago 2007).

Tabla 1

TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL PIB AGROPECUARIO 1990-2008

Concepto	1980-1990	1990-1999	2000 -2008
Agropecuario, silvicultura, caza y pesca	2,6	1,4	3,0
Agropecuario	2,6	1,5	3,0
Agropecuario sin café	3,0	2,1	3,2
Café pergamino	-0,1	-3,0	1,3
Sector agrícola	2,7	0,4	3,0
Sector pecuario	3,8	3,8	3,3
Silvicultura, pesca y caza	3,3	-2,5	
Silvicultura			4,0
Productos de la pesca			2,4

Fuente: DANE.

12 Véase CONPES 3558/2008, “Estrategias para fortalecer las convocatorias para el desarrollo rural”.

13 Véase CONPES 3401/2005, “Política para mejorar la competitividad del sector algodónero”; CONPES 3477/2007, “Estrategia para el desarrollo competitivo del sector palmero”.

14 Véase CONPES 3286/2004, “Seguimiento y directrices para el nuevo enfoque de la política cafetera”.

15 Véase CONPES 3510/2008, “Lineamientos de política para promover la producción sostenible de biocombustibles en Colombia”.

16 Absalón Machado (2002).

17 Absalón Machado, José Muchnick, Carlos Espinal y otros (2004).

En segundo lugar, la falta de servicios financieros adecuados y de mercados financieros profundos obstaculiza la formación de nuevas empresas y *centros de desarrollo tecnológico*,¹⁸ la expansión y modernización de las empresas ya existentes, y contribuye a la *desigualdad del ingreso*. Los que han tenido acceso a servicios de crédito agropecuario y depósito tienen una ventaja a priori en la expansión de su ingreso frente a los que no lo han tenido. Tal como lo sostiene Absalón Machado,¹⁹ el objetivo de la reforma agraria ha sido el reparto de tierras en pequeñas propiedades, enfoque que ha tendido a fragmentar la gran propiedad y a formar pequeñas explotaciones en manos de campesinos. Según parece, el ideal es una estructura agraria en la que predomine la pequeña propiedad frente a la grande, pues a juicio de sus promotores la de menor tamaño es más eficiente.

En tercer lugar, una mejor intermediación financiera rural podría ayudar directamente a reducir la *vulnerabilidad*, e indirectamente, a lograr las metas de *reducción de la pobreza*. En efecto, la mayoría de los ahorros rurales en Colombia son en especie (ganado, reservas de grano, inventarios, tierras) y por lo general presentan problemas de divisibilidad y liquidez durante los tiempos de crisis. Por lo tanto, una mayor bancarización contribuiría a reducir la crisis y favorecería la *transformación de la agricultura colombiana* (Jaramillo 2002), enfrentando las contingencias que puedan reducir el bienestar de los hogares rurales mediante el incremento de la producción pecuaria en los últimos años.

El acceso a los servicios de crédito y depósito no solucionará por sí mismo la pobreza, pero con unas mejores condiciones y un acceso sostenido a los servicios financieros a lo largo del tiempo, las oportunidades de escapar de la pobreza aumentan.²⁰ Mientras tanto, dominan la improvisación y los proyectos concretos —basta recordar el *Desarrollo Rural Integrado (DRI)*— y discontinuos. Esto se ha traducido en una carencia de reflexión y de acción sobre un sector que sigue siendo el epicentro del conflicto más prolongado de la historia contemporánea del mundo. En este documento se busca realizar un aporte académico²¹ para el *debate*²² sobre la vocación y uso de la tierra rural (Castillo 2007).

18 Los centros de desarrollo tecnológico para el sector agropecuario son estructuras institucionales que impulsan la transferencia de conocimiento aplicado y tecnología a través de la I&D y la prestación de servicios tecnológicos. Según COLCIENCIAS existen 11 centros, entre los que están: la Corporación Centro de Investigación de la Acuicultura de Colombia; el Centro de Investigación del Banano; el Centro Nacional de Investigaciones del Café; el Centro de Investigación de la Caña de Azúcar; el Centro de Investigaciones en Palma de Aceite; el Centro de Investigación Vinícola Tropical de Ginebra; el Centro Virtual de Investigación de la Cadena de la Papa; la Corporación Nacional de Investigación y Fomento Forestal; y la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria. Ver:

<http://www.colciencias.gov.co/portaicol/downloads/archivosContenido/111.pdf>

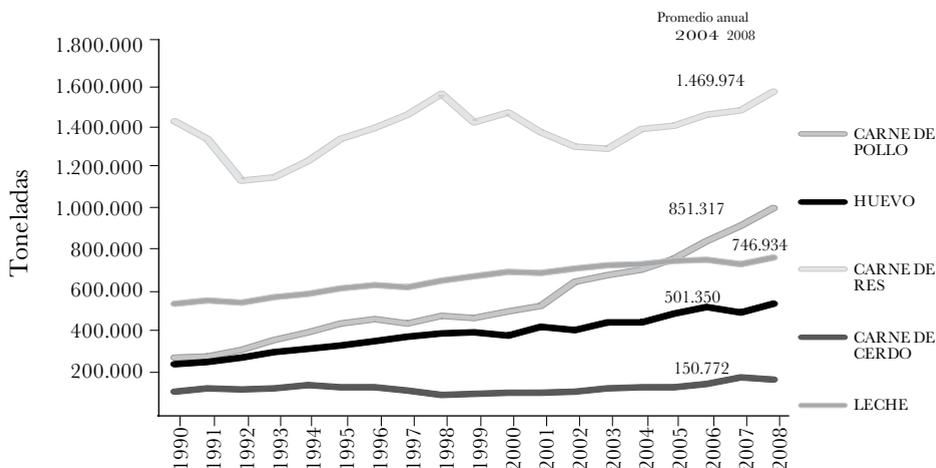
19 Absalón Machado (1998).

20 United States Department for Agriculture – USDA (1997).

21 Absalón Machado, Rafael Vásquez y Liliana Núñez, *Academia y el sector rural 5*, Universidad Nacional de Colombia CID-UN, 2005.

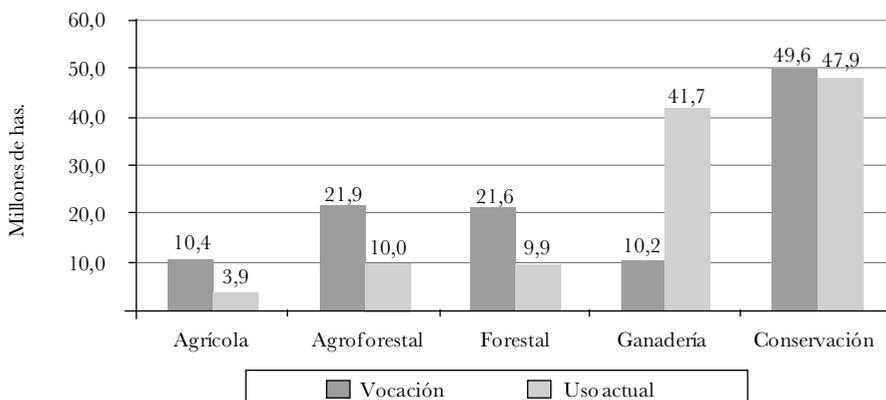
22 Olga Lucía Castillo Ospina (2007).

Gráfico 3
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN PECUARIA EN COLOMBIA



Fuente: DANE-SAC.

Gráfico 4
VOCACIÓN Y USO DE LA TIERRA EN COLOMBIA



Fuente: DANE-SAC.

En la segunda mitad del siglo XX, las necesidades financieras del sector rural dependían de un enfoque basado en el gasto y endeudamiento público:²³ empréstitos

²³ El programa de préstamos del BID para el financiamiento rural en América Latina y el Caribe durante el período 1961-1998 se puede clasificar en tres categorías: (1) créditos agrícolas subsidiados y focalizados para pequeños y medianos productores agrícolas; (2) reforma sectorial y normativa; y (3) créditos para la

externos,²⁴ títulos de desarrollo agropecuario,²⁵ bonos agrarios²⁶ y forestales.²⁷ La estrategia era diseñar incentivos fiscales²⁸ y grandes programas de crédito subsidiado y focalizado que se ejecutaban a través de bancos públicos²⁹ especializados en el desarrollo agrícola y de entidades financieras comerciales privadas. El objetivo era lograr una mirada integral³⁰ del sector agropecuario y alentar el desarrollo rural (Cortés 2004) mediante el acceso al crédito de los pequeños agricultores, y así estimular la agricultura colombiana

empresa privada y el desarrollo de la intermediación financiera. En estas tres categorías, el BID aprobó US\$ 4.400 millones, US\$ 4.200 millones y US\$ 474 millones, respectivamente. Por su parte, el Banco Mundial aprobó US\$ 3.300 millones para proyectos de crédito agrícola entre 1961 y 1992 en la región de América Latina y el Caribe, y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) invirtió US\$ 2.300 millones en financiamiento rural entre 1961 y 1997. Entre 1961 y 1989, el BID desembolsó más de US\$ 4.200 millones en créditos agrícolas globales (CAG) a través de 131 operaciones. Estos programas de crédito canalizaron recursos indirectamente a través de préstamos a los bancos estatales de desarrollo agrícola o directamente a través de otras instituciones especializadas en préstamos rurales, para refinanciar préstamos a productores rurales a tasas preferenciales de interés.

- 24 Véase CONPES 3426/2006, “Concepto favorable a la nación para contratar un empréstito externo con el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) por un valor de hasta US\$ 20 millones, para financiar parcialmente el Programa Desarrollo de las Oportunidades de Inversión y Capitalización de los Activos de las Microempresas Rurales” (ver: <http://www.ifad.org/pub/index.htm>); CONPES 3418/2006, “Concepto favorable para el otorgamiento de la garantía de la nación a Finagro para contratar un empréstito externo con el gobierno español por un valor de hasta US\$ 11,4 millones, para financiar parcialmente el Programa Fortalecimiento de la Calidad del Café de Colombia”; CONPES 3316/2004, “Autorización a la nación para contratar un empréstito externo con la banca multilateral hasta por US\$ 30 millones con el fin de financiar el Proyecto de Apoyo a la Transición de la Agricultura y el Medio Rural en Colombia”; y CONPES 3346/2005, “Autorización a la nación para contratar un empréstito externo con el gobierno alemán a través del KFW Bankengruppe hasta por □ 8,9 millones, destinado a financiar el Programa Silvicultura como Alternativa de Producción en la Zona Marginal de la Región Cafetera”.
- 25 Consulte la circular reglamentaria externa DFV 108.2005. El Banco de la República, mediante la resolución externa 3/2000, dictó normas en relación con inversiones obligatorias en títulos de desarrollo agropecuario y otras operaciones de Finagro que reemplazan a las normas contenidas en la resolución 77 de 1990 de la Junta Monetaria, modificada por las resoluciones 17, 29 y 42 de 1991 de la Junta Monetaria; 28 de 1992; 19 y 22 de 1993; 6, 7 y 13 de 1996 de la Junta Directiva del Banco de la República. Ver: http://www.banrep.gov.co/reglamentacion/rg_dcwv.htm
- 26 Véase CONPES 3434/2006, “Autorización a la nación para la emisión de bonos agrarios ley 160/1994, vigencia 2006”; CONPES 3285/2004, “Autorización a la nación para la emisión de bonos agrarios ley 160/1994, vigencia 2004-2006”. Véase circular reglamentaria externa DF 115, Banco de la República.
- 27 Véase circular reglamentaria externa DFV 52, Banco de la República. De conformidad con lo establecido en el artículo 17 de la ley 16 de 1990 y en el numeral 3 del artículo 229 del estatuto financiero, Finagro es la entidad encargada de emitir los bonos forestales clase B creados por la ley 26 de 1977, de acuerdo con los rendimientos, plazos y demás condiciones que, con fundamento en las disposiciones de carácter general que señale la Junta Directiva, determine la Comisión Nacional de Crédito Agropecuario (numeral 7 del artículo 6 de la ley 16/1990 y literal g del numeral 2 del artículo 218 del estatuto financiero).
- 28 Deducción en renta por inversiones o donaciones; exención de IVA para importaciones; exención de renta para nuevo software; exención de renta para nuevos productos medicinales. Ver: <http://www.colciencias.gov.co/portocol/index.jsp?ct=103&nctg=IncentivosFiscales&cargaHome=3&codIdioma=es>
- 29 CONPES 3392/2005, “Garantía de la nación al Banco Agrario Colombia para la contratación de una operación de crédito público externo con la banca multilateral hasta por US\$ 6 millones para la financiación del Proyecto Modelos Innovadores de Intervención para el Sector Cafetero”.
- 30 Elkin Cortés M. (2004).

na³¹ (Kalmanovitz 2007), la expansión del ingreso y la reducción de la pobreza. A pesar de los grandes esfuerzos de los actores sociales y políticos en el sector rural,³² las evaluaciones de los programas de crédito indican que las experiencias y lecciones dan resultados inferiores a lo esperado.³³

4. PROBLEMAS EN EL MERCADO FINANCIERO RURAL

En los años noventa, Colombia —al igual que muchos otros países de la región— inició reformas³⁴ globales en sus sectores financieros,³⁵ siguiendo el Consenso de Washington,³⁶ y ante las evidencias de que los mercados financieros rurales no funcionaban eficientemente porque los riesgos de producción y de precios, la información imperfecta y los costos de transacción eran problemas dominantes. Aún hoy, las intervenciones del sector público —como las cuotas de crédito y las tasas de interés subsidiadas— se centran en síntomas observables (la falta de acceso de los pequeños y medianos productores) sin entender los factores subyacentes que configuran a los mercados financieros rurales y que convierten a los pequeños y medianos productores en clientes no preferenciales; los resultados no son satisfactorios para el desarrollo rural y la seguridad alimentaria.³⁷ En efecto, *la creciente demanda global de alimentos, el cambio climático y la presión para desviar cosechas hacia la fabricación de biocombustibles*³⁸ *están modificando las perspectivas alimentarias*³⁹ *y subiendo el precio de los alimentos en todo el mundo. El índice de exceso de retorno (GSCI) de Standard & Poor's,*⁴⁰ *que mide los movimientos en los precios de ocho productos agrícolas básicos —incluidos el trigo, el azúcar y el maíz—, registró un alza de 10% en el 2008.*

Varias son las causas del deficiente funcionamiento de los mercados de crédito rural. La primera, una combinación de altos niveles de riesgo en la producción y riesgos relaciona-

31 Salomón Kalmanovitz y Enrique López (2007).

32 Absalón Machado y Carlos Salgado, *Academia, actores y política en el sector rural. La academia en el sector rural 6*, Universidad Nacional de Colombia, COLCIENCIAS, CID-UN, 2006;

33 Alejandro Gutierrez (2004).

34 M. D. Wenner y Francisco J. Proenza (2003). Ver: http://www.iadb.org/sds/RUR/publication/publication_210_3301_e.htm

35 Las reformas incluían la liberalización de las tasas de interés; la liquidación de algunos bancos insolventes y la reestructuración de otros en instituciones de segundo piso; el mejoramiento de la supervisión y de las normas de prudencia; la reducción de los requisitos de encaje legal; la eliminación de programas de crédito focalizados; y la apertura de la industria a los bancos extranjeros.

36 Consúltase en el Fondo Monetario Internacional: Jeremy Clift, *Más allá del Consenso de Washington*, Finanzas y Desarrollo, septiembre del 2003; y John Williamson, *No hay consenso*, Finanzas y Desarrollo, septiembre del 2003.

37 Absalón Machado, César Giraldo, Jorge Robledo y otros, *Desarrollo rural y la seguridad alimentaria. Un reto para Colombia*, Universidad Nacional de Colombia, 2006.

38 FAO (2008).

39 FAO (2008).

40 Ver: http://www2.standardandpoors.com/portal/site/sp/en/us/page.topic/indices_gsci/2,3,4,0,0,0,0,0,0,1,1,0,0,0,0,0.html

dos con los *costos de producción*,⁴¹ los precios y una mayor volatilidad cambiaria⁴² (cobertura cambiaria).⁴³ A falta de instrumentos de deuda adecuados y de una eficiente gestión de riesgos financieros (garantías, seguros, titularización, futuros, etc.), los intermediarios financieros se ven forzados a retirarse de las zonas rurales o a desarrollar mecanismos de diseño de contratos que resuelvan el problema indirectamente.⁴⁴ Además, se crearon fondos parafiscales,⁴⁵ contribuciones que por condiciones especiales y razones de interés general son establecidas por ley a un subsector agropecuario o pesquero determinado. Estas contribuciones no forman parte del presupuesto general de la nación (artículo 29 de la ley 101 de 1993), pero son recursos públicos que se recaudan con el propósito de beneficiar a través de programas de inversión al mismo sector que las genera, de acuerdo con las normas que las regulan.

La segunda causa del deficiente funcionamiento de los mercados de crédito rural es la información imperfecta o asimétrica. La adquisición y transmisión de información son costosas, a pesar de que son fundamentales para la gestión de los riesgos financieros. En efecto, en los escenarios rurales, la ausencia de un historial crediticio formal y de una tradición de registros, y la heterogeneidad de las condiciones de producción, complican la evaluación de la capacidad de endeudamiento y las actividades de seguimiento de préstamos y seguros. Y la tercera causa es el alto costo de transacción que deriva de las peculiaridades del escenario físico e institucional. Las zonas rurales se caracterizan por sus elevados niveles de pobreza, su dispersión espacial, la marcada naturaleza estacional de su ingreso, sus débiles marcos jurídicos, su falta de mecanismos adecuados para hacer

41 Véase CONPES 3577/2009, “Política nacional para la racionalización del componente de costos de producción asociado a los fertilizantes en el sector agropecuario”.

42 Véanse del FMI: “Vulnerabilidad del sector corporativo: ¿han reducido las empresas su exposición al riesgo cambiario? Perspectivas económicas. Las Américas. Lidiando con la crisis internacional”, pp. 57-66, octubre del 2008; y Herman Kamil, Bennett y Chris Walker, “¿Cobertura o apuesta? Las empresas de América Latina emplearon técnicas para protegerse de las fluctuaciones cambiarias”, en *Revista Finanzas & Desarrollo*, junio del 2009.

43 CONPES 3332/2004, “Incentivo a la cobertura cambiaria en el sector agropecuario”.

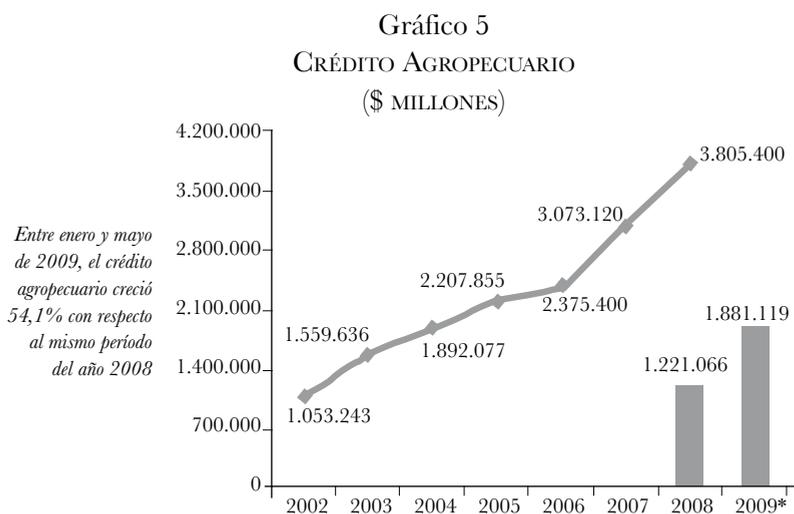
44 Una alternativa son los contratos de responsabilidad mancomunada o el crédito de grupo, pero impone elevados costos de transacción a los miembros del grupo, y al parecer, sólo funciona bien cuando se dan ciertas condiciones: a saber, que las reuniones regulares proporcionan beneficios auxiliares significativos (información sobre el mercado, redes comerciales, capacitación, etc.); cuando existe un alto grado de cohesión social; y cuando el tamaño del préstamo sigue estando dentro de la capacidad de aseguramiento mutuo del grupo. El cobro de tasas de interés más elevadas para compensar el alto riesgo tiene un límite y puede inducir a la selección adversa en la que solamente los clientes riesgosos solicitan el crédito. Un ejemplo es el Proyecto Grameen Bank en Bangladesh de 1976 que en 1983 se convirtió en un banco formal. Es propiedad de los prestatarios pobres del banco, que en su mayoría son mujeres. Esta entidad trabaja exclusivamente para ellos. Los prestatarios del Grameen Bank poseen el 94% del capital total del banco; el 6% restante es propiedad del gobierno. Véase: <http://www.grameen-info.org/>

45 Existen por ley 14 fondos parafiscales, de los cuales 11 pertenecen al sector agrícola —el Fondo de Fomento (algodonero, arrocerero, cacaoero, cerealista, fríjol, soya, hortofrutícola, leguminosas, palmero, panelero y tabacalero)— y 3 al sector pecuario (avícola, ganado y leche y porcícola). Ver: http://www.minagricultura.gov.co/02componentes/06com_01c_fondos.aspx

cumplir las *normas técnicas*⁴⁶ y los contratos, sus pobres infraestructuras físicas y sus bajos niveles de escolaridad. Estos rasgos aumentan los costos de transacción tanto de los intermediarios⁴⁷ como de los clientes. Una vez que traspasan cierto umbral, estos costos erosionan la intermediación. Esta combinación de causas explica por qué es tan baja la probabilidad de que los intermediarios financieros estén presentes en los escenarios rurales. Lo anterior exige un análisis de riesgos financieros, el cual pretende ayudar a las entidades de crédito y a las empresas colombianas a implantar un modelo sistemático, objetivo y homogéneo de gestión de riesgos, que permita evaluar y controlar la creación de valor de los diferentes agronegocios en los que operan.

4.1 RIESGOS EN LOS MERCADOS FINANCIEROS RURALES

Se han identificado los riesgos que se deben minimizar: (i) riesgo de crédito agropecuario, derivado de restricciones a créditos formales a corto plazo; (ii) riesgo de mercado por la segmentación del mercado y la falta de competencia; (iii) disponibilidad limitada de créditos a mediano y largo plazo; (iv) escasez de intermediarios financieros operativamente eficientes y sostenibles; y (v) variedad limitada de servicios financieros.



**Datos enero-mayo de 2009. El dato de la barra para 2008 también pertenece al periodo enero-mayo.
Fuente: FINAGRO - Banco Agrario*

46 CONPES 3514/2008, “Política nacional fitosanitaria y de inocuidad para las cadenas de frutas y de otros vegetales”; CONPES 3468/2007, “Política nacional de sanidad e inocuidad para la cadena avícola”; CONPES 3458/2007, “Política nacional de sanidad e inocuidad para la cadena porcícola”; CONPES 3375/2005, “Política nacional de sanidad agropecuaria e inocuidad de alimentos para el sistema de medidas sanitarias y fitosanitarias”; y CONPES 3376/2005, “Política sanitaria y de inocuidad para las cadenas de la carne bovina y de la leche”.

47 Los intermediarios informales tienden a ser más activos que los formales. Esto obedece a que los pequeños productores tienden a ser clientes no preferenciales, incluso en los mercados formales competitivos. Los grandes productores que tienen mayores ingresos, los que cuentan con bienes objeto de prenda tradicionales y con una historia crediticia establecida, son los que tienden a ser los clientes preferidos.

En lo que respecta a las *restricciones al acceso de crédito agropecuario a corto plazo*, este tipo de riesgo es atribuible a la baja rentabilidad de muchas actividades rurales; la falta de garantías tradicionales, como títulos sobre las tierras; la debilidad y el costo de los mecanismos formales para hacer valer las demandas por créditos; y la información imperfecta. El gráfico 5 muestra el comportamiento del crédito agropecuario en los últimos años, gracias a que se han eliminado algunas de las distorsiones de política económica (como los precios fijos y los impuestos a la exportación), pero la deficiente infraestructura, el uso de tecnologías obsoletas, la falta de acceso a los mercados internacionales, la competencia con agricultores de países industrializados⁴⁸ que reciben fuertes subsidios, la exposición al riesgo cambiario y la falta de instrumentos de coberturas cambiarias pueden ser factores perturbadores en el futuro. La falta de títulos de propiedad⁴⁹ y el deseo de hipotecarlos puede ser otro elemento disuasivo, incluso a la luz de un proyecto de inversión viable. Por último, el costo de obtener información sobre clientes dispersos sin una tradición de registros⁵⁰ constituye otra limitación para la bancarización. Este problema afecta especialmente a los pequeños productores y empresarios.

En cuanto a la *segmentación del mercado*, los intermediarios financieros tienden a servir a los clientes con altos ingresos y con bienes que se pueden dar en garantía, mientras que los intermediarios informales o semiformales atienden a los que tienen menores ingresos y limitaciones prendarias. El pequeño número total de intermediarios financieros puede llevar al ejercicio de un poder monopolista.

Por otro lado, las *restricciones de créditos a mediano y largo plazo* son un obstáculo para la diversificación agrícola e industrial, para el crecimiento de la productividad y para la protección ambiental. Esto se debe a que muchos cultivos son permanentes, las inversiones en conservación de suelos y aguas son de largo plazo y muchos tipos de maquinaria se deben amortizar en varios años. Las experiencias de microfinanciamiento aplicadas son de corto plazo y orientadas a las actividades comerciales minoristas. Los créditos a mediano y largo plazo son escasos debido a la inestabilidad financiera y a la ausencia generalizada de instrumentos eficaces de gestión del riesgo financiero. Estos factores, combinados con

48 Estados Unidos expidió la ley de seguridad agrícola y de inversión rural del 2002, conocida como Farm Bill 2002. En dicha ley se mantienen algunos de los programas de apoyo contemplados en la ley federal de 1996 de reforma y mejoras a la agricultura (FAIR Act), pero se establecen otros nuevos, dotados con cerca de US\$ 18,5 mil anuales para los primeros tres años. Existen diferencias sustanciales en el espíritu y la letra entre ambas leyes. En la de 1996, promulgada poco después de la creación de la OMC, las disposiciones estaban orientadas hacia la reducción progresiva de la asistencia financiera a los agricultores, mientras que la promulgada en el 2002 expande dicho apoyo hasta el 2007. La nueva ley consta de diez títulos, de los cuales los tres primeros (programas de productos básicos; conservación; comercialización) inciden directamente en el comercio de bienes agrícolas.

49 CONPES 2736 – Min. Agricultura-INCORA-DNP: UDA, 1994, “Autorización a la nación, a través del Min. Agricultura, para contratar un crédito externo con la banca multilateral para financiar el programa de la dinamización del mercado de tierras rurales y la formalización de la propiedad rural y urbana”.

50 Según la ley 1152 del 2007, la Unidad Nacional de Tierras Rurales (UNAT) es el instrumento de planificación, administración y disposición de los predios rurales de propiedad de la nación, con el propósito de lograr su apropiada utilización de acuerdo con la vocación y los fines que correspondan.

el elevado grado de riesgo del crédito agropecuario y la falta de instrumentos de cobertura (seguros, reaseguros, titulaciones, mecanismos de subsidio de los precios de los productos básicos, integración vertical, etc.), se traducen en la tendencia de los intermediarios a prestar a corto plazo, si es que lo hacen, al sector rural. El resultado es que las industrias rurales no agrícolas y los agricultores medianos se ven particularmente afectados por esta limitada disponibilidad de créditos a mediano y largo plazo.

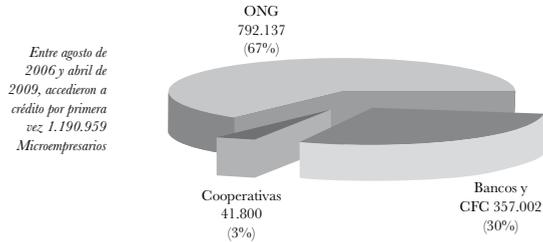
En las zonas rurales hay también una *escasez de intermediarios financieros operativamente eficientes y sostenibles*. Un buen número de intermediarios formales y semiformales activos en las zonas rurales depende de los subsidios y no es eficiente. Esto se debe a unas inapropiadas gobernabilidad y estructuras de incentivos; a la debilidad de la capacidad gerencial; la dependencia excesiva respecto de tecnologías de préstamos con garantía que incrementan los costos de transacción, tanto para el cliente como para el intermediario; la exposición al riesgo financiero debido a las limitadas posibilidades de diversificación de la cartera; la reducida cartera; la escasa base de capital; y el patrocinio continuo de los donantes.

La *oferta limitada de otros servicios financieros* —como depósitos, pagos de transferencia, seguros, leasing— obstaculiza también la capacidad de la población rural de manejar mejor el riesgo y la liquidez. Generalmente, los clientes rurales se ven forzados a utilizar el crédito como un sustituto costoso de la falta de acceso a un seguro o a ahorros líquidos. Otras veces, la escasez de instituciones financieras formales complica el sistema de compensación y liquidación de pagos. El resultado en ambos casos es que disminuye el bienestar y se limita el desarrollo comercial.

Los micropréstamos ayudan a financiar pequeños agronegocios, como árboles frutales o vacas lecheras, en zonas rurales y lugares donde es difícil obtener un préstamo normal. Un experimento social, en la base de la pirámide, para ayudar a la población vulnerable ha demostrado que también puede ser rentable. Esto ha atraído a los fondos de capital privado, las ONG y otros inversionistas que, en los últimos años, han inyectado recursos en la industria de microfinanzas rurales. El resultado es que esta industria global, en gran parte conformada por pequeños prestamistas financiados por fondos de inversión de microfinanzas mayores, ha expandido su concesión de préstamos. En este último nivel, se dan incentivos a las entidades que forman parte de la Red de Banca de las Oportunidades, motivándolas a ampliar y profundizar sus servicios financieros.⁵¹ De igual forma, gracias a este programa, entre agosto del 2006 y abril del 2009, cerca de 1,2 millones de microempresarios accedieron al crédito por primera vez. De este total, los bancos y compañías de financiamiento comercial (CFC) otorgaron 357.022 créditos; las cooperativas, 41.800; y las ONG, 792.137 (ver gráfico 6).

51 Conformada por entidades del sistema financiero, incluye bancos, cooperativas financieras, organizaciones no gubernamentales (ONG), compañías de financiamiento comercial (CFC) y cajas de compensación familiar (CCF).

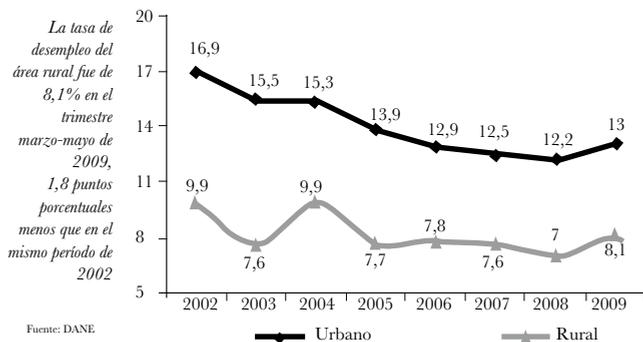
Gráfico 6
Microempresarios que han accedido a crédito* por primera vez
(NÚMERO, AGOSTO 2006-ABRIL 2009)



* Créditos son otorgados a través de las entidades de la Red de la Banca de las Oportunidades
Fuente: Banca de oportunidades

Adicionalmente, con el programa *Oportunidades Rurales*, cuyo fin es combatir la pobreza rural a través de la generación de empleo y de ingresos para mejorar la competitividad y la integración de los mercados rurales, durante el año 2008 se colocaron 7.979 microcréditos por un valor de US\$ 14.578 millones, a través de los cuales se benefició a 9.242 familias, lo que representó un avance de un 44,2% con respecto a la meta del cuatrienio. Del total de familias beneficiadas, 407 pertenecen a la población indígena y 1.995 a la población afrocolombiana. Adicionalmente, a través del Fondo de Oportunidades para el Desarrollo de Negocios Rurales se cofinanciaron proyectos por un valor de US\$ 8.060 millones en dicha vigencia. Como una alternativa para mejorar el acceso al crédito agropecuario y la calidad de vida en el campo colombiano, y para superar los altos índices de pobreza en el ámbito rural aumentando la capacidad de los campesinos de generar ingresos, el gobierno continuó trabajando en las siguientes líneas de acción: (i) *ordenamiento social de la propiedad*; (ii) *mejoramiento de la capacidad productiva*; y (iii) *promoción social para la población rural*. Los resultados de estas estrategias han permitido que algunos indicadores, como la pobreza rural y el desempleo, presenten tendencias decrecientes durante los últimos años, como lo muestra el gráfico 7.

Gráfico 7
TASA DE DESEMPLEO, ZONA URBANA Y RURAL
TRIMESTRE MARZO-MAYO 2002-2009 (PORCENTAJE)



Fuente: DANE

5. ESTRATEGIAS DE SOLUCIÓN EN MERCADOS FINANCIEROS RURALES

En primer lugar, se requieren esfuerzos para crear un entorno de políticas que conduzca a la intermediación financiera rural. Deben tomarse medidas para mejorar la rentabilidad de las actividades rurales, reducir los riesgos macroeconómicos y sectoriales para los clientes, mejorar los flujos de información y disminuir los obstáculos jurídicos que impiden la intermediación eficiente y de bajo costo y la ejecución de contratos. Segundo, se requieren esfuerzos para desarrollar una capacidad financiera orientada a los clientes, creando, por ejemplo, instituciones financieras nuevas, y forjando lazos entre las instituciones financieras formales e informales existentes. Y tercero, se requieren esfuerzos para incentivar la introducción y difusión de otros servicios financieros adicionales al crédito, tales como los depósitos, el seguro de cosechas, el financiamiento garantizado con productos básicos, los instrumentos de cobertura financiera, las tarjetas electrónicas y el leasing.

5.1 CREACIÓN DE UN ENTORNO FAVORABLE DE POLÍTICA

Promover mercados financieros rurales profundos, eficientes y competitivos, es un requisito necesario para lograr un alto grado de *estabilidad macroeconómica* y de consistencia política. Las altas tasas de inflación y la inestabilidad del tipo de cambio son particularmente perjudiciales para el desarrollo del mercado financiero. Las políticas fiscales⁵² monetarias y comerciales afectan tanto el riesgo que enfrentan los intermediarios financieros como el costo de los recursos. Las variables cruciales de los mercados financieros son el déficit de los gobiernos centrales, las tasas de inflación, las tasas de interés, el manejo de los términos del riesgo comercial y el tipo de cambio efectivo real.

Por otro lado, para reducir el costo de transacción de la intermediación financiera (invertir en infraestructura)⁵³ y para incrementar la rentabilidad de las actividades económicas rurales (ausencia de políticas económicas que resulten en la transferencia neta del ingreso fuera de las zonas rurales en general y de la agricultura en particular), se requieren *políticas sectoriales y de inversión neutrales*. En Colombia las medidas de política sectorial pueden clasificarse en tres categorías: (i) protección a fronteras (aranceles, restricciones no arancelarias, contingentes agrícolas e incentivo a las exportaciones); (ii) ayudas internas específicas por producto (subsidios a los precios, fondos de estabilización de precios de productos agro-

52 Aunque hay elementos que están fuera del control del gobierno, tales como los movimientos de capital y los términos de intercambio, se puede buscar políticas consistentes y fortalecer la capacidad para enfrentar las crisis externas. Las acciones específicas incluyen la obtención de acceso contingente al financiamiento en moneda extranjera; la ampliación de la base tributaria; la mayor eficiencia en la recaudación de impuestos; la determinación de objetivos fiscales preventivos; la adopción de normas presupuestarias que permitan una respuesta rápida a las conmociones externas; y la planeación del presupuesto a mediano plazo.

53 Las principales áreas de interés son las inversiones en infraestructura pública, los incentivos de precios orientados por el mercado y las políticas de incentivos no agrícolas. Las inversiones en infraestructura rural y servicios sociales (educación y salud) pueden incrementar la productividad del sector rural y reducir los riesgos de comercialización y los costos de transacción.

pecuarios, a los ingresos, a la inversión y a los costos de producción, como el programa Fertifuturo de la Federación Nacional de Cafeteros y el gobierno); y (iii) ayudas internas en servicios generales (investigación, programas de desarrollo rural y seguridad alimentaria). Sin embargo, algunos sectores agrícolas han enfrentado términos de intercambio adversos debido en parte a las crisis externas, a una situación macroeconómica y fiscal frágil y a las debilidades de la infraestructura. Por último, se requieren incentivos para reubicar las industrias y poner en marcha otras actividades comerciales no agrícolas en las zonas rurales, con el fin de diversificar las fuentes de ingreso de los hogares y crear encadenamientos⁵⁴ hacia adelante y hacia atrás.

La falta de propiedad y posesión de las tierras es un importante obstáculo para el otorgamiento de créditos a mediano y largo plazo. En tal sentido, es necesaria la *regularización de los derechos de propiedad (titulación de tierras)*. En Colombia, menos del 50% de las tierras privadas tienen título de propiedad y certificado de registro. La obtención de títulos es una condición para tener acceso a los créditos. Otros factores que parecen ser importantes son el tamaño de las fincas, un elevado nivel de capital humano y la proximidad a los grandes mercados de consumo. Por lo tanto, los esfuerzos relacionados con la titulación de la propiedad se deben realizar con precaución, enfatizando el uso del sistema de información geográfica satelital para reducir los costos de trazado de mapas catastrales; para integrar los procedimientos de obtención de títulos y registros; para expedir requisitos universales para el registro de títulos; y para modernizar las oficinas de registro público. Vale la pena mencionar que el Instituto Colombiano de Desarrollo Rural (Incoder)⁵⁵ tiene como objetivo adjudicar terrenos baldíos de la nación con aptitud agropecuaria y/o forestal, a campesinos ocupantes que exploten la tierra conforme a las normas sobre protección y utilización racional de los recursos naturales. Su alcance va desde la recepción de solicitudes de adjudicación hasta la expedición de la resolución de aprobación.

Para el funcionamiento de los mercados financieros es también fundamental lograr una *estabilidad jurídica* —un sistema jurídico eficaz y confiable—, debido a la naturaleza intertemporal y promisoria de las transacciones financieras. En Colombia, el marco de las transacciones garantizadas es en general inadecuado y los registros públicos son débiles. Por ejemplo, en algunos casos los bienes muebles no se aceptan fácilmente como objeto de prenda debido a la existencia de vacíos legales. En otros casos, la falta de formas adecuadas para hacer valer las demandas presentadas por los acreedores, y en parte la proliferación durante las décadas recientes de leyes superpuestas, incrementan el riesgo y el costo de la intermediación financiera rural.

54 Véase www.agrocadena.gov.co

55 El Incoder es un establecimiento público de orden nacional, adscrito al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, con personería jurídica, patrimonio autónomo e independencia administrativa y financiera, creado mediante el decreto 1300 del 2003 y reformado mediante la ley 1152 de 2007. Su sede principal y domicilio están en la ciudad de Bogotá. Cuenta con 31 regionales ubicadas en 31 departamentos, con capacidad para resolver los asuntos de su área de influencia y dependientes directamente del nivel central.

Un problema particularmente importante es la *regulación y la supervisión* de las instituciones de captación de depósitos del público. El costo de la regulación de estas instituciones será elevado si se usan las técnicas tradicionales de supervisión, debido a que el número total de instituciones financieras que atenderá a las zonas rurales, por lo menos en la primera etapa de desarrollo, tenderá a ser alto, aunque tendrán activos totales modestos.

Por último, en lo que respecta al *desarrollo de sistemas de información*, los problemas de información imperfecta son más severos en las zonas rurales que en las urbanas y complican significativamente el funcionamiento de los mercados financieros rurales.⁵⁶

5.2 DESARROLLO DE LA CAPACIDAD FINANCIERA ORIENTADA A LOS CLIENTES

El fortalecimiento de la capacidad financiera orientada a los clientes es una necesidad clara y esencial. La meta es extender la frontera de la bancarización para incorporar a las zonas rurales sobre la base de los principios de sostenibilidad, eficiencia y un alcance significativo. Las posibles intervenciones son cinco: (i) elevar las instituciones financieras semiformales a la clasificación de intermediarias financieras reguladas; (ii) ayudar a los bancos comerciales interesados en clientes con ingresos bajos y medios; (iii) vincular a los intermediarios financieros formales e informales; (iv) reestructurar y reformar las instituciones financieras existentes; y (v) crear nuevas instituciones.

Un camino promisorio es el de la vinculación de las instituciones formales con las informales, como los bancos y las ONG que otorgan créditos o los bancos y los proveedores de insumos agrícolas/procesadores y exportadores de alimentos, pero la estratificación de costos, los problemas de agencia, la coordinación efectiva y el poder monopolístico pueden constituir un problema. Las instituciones financieras existentes, tales como los bancos estatales de desarrollo agrícola, el Banco Agrario y las cooperativas de crédito, tienen un pasado lleno de altibajos y sus intentos de subsanar las deficiencias del mercado no siempre han dado resultado.⁵⁷

Una intervención gubernamental debe estar en capacidad de defender sus acciones, incluyendo la continuidad de sus instituciones de primer piso, lo cual se debe hacer probando que el mal funcionamiento del mercado se puede eliminar de una manera costo-efectiva.

56 Por ejemplo, el desarrollo de bases de datos de alta calidad puede facilitar la proyección de precios y del estado del tiempo para que el sector privado pueda involucrarse en actividades de transferencia de riesgos (contratos a plazo, futuros) y propiciar disposiciones para fomentar acuerdos de comercialización eficiente. Ver: http://www.cci.org.co/cci/cci_x/scripts/home.php?men=226&con=70&idHm=2&opc=99

57 Los más comunes son la tolerancia de altas tasas de mora; las estructuras con altos costos administrativos; la rotación frecuente en el liderazgo; la interferencia política en el proceso de aprobación de préstamos; las políticas de crédito que contribuyen a la descapitalización; los procedimientos de operación engorrosos que incrementan los costos de transacción a los prestatarios; y la concentración desproporcionada de los beneficios en las unidades familiares de altos ingresos, a pesar de que públicamente se declara lo opuesto.

Primero, si existen asimetrías en la información, el gobierno (banco estatal o programas de crédito manejados por el gobierno) debe demostrar que tiene mejor acceso a la información y a un costo menor que el sector privado. Segundo, si hay externalidades, el gobierno debe estar en condiciones de cuantificarlas y de proponer una solución que internalice los costos. Tercero, si el sector privado no desea atender las necesidades financieras de un sector específico (como el rural), el gobierno debe solucionar las causas básicas del problema y no limitarse a tratar los síntomas. Estas condiciones rara vez son sostenibles y por lo tanto no deben considerar las operaciones de préstamo de primer piso como una solución. En cambio, deben centrarse en la definición de políticas apropiadas, asegurando una supervisión adecuada y creando un entorno jurídico favorable, y deben desempeñar una función temporal al ayudar a promover los mercados financieros a largo plazo a través de las instituciones de segundo piso que asignan recursos a tasas del mercado.

Como solución práctica a la propuesta —tan poco popular en términos políticos— de dismantelar los bancos agrícolas estatales sin ninguna otra alternativa, podrían concentrarse en el desarrollo de vínculos con los intermediarios financieros formales de las zonas urbanas y con los intermediarios semiformales e informales y proporcionar a corto plazo asistencia técnica y fondos a las instituciones financieras y cooperativas de ahorro. En el mediano plazo, los entes territoriales podrían promover la formación de nuevas instituciones financieras privadas de capital accionario dedicadas al financiamiento rural y a las microfinanzas.

5.3 PROMOCIÓN DE OTROS SERVICIOS FINANCIEROS E INNOVACIONES

La promoción de otros servicios financieros⁵⁸ transferiría el riesgo más eficientemente y permitiría a los clientes rurales administrar mejor su liquidez.

5.3.1 *Servicios de depósitos*

Para promover una movilización voluntaria de los ingresos, deben superarse diversos impedimentos. Primero, si el entorno se caracteriza por una gestión macroeconómica débil, el régimen establece impuestos al ahorro mediante elevados requisitos de encaje legal e inflación. Estas políticas resultan en tasas reales de rendimiento bajas e incluso negativas de los instrumentos de ahorro, lo que desincentiva la movilización de los mismos. Segundo, la supervisión ineficiente de las instituciones de depósitos, y en ausencia de éstas, la divulgación plena e independiente de los riesgos ponen en peligro los ahorros de los clientes de bajos ingresos. Tercero, los marcos normativos inadecuados que no permiten un horario flexible de operaciones que sea apropiado a la densidad de clientes potenciales y a su horario de trabajo (esto es, requisitos de apertura durante un número

58 Los impedimentos principales a la expansión de estos servicios son en gran parte de naturaleza jurídica e institucional. Por lo tanto, el desarrollo de nuevos productos se verá frenado y dependerá del grado de éxito en el fortalecimiento de un entorno favorable de política y del desarrollo de la capacidad financiera orientada a los clientes.

determinado de días y horas, prohibición de unidades bancarias móviles, etc.) dificultan la captación del ahorro procedente de los clientes rurales de ingresos bajos y moderados, debido a que los costos podrían resultar excesivos como para justificar una extensa red de sucursales en las zonas rurales. Cuarto, la falta de un seguro de depósito explícito como último recurso de cobertura para los pequeños ahorristas podría influir en las decisiones de los ahorristas adversos al riesgo. Quinto, el costo de transacción asociado con la movilización de pequeños ahorros es elevado, y existe preocupación en torno a la volatilidad de los depósitos a la vista, preferidos por los individuos de bajos ingresos. En la actualidad, las tecnologías de prestación de servicios no están bien desarrolladas, haciéndose necesaria la realización de estudios de mercado y el ensayo de productos. En ciertas regiones, sin embargo, la importante corriente de remesas a las zonas rurales representa una oportunidad atractiva de negocios para los intermediarios.

5.3.2 Seguros e instrumentos de cobertura

El seguro de propiedad y responsabilidad civil (por daños a terceros) es importante en la reducción de los riesgos de la intermediación financiera rural. Para los hogares y los pequeños empresarios agrícolas, la disponibilidad de un seguro⁵⁹ formal puede protegerlos frente a inesperadas pérdidas de ingresos o a daños a los equipos e instalaciones. Para los intermediarios financieros, los clientes con acceso a seguros reducen el riesgo de crédito, especialmente en el caso de los seguros de cosecha para los agricultores. La cobertura geográfica debería ser bastante amplia como para que la amenaza del asegurado tenga una correlación negativa. El Fondo Agropecuario de Garantías (FAG) tiene como objeto respaldar créditos de capital de trabajo e inversión redescontados ante Finagro, de clientes que no puedan ofrecer las garantías ordinariamente exigidas por el banco, o que teniéndolas estén comprometidas o sean insuficientes para respaldar el crédito. Esta garantía respalda el valor del capital desembolsado o el saldo del mismo en los porcentajes definidos según el tipo de productor o programa.

5.3.3 Mercado de futuro y de opciones⁶⁰

La Bolsa Nacional Agropecuaria (BNA) se constituyó en agosto de 1979 con el objetivo de organizar y mantener en funcionamiento un mercado público de productos, bienes y servicios agropecuarios sin la presencia física de ellos, y de documentos representativos de

59 El seguro agropecuario es un mecanismo de protección a la inversión de los productores, amparándolos contra los riesgos climáticos que afecten los cultivos determinados en el plan anual de seguros que expide el Ministerio de Agricultura para todo el territorio nacional. Los productores pueden suscribir el seguro a través de las diferentes compañías de seguros, en forma individual o colectiva, beneficiándose de un subsidio a la prima por parte del Gobierno Nacional.

60 El artículo 27 de la ley 9/1991 crea el mercado de futuros y de opciones. Las personas naturales y jurídicas domiciliadas en el país podrán efectuar operaciones de cobertura en los mercados internacionales de futuros y de opciones del exterior, siempre y cuando cumplan con el reglamento que para tal efecto expida la Junta Monetaria. Podrá establecerse en Colombia un mercado paralelo de futuros para determinar el precio de los productos agropecuarios, de acuerdo con reglamentaciones que expida el gobierno.

subyacentes agropecuarios. Actualmente, la BNA es una sociedad de economía mixta que se rige por el derecho privado. Además, es necesario promover instrumentos tales como futuros, operaciones a plazo, opciones y operaciones de crédito recíproco. El desafío de los mercados⁶¹ con escaso volumen de operaciones o sin liquidez deberá superarse.

5.3.4 Crédito garantizado de productos básicos: crédito de inventario y cuentas por cobrar

Los proveedores de insumos, operadores de centros de engorde, de mataderos, de silos de granos, de plantas de procesamiento, los exportadores y las fábricas industriales podrían desempeñar un papel incluso más significativo en el otorgamiento de crédito a los pequeños productores y empresas agrícolas si pudieran potenciar sus activos. En la actualidad, muchos de estos operadores reciben préstamos de bancos comerciales para financiar sus necesidades de capital de trabajo, pero el monto está limitado por el valor de la garantía de sus bienes raíces.

Actualmente existen depósitos autorizados en diversas regiones que emiten recibos negociables para los productos básicos agrícolas que pueden endosarse, proveyendo así al titular la garantía de ingresos de inventario subyacente en el depósito, y por ende la posibilidad de financiamiento. Sin embargo, los incentivos al almacenamiento⁶² y los actuales sistemas de almacenaje están plagados de gradaciones dispares, elevados costos de capitalización y documentación susceptible de alteración o de falsificación sin severas penalidades, además de una competencia limitada. En lo que concierne a los inventarios y a las cuentas por cobrar, los principales impedimentos para su uso más generalizado son las dificultades para establecer un interés de fianza a un costo razonable, así como las brechas en las leyes. Por ejemplo, el factoring.

5.3.5 Arrendamiento

En las zonas rurales donde el financiamiento a mediano y largo plazo es particularmente escaso, el arrendamiento de equipos es una alternativa atractiva, pero sigue siendo un fenómeno principalmente urbano. En Colombia, su crecimiento lento podría atribuirse

61 Los productores agrícolas pequeños y medianos los utilizarían en mercados internos, pero es preciso mejorar el control del cumplimiento de las leyes y la infraestructura de comunicaciones y aumentar el número de bolsas de productos básicos. Por ejemplo, La República Argentina es, sin lugar a dudas, un país privilegiado en materia de producción agroindustrial en el ámbito mundial. Un año después de sancionada la Constitución Nacional, el 15 de mayo de 1854, inicia actividades la Bolsa de Cereales. Ver: <http://www.bolsadecereales.com/>. Adicionalmente, la primera reunión oficial de la comisión directiva de la nueva Bolsa de Cereales de Entre Ríos se llevó a cabo en Paraná el 30 de noviembre de 1979. Ver: <http://www.bolsacer.org.ar/Fuentes/index.php>. En el año 1981 se creó la Bolsa de Cereales de Bahía Blanca, y en 1984 tuvo la autorización del Poder Ejecutivo Nacional para funcionar como mercado físico de operaciones, siendo la tercer Bolsa del país en obtenerlo, luego de la Bolsa de Comercio de Rosario y de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. Ver: <http://www.bcp.org.ar/>. Finalmente, puede consultar la Bolsa de Cereales de Córdoba en: <http://www.bccba.com.ar/bcc/index.asp>

62 Resolución 87 del año 2009, por la cual se modifica parcialmente la resolución 346 del 2008 y se establece el incentivo al almacenamiento de leche en polvo, leche UHT y quesos maduros, por un período comprendido entre el 1 de abril y el 30 de agosto del 2009.

a condiciones macroeconómicas más volátiles, marcos normativos débiles y a los desincentivos fiscales. En las zonas rurales, el arrendamiento de maquinarias agrícolas y no agrícolas, así como de vehículos podría ser un medio para aumentar la productividad y reducir los costos de comercialización.

5.3.6 *Tarjetas electrónicas*

El uso de tarjetas de débito,⁶³ crédito e inteligentes representa una reducción significativa de los costos de transacción para los clientes rurales. Los obstáculos que restringen la adopción generalizada de tarjetas electrónicas en las zonas rurales son los siguientes: (i) las dificultades para el cálculo de los flujos de caja en el caso de los trabajadores independientes; (ii) la ausencia de agencias de clasificación del crédito o de centrales de información de riesgo preferiblemente acerca de las grandes empresas y los asalariados urbanos; (iii) los servicios postales poco confiables, que complican los procesos de facturación y pago; (iv) los bajos niveles de escolaridad en las zonas rurales de ciertos países, que complican su adopción y uso; (v) los servicios de electricidad y telecomunicaciones poco confiables; (vi) y el uso de redes financieras que compiten entre sí y son incompatibles y que tienen estándares de propiedad que limitan el acceso del cliente sólo a cajeros de la institución emisora.

5.3.7 *Transferencias de pago*

El dinero en efectivo es el instrumento de pago más común en las zonas rurales menos desarrolladas, en comparación con los cheques y los pagos electrónicos (débito, tarjeta de crédito, giros y transferencias electrónicas) en las regiones urbanas. Con el fin de aumentar la eficiencia del sistema de pagos debe prestarse mayor atención a la red de bancos y corresponsales no bancarios (CNB), y promover un mayor uso de cheques y otros instrumentos de pago electrónicos (bancarización).

6. CONCLUSIONES

Las decepcionantes experiencias de los programas de crédito agrícola en las décadas pasadas han hecho que los objetivos de sostenibilidad institucional y eficiencia sean de primordial importancia para las instituciones financieras rurales. Las instituciones de crédito que no son sostenibles o autosuficientes sólo pueden proporcionar pequeños beneficios a las familias rurales a largo plazo. La eficiencia operacional de las instituciones del Comité Nacional de Crédito Agropecuario contribuirá a su sostenibilidad y también les permitirá

63 La tarjeta cafetera de crédito dispone de un cupo rotativo de crédito para financiar el sostenimiento, recolección y beneficio del café; programa las fechas de pago de acuerdo con la comercialización del café; ofrece avances en efectivo hasta por el 100% del cupo a través de las oficinas en todo el país; presenta atractivas tasas de interés; y permite comprar insumos en los almacenes de provisión agrícola y cooperativas cafeteras afiliadas al sistema.

alcanzar un mayor número de clientes. El mejor funcionamiento del mercado financiero rural beneficiaría a todos, pero especialmente a los grupos vulnerables de la población colombiana. El Ministerio de Agricultura cuenta con un conjunto de instrumentos que deben coordinarse efectivamente con el fin de reducir los costos de transacción y mejorar el seguimiento y la supervisión. Para llevar a efecto cambios positivos, se recomienda la combinación de éstos y otros instrumentos en los planes de desarrollo locales que incluyan un diagnóstico del mercado financiero rural, las soluciones propuestas y una lista de proyectos priorizados.

Las microfinanzas son una nueva forma de abordar el financiamiento para las mipymes rurales en Colombia, cambiando la principal fuente de financiamiento (de origen público) por instituciones financieras multilaterales y buscando superar los problemas de gestión de riesgos financieros, altos costos operacionales, baja recuperación, utilización de los recursos por los grupos de más altos ingresos y baja cobertura de las necesidades crediticias de las mipymes.

Una política de financiamiento rural debe orientarse a eliminar en forma sistemática las restricciones a la oferta y demanda de servicios financieros en las zonas rurales, permitiendo una intermediación redituable y un riesgo compartido. Partiendo de condiciones macroeconómicas adecuadas, como la solidez global del sector bancario, un elevado compromiso del gobierno y la presencia de contrapartes capaces, se debería: (i) eliminar los sesgos en las políticas económicas sectoriales que han reducido la rentabilidad y la competitividad de las actividades económicas rurales; (ii) eliminar los sesgos en el marco jurídico y normativo, que han aumentado el riesgo y el costo de la intermediación financiera en las zonas rurales; (iii) fortalecer y mejorar la capacidad financiera de los servicios financieros rurales para los particulares; y (iv) ayudar a incorporar nuevos productos y servicios financieros al sector rural una vez que el entorno sea favorable y existan intermediarios financieros capaces y solventes. Lograr estos objetivos ayudará a resolver la tríada de problemas generalizados mencionados anteriormente: riesgo absoluto, información imperfecta y elevados costos de transacción.

Los pequeños y medianos productores enfrentan problemas cuando tienen que acceder a los servicios financieros formales, a diferencia de sus colegas urbanos. Dado que el 25% de la población de la región reside en zonas rurales y un 54% de los hogares rurales son pobres, las consecuencias sociales y económicas de la dualidad urbano-rural del mercado financiero no son triviales: un crecimiento económico restringido y un limitado potencial para reducir la pobreza. Las razones del deficiente funcionamiento de los mercados financieros rurales pueden atribuirse a tres problemas: información asimétrica, altos niveles de riesgo de producción y precios, y elevados costos de transición. La estrategia pasa por resolver estos problemas de manera que pueda llevarse a cabo una intermediación rentable y orientada hacia el mercado. Se recomiendan acciones en tres grandes áreas: (i) creación de un entorno favorable de política sectorial; (ii) desarrollo de una capacidad institucional para la atención a usuarios directos; y (iii) promoción de

otros servicios financieros e innovación. Además, debería promoverse la consolidación de las instituciones intermediarias. Dado que ningún tipo o tecnología de prestación de servicios institucional ha demostrado ser dominante, a excepción de los bancos estatales de desarrollo agrícola que en general acumularon una experiencia insatisfactoria, se sugiere una amplia variedad de acciones de carácter experimental. En el caso de las instituciones financieras estatales, dado su accidentado pasado, no se recomienda la opción de reformarlas como instituciones de primer nivel. El respaldo de estas instituciones —por ejemplo, Finagro— debería orientarse hacia un funcionamiento que concuerde con los criterios de transformación productiva y encadenamientos. El proceso será largo y requerirá una inversión sostenida de recursos.

El Gobierno debería ayudar a los intermediarios financieros a incorporar nuevos servicios financieros y productos, tales como ahorros y seguros, si así lo permiten la estabilidad jurídica y la capacidad de supervisión regulatoria. En el diseño de una política de financiamiento rural, el Gobierno debería adaptar las intervenciones al nivel de desarrollo y al grado de compromiso existentes, y buscar en todo momento la conformación segura y sólida del sistema financiero colombiano. Con apoyo gubernamental se podría ampliar el respaldo a otras instituciones financieras, con carácter transitorio y excepcional, cuando los bancos privados no estén en condiciones de brindar un respaldo adecuado a las metas en materia de desarrollo rural. Deberá demostrarse que ese respaldo es eficaz en función de su costo y deberán incluirse mecanismos explícitos para el desarrollo de un mercado privado de fuentes financieras. Las instituciones elegibles para ampararse en estas excepciones deberán plantear justificaciones técnicas y contar con una gestión competente de sus riesgos financieros. Deberán operar conforme a un plan convenido para eliminar gradualmente cualquier subsidio o, por lo menos, transferirlo a operaciones presupuestadas para que puedan funcionar con bancos privados. Deberán tener auditorías regulares y transparentes y un historial sólido de financiación de proyectos a mediano y largo plazo. La magnitud, complejidad y persistencia de la pobreza rural en Colombia no han sido factores abordados con estrategias y enfoques financieros integrales, ni con asignaciones suficientes y continuas de recursos públicos.

7. BIBLIOGRAFÍA

ADERSON, KYM Y TYERS, ROD

1990 “How developing countries could gain from agricultural trade liberalization in the Uruguay round”. En Ian Goldin y Odin Knudsen (eds.), *Agriculture trade liberalization: implications for developing countries*. Washington DC y París: Banco Mundial y OECD.

AYALA, ULPIANO

1994 “Contribución al diagnóstico sobre la deuda social rural en Colombia”. En *El agro y la cuestión social*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.

BANCO MUNDIAL

1994 “Informe sobre la pobreza en Colombia”. Bogotá: Misión Social.

2008 “Informe sobre el desarrollo mundial”. Oxford: University Press.

BARBOSA, JUDITH HELENA Y CARLOS FELIPE JARAMILLO

1994 “La evolución de la política agrícola colombiana y el equivalente del subsidio al productor (EPS)”. En *Planeación y Desarrollo*, vol. 25, Bogotá.

BERRY, R. ALBERT

1992 “Agriculture during the eighties, recession in Colombia: potential versus achievement”. En A. Cohen y F. R. Gunter (eds.), *The Colombian economy: issues of trade and development*. Colorado: Westview Press.

BIVINGS, ELIZABETH

1992 “Price seasonality and trade liberalization: a dynamic spatial model of the foodgrains sector”, tesis doctoral, Universidad de Stanford, California.

BUITRAGO BERMÚDEZ, ÓSCAR

2007 *Factores determinantes de los precios de la tierra rural en los municipios contiguos a Bogotá*. Cali: Universidad del Valle.

BURNIAUX, JEAN MARG, JOHN P. MARTIN, FRANCOIS DELORME, IAN LIENERT Y DOMINIQUE VAN DER MENSBRUGGHE

1990 “Economy-wide effects of agricultural policies in OECD countries: a general equilibrium approach using the Walras model”. En Ian Goldin y Odin Knudsen (eds.), *Agriculture trade liberalization: implications for developing countries*. Washington DC y París: Banco Mundial y OECD.

CALVO, GUILLERMO A., LEONARDO LEIDERMAN Y CARMEN REINHARDT

1992 *Capital inflows and real exchange rate appreciation in Latin America: the role of external factors*. Washington: Fondo Monetario Internacional.

CAMACHO, PATRICIA, MELBA VELILLA Y CARLOS FELIPE JARAMILLO

1994 “La política agropecuaria del cuatrienio 1990-1994”. En *Planeación y Desarrollo*, vol. 25, Bogotá.

CAMERON, RONDO Y LARRY NEAL

1993 *A concise economic history of the world: from Paleolithic times to the present*. Oxford University Press.

CASTILLO OSPINA, OLGA LUCÍA

2007 *El desarrollo: ¿progreso o ilusión? Aportes para el debate desde el ámbito rural*. Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.

CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL (CONPES)

2004-2009. Documentos varios.

CORTÉS M., ELKIN

2004 *Sector agropecuario y el desarrollo rural: una mirada integral*. Universidad Nacional de Colombia.

EDWARDS, SEBASTIAN

1984 “Coffee, money and inflation”. En *World Development*, vol. 12.

ERRÁZURIZ, MARÍA

1987 “Evolución del empleo cafetero en Colombia”. En José Antonio Campo (ed.), *Lecturas de economía cafetera 1970-1985*. Bogotá: Fedesarrollo y Tercer Mundo.

ESPINAL, CARLOS F.

1994 “Comercio agropecuario bilateral y con el Pacto Andino”. En Clara González y Carlos Felipe Jaramillo (coords.), *Competitividad sin pobreza: estudios para el desarrollo del campo en Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo.

ESPINOSA VALDERRAMA, ABDÓN

1990 “Reivindicación de la agricultura”. En *El sector agropecuario y la apertura económica*. Bogotá: Sociedad de Agricultores de Colombia SAC.

FAO

2008 *Estado mundial de la agricultura y la alimentación 2008. Biocombustibles: perspectivas, riesgos y oportunidades*. Organización de la Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). Disponible en: <http://www.fao.org/docrep/011/i0100s/i0100s00.HTM>

FLÓREZ, CARMEN ELISA

2000 *Las transformaciones socio-demográficas en Colombia durante el siglo XX*. Bogotá: Banco de la República, Tercer Mundo.

GAITÁN, FERNANDO

1994 “Cifras de homicidios por cada 100.000 habitantes”, comunicación personal, Bogotá.

GAVIRIA, CÉSAR

1993 “La agricultura reverdece”. Ponencia presentada en el XXVII Congreso Agrario Nacional de Agricultores de Colombia, Presidencia de la República, Cali.

GONZÁLEZ MUÑOZ, CÉSAR Y AMANDA GARCÍA BOLÍVAR

2002 “Una visión historiográfica del sistema financiero colombiano 1923-2001”. En *El sector financiero de cara al siglo XXI*, tomo I, Bogotá: Asociación Nacional de Instituciones Financieras.

GONZÁLEZ MUÑOZ, CÉSAR, ANDRÉS CAMPOS OSORIO, MÓNICA VÉLEZ POSADA

s/f. Banca pública: ¿fin de historia? La banca pública, control fiscal, congreso, gobierno y ciudadanía 2004, edición 304-305”. En *Revista Economía Colombiana*. Contraloría General de la República.

GUTIÉRREZ, ALEJANDRO

2004 *Microfinanzas rurales: experiencias y lecciones para América Latina*. Serie Financiamiento del Desarrollo 149. Santiago de Chile: CEPAL.

JARAMILLO, CARLOS FELIPE

2002 *Crisis y transformación de la agricultura colombiana 1990-2000*. Bogotá: Banco de la República, Fondo de Cultura Económica.

KALMANOVITZ, SALOMÓN Y ENRIQUE LÓPEZ

2007 *La agricultura colombiana en el siglo XX*. Bogotá: Banco de la República, Fondo de Cultura Económica.

KECK, ANDREW

1994 “Inversión privada en riesgo en Colombia: efectos de la violencia, la política macroeconómica y las variables ambientales”. En *Planeación y Desarrollo*, vol. 25, Bogotá.

LEIBOVICH JOSÉ, MARIO NIGRINIS Y M. RAMOS

2007 *Caracterización del mercado laboral rural en Colombia*. Bogotá: Banco de la República.

MACHADO, ABSALÓN

1998 *La reforma agraria*. Documento 8. Misión Rural.

2002 *De la estructura agraria al sistema agroindustrial*. Colección Sede. Universidad Nacional de Colombia (Bogotá).

MACHADO, ABSALÓN, JOSÉ MUCHNICK, CARLOS ESPINAL Y OTROS

2004 *Territorios y sistemas agroalimentarios locales*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

SUÁREZ MONTOYA, AURELIO

2007 *El modelo agrícola colombiano y los alimentos en la globalización*. Bogotá: Ediciones Aurora.

UNITED STATES DEPARTMENT FOR AGRICULTURE (USDA)

1997 *Credit in rural America*. Agricultural Economics Report AER749. Washington DC: Rural Economy Division, Economic Research Service. Disponible en: <http://www.ers.usda.gov/publications/aer749/>

WENNER, M. D. Y FRANCISCO J. PROENZA

2003 “Rural finance and the Caribbean: challenges and opportunities”. En *Promising practices in rural finance: experiences from Latin America and the Caribbean*. Washington DC: BID. Disponible en: http://www.iadb.org/sds/RUR/publication/publication_210_3301_e.htm.

NOTAS SOBRE LOS AUTORES

MARCO CASTILLO TORRES

MBA Escuela Europea de Negocios, Programa de Alta Dirección (PAD)-Universidad de Piura, especialización en planificación y política económica-Universidad Eotvos Lorand de Budapest, economista de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Consultor Internacional de ALIDE

Sus áreas de interés y especialización son:

Banca de desarrollo, microfinanzas, finanzas rurales y desarrollo económico local

Correo electrónico:

marcocastillo@consultoresasociados.pe

RAMÓN DÍAZ VÁSQUEZ

Bachiller en economía PUCP, estudios de maestría en matemática aplicada PUCP

Investigador auxiliar en el Instituto de Estudios Peruanos

Sus áreas de interés y especialización son:

Desarrollo, economía del hogar, salud, micro econometría aplicada.

Correo electrónico:

ramon@iep.org.pe

ÓSCAR FRANCISCO MADALENGOITIA PINEDA

Bachiller en ciencias sociales con mención en economía - PUCP

Estudios de maestría en desarrollo económico en América Latina – UNIA

Investigador auxiliar en el Instituto de Estudios Peruanos

Sus áreas de interés y especialización son:

Desarrollo económico y sistemas de información geográfica

Correo electrónico:

omadalengoitia@iep.org.pe

RAPHAEL ÁNGEL SALDAÑA PACHECO

Bachiller en ciencias sociales con mención en economía PUCP

Investigador auxiliar

Sus áreas de interés y especialización son:

Desarrollo y métodos cuantitativos

Correo electrónico:

raphael@iep.org.pe

GUSTAVO ALBERTO SALAS RADA

Magíster en economía. Universidad Nacional de Colombia

Docente investigador Universidad Autónoma de Colombia

Sus áreas de interés y especialización son:

Finanzas rurales

Correo electrónico:

gustavo84@gmx.net

GUSTAVO ADOLFO SALAS OROZCO

Maestría profesional en gerencia del comercio internacional

Investigador. Revista Puentes. Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE) de la Universidad Nacional de Costa Rica

Sus áreas de interés y especialización son:

Comercio Internacional

Correo electrónico:

gsalas@una.ac.cr

JENNY PEREIRA, MARTHA MEDINA, JOHANNA RUIZ Y DIEGO HERNÁNDEZ

Estudiantes auxiliares de investigación. Programa de economía.

Universidad Católica de Colombia

Sus área de interés y especialización son:

Finanzas

Correo electrónico:

jpereira@ucatolica.edu.co, medina@ucatolica.edu.co, jrui@catolica.edu.co, dhernandez@ucatolica.edu.co

SE TERMINÓ DE IMPRIMIR EN LOS TALLERES GRÁFICOS DE
TAREA ASOCIACIÓN GRÁFICA EDUCATIVA
PASAJE MARÍA AUXILIADORA 156, BREÑA
CORREO E.: TAREAGRAFICA@TAREAGRAFICA.COM
PÁGINA WEB: WWW.TAREAGRAFICA.COM
TELÉF.: 332-3229 FAX: 424-1582
DICIEMBRE DEL 2010 LIMA, PERÚ

