
CRÉDITO AGRARIO EN EL PERÚ
¿QUÉ DICEN LOS CLIENTES?

CRÉDITO AGRARIO EN EL PERÚ
¿QUÉ DICEN LOS CLIENTES?

Carolina Trivelli

Edición: Lima, mayo del 2001

Impreso en el Perú / Printed in Peru

© Consorcio de Investigación Económica y Social / Instituto de Estudios Peruanos

www.consortio.org

Este volumen corresponde al N° 41 de la Colección Mínima del Instituto de Estudios Peruanos.

Cuidado de edición: Rosario Rey de Castro

Arte de carátula: Elena González

Hecho el Depósito Legal N° 1501162001-1321

Impreso por Visual Service SRL

ISBN 9972-804-11-9

El Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES) está conformado por más de veinticinco instituciones de investigación y/o docencia, y cuenta con el auspicio del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID), la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI) y otras fuentes de cooperación.

El CIES y el IEP no comparten necesariamente las opiniones vertidas en el presente libro, que son responsabilidad exclusiva de su autora.

Introducción	9
I. Situación del crédito para la agricultura	11
A. Evolución de la oferta de créditos para la agricultura	11
B. El acceso a financiamiento en el ámbito rural	17
II. Limitaciones para acceder al crédito en el ámbito rural: La teoría	23
A. No cumplimiento de requisitos para acceder al crédito formal	26
B. Costos y condiciones de acceso al mercado financiero rural	28
C. Aversión al riesgo	29
D. Información y otros	31
III. Los autorrationados: El caso del valle de Huaral	33
A. La agricultura en el valle de Huaral	34
B. Los agricultores encuestados	34
C. Acceso a crédito, racionamiento y autorrationamiento	37
D. Las razones tras el autorrationamiento: Evidencia empírica	41
E. Huaral en el 2000: Cambios en la tendencia del crédito y en el autorrationamiento	47
IV. Qué hacer para combatir el autorrationamiento	51
A. Propuestas para reducir problemas de acceso y costos	51
B. Condiciones para el desarrollo de mercados financieros en el ámbito rural	56
V. Conclusiones y pistas de investigación	61
Bibliografía	65

Este documento recoge los principales hallazgos de la investigación *Demanda de créditos para la agricultura: Clientes potenciales para los prestamistas formales*, realizada entre 1999 y 2000 en el marco de las actividades del Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES). El objetivo general del trabajo fue identificar las razones que explican la existencia de un conjunto significativo de pequeños productores que son conscientes de desear/necesitar un crédito del sector formal, pero se autorracionan y no participan en el mercado formal de créditos.

La existencia de agricultores que se autorracionan evidenciaría que una porción de la demanda por créditos formales no se hace efectiva, vale decir, se mantiene como una demanda potencial. Conocer las razones que explican tal comportamiento permite proponer acciones de política a ser ejecutadas por el sector público o por los propios intermediarios formales, a fin de hacer efectiva esta demanda potencial. Un incremento en la demanda efectiva puede traducirse en una mayor asignación de fondos de los intermediarios formales hacia el agro o, en su defecto, permitir a los prestamistas seleccionar, a través de sus estrategias de racionamiento, a los mejores clientes y así hacer más atractiva la plaza rural para los intermediarios financieros.

El tema objeto de la investigación es relativamente nuevo y ofrece un amplio campo para explorar conceptos, mediciones, teorías y propuestas. La investigación complementó lo avanzado en el período 1998-1999, permitió reforzar y profundizar el análisis de estos grupos de demandantes de crédito para la agricultura, sin perder de vista los usuales análisis por el lado de la oferta de fondos para el sector. Como se verá en el documento, existe evidencia suficiente para pensar que no todas las limitaciones en el crédito para el sector agropecuario se dan por el lado de la oferta de fondos formales, sino más bien se unen a restricciones por el lado de la demanda.

Este documento cubre una amplia gama de temas y, partiendo de la teoría sobre mercados financieros con información asimétrica y en contextos donde

otros mercados (distintos del financiero) no son necesariamente competitivos, se basa en evidencia empírica recogida especialmente para responder a las preguntas centrales de por qué algunos agricultores que son conscientes de su demanda por crédito formal no la concretan en el mercado y cómo resuelven el problema del acceso a fondos con fines productivos en distintos contextos. Lo expresado aquí debe dar pie a mayores investigaciones sobre el tema e iniciar trabajos que incorporen ambos lados del mercado en la explicación y solución de las restricciones financieras que suelen señalarse como traba para el desarrollo agropecuario.

Diversas instituciones y personas han hecho posible llevar a adelante esta investigación. En primer lugar, el apoyo financiero y la confianza del CIES resultaron fundamentales para perseverar en nuestro esfuerzo por ahondar en este novedoso tema y en una aproximación distinta al problema del financiamiento para la agricultura. El apoyo del equipo de investigadores y del personal administrativo del IEP fue sustancial, especialmente durante el trabajo de campo. Hildegardi Venero es responsable de buena parte de esta investigación; sin su dedicación, compromiso y curiosidad no hubiera podido realizarla y por ello requiere del mayor reconocimiento. El trabajo de Hildegardi fue complementado por el de Cecilia Gianella, que nos ayudó a procesar las encuestas, y por el de Juana Dávila, responsable de la recolección de información primaria en el valle de Huaral. Finalmente, en la última etapa de la investigación, Johanna Yancari prestó una ayuda valiosa para concluir el documento.

En segundo lugar, el trabajo se ha visto beneficiado con los comentarios y recomendaciones de un grupo de investigadores que gentilmente dedicaron su tiempo a leer versiones preliminares de este texto, informes de avance y a sostener largas discusiones sobre diversos aspectos del mismo. Entre ellos deseo mencionar a Stephen Smith, Efraín Gonzales de Olarte, Steve Boucher, Javier Alvarado, Francisco Galarza, Federico Ugaz, Janelle Larson, Adriana Herrera y Thomas Walker, que hicieron importantes comentarios, sugerencias y críticas.

En tercer lugar, debo agradecer a los agricultores de Huaral, que por segunda vez recibieron a nuestros encuestadores y conversaron extensamente con ellos. Asimismo, a los agentes de las entidades financieras formales y semiformales que nos atendieron y respondieron a nuestra larga lista de interrogantes.

Finalmente, he de señalar que todos los errores y omisiones de este documento son de mi entera responsabilidad.

I. SITUACIÓN DEL CRÉDITO PARA LA AGRICULTURA

El acceso a fuentes de financiamiento, principalmente formales, ha sido considerado uno de los principales “cuellos de botella” que enfrentan los agricultores y pobladores rurales para el desarrollo de sus actividades¹. El limitado acceso al capital se explica por la confluencia de múltiples factores: las características propias de las actividades agropecuarias (riesgosas, con un cronograma fijo, estacionales, etcétera); los problemas de desintegración de diversos circuitos comerciales y financieros de la mayor parte de los agricultores, y los elevados índices de pobreza en las zonas rurales.

En lo que respecta al tema del financiamiento, el objetivo de las políticas públicas y de las acciones de la sociedad y los agentes privados debe ser generar y mantener las condiciones necesarias para un desarrollo sostenido del mercado financiero en el ámbito rural; y reconocer, dadas sus características, que éste no será un mercado perfecto ni completo, tal como lo señala la literatura². En este sentido, hay espacio para la acción del sector público, aunque no necesariamente —ni deseable en la coyuntura actual— como prestamista directo.

A. EVALUACIÓN DE LA OFERTA DE CRÉDITOS PARA LA AGRICULTURA

Después de la desaparición del Banco Agrario (BA) en 1992 y de la posterior eliminación de los Fondeagros³, el crédito al sector agropecuario se redujo de manera considerable. Actualmente, luego de un período expansivo entre 1994 e inicios de 1999, las colocaciones del sector privado formal hacia el sector agropecuario bordean los US\$ 500 millones al año, monto intermediado principalmente

¹ Ya sea por sus efectos directos en la productividad y eficiencia de la producción agropecuaria, como por su impacto en otros mercados, por ejemplo, el de tierra y mano de obra.

² Para una presentación general de la literatura sobre el tema véase Hoff *et al.* 1993 y Holden y Binswanger 1998, y de manera más específica Hoff y Stiglitz 1993.

³ Entidades del Ministerio de Agricultura que canalizaron recursos luego del cierre del BA y que más adelante desaparecieron.

por los bancos⁴. El sector público, a través de distintas dependencias del Ministerio de Agricultura, continúa intermediando recursos pero no en dinero sino en productos (herramientas, semillas, insumos, etcétera).

Como puede verse en el cuadro 1, el total de colocaciones en el sector agropecuario ha venido creciendo desde 1994, aunque a una tasa decreciente, hasta llegar a representar en 1998 cerca del 12,6% del PBI agropecuario (nominal). Si bien este volumen es inferior al 22% del PBI agropecuario que colocaba el BA durante la década de los ochenta⁵ y está por debajo de los US\$ 1200 millones que algunos analistas consideran necesarios para financiar nuestra agricultura⁶, muestra un incremento importante respecto de los primeros años de la década de los noventa.

Cuadro 1
Relación entre el PBI y las colocaciones formales en el sector agropecuario
(Millones de nuevos soles)

Ratio	1995	1996	1997	1998	1999
Colocaciones formales en el sector agropecuario (1)	636	997	1 315	1 548	1 485
PBI nominal del sector agropecuario	8 672	10 290	11 119	12 276	12 279
Colocaciones formales en el sector agropecuario como porcentaje del PBI agropecuario	7,33%	9,69%	11,83%	12,61	12,10%

(1) Considera las colocaciones de la banca múltiple, empresas financieras, cajas rurales de ahorro y crédito y cajas municipales de ahorro y crédito.

Fuente: Información Financiera Mensual de Banca Múltiple, Empresas Financieras, Empresas de Arrendamiento y Entidades Estatales Agregadas Macroeconómicas de la Oferta y Demanda Global 1991-1999 (Año base 1994).

Resulta útil contar con algunas cifras sobre las colocaciones necesarias para financiar las actividades agropecuarias para poner en perspectiva la actual oferta de fondos formales; los montos que colocaba el BA durante la década del ochenta son sólo referenciales. Cabe recordar que las colocaciones del desaparecido BA se concentraron mayoritariamente en cuatro cultivos (arroz, algodón, papa y maíz amarillo)⁷, en los estratos más ricos y en la costa⁸. De ahí que lo

⁴ Al aludir al sector financiero formal nos referimos al conjunto de las instituciones financieras supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

⁵ De acuerdo a los estimados de Valdivia (1995). Entre 1980 y 1989 el BA colocó en promedio US\$ 950 millones (constantes de 1996) (Vásquez 1999).

⁶ Boletín *Análisis y Propuestas. Contribuciones al debate sobre formulación de políticas públicas*, N°1. Lima: GRADE, junio del 2000.

⁷ Más de 70% del monto colocado se destinó a estos cultivos entre 1970 y 1988, según datos del ex BA (Vásquez 1999).

⁸ Hasta 1985 más del 70% de las colocaciones del BA fueron a la costa. En el período final de las actividades del BA el porcentaje bajó a cerca de 50%, sobre todo a causa de las preferencias en favor del trapeco andino (ibid).

colocado por esta institución no refleje necesariamente las necesidades financieras del agro nacional.

Como se aprecia en el cuadro 2, luego de las reformas estructurales de principios de los noventa y de la relativa estabilización de nuestra economía, el sistema financiero formal incrementa de manera continua sus colocaciones en el sector agropecuario. En 1994, con el inicio de las operaciones de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, se esperaba la intensificación de tal tendencia, aunque como vemos en el cuadro la participación de estas instituciones, a pesar de crecer rápidamente, se mantiene en niveles relativamente bajos en comparación con las colocaciones bancarias.

Cuadro 2
Colocaciones en el sector agropecuario
(Millones de dólares)

Período	Bancos	Financieras	Cajas municipales	CRAC	Total sistema
Dic-95	256,0	2,9	3,1	10,9	272,9
Dic-96	354,2	1,7	6,5	23,9	386,3
Dic-97	438,4	3,4	8,8	32,8	483,5
Dic-98	441,0	4,8	12,0	36,8	494,6
Dic-99	374,0	1,0	n.d.	n.d.	n.d.
Mar-00	375,0	0,9	n.d.	n.d.	n.d.
Jun-00	389,0	0,9	n.d.	n.d.	n.d.
Set-00	393,2	0,9	n.d.	n.d.	n.d.
N° de instituciones	23	6	13	13	55
% colocaciones en el sector agropecuario (1)	3,2	1,6	12,8	63,6	

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros.

(1) Información al mes de julio de 1999.

Elaboración: IEP.

Si bien los intermediarios formales de menor escala (CRAC, CMAC y EDPYME)⁹ colocan un mayor porcentaje de sus operaciones en el sector agropecuario, tienen poco impacto en el volumen total colocado. En su mayoría, estos sistemas enfrentan tasas de morosidad más altas que los bancos. Sin embargo, son importantes en la medida en que trabajan con los agricultores tradicionalmente desatendidos por los bancos (por su reducida escala y/o localización principalmente). Además, estos

⁹ CRAC: Cajas Rurales de Ahorro y Crédito; CMAC: Cajas Municipales de Ahorro y Crédito; EDPYME: Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa.

intermediarios pequeños suelen operar con tecnologías y productos más flexibles y adecuados a los pobladores rurales y pequeños agricultores.

A partir de 1999 revierte la tendencia creciente del volumen de fondos intermediados hacia el sector formal. La secuela del fenómeno El Niño que afectó una buena parte de las actividades agropecuarias retrajo probablemente la capacidad de los productores agropecuarios de endeudarse, pero sobre todo los efectos de la crisis internacional en el sistema financiero en su conjunto delinearon un entorno negativo para mantener la tendencia creciente del financiamiento al agro. En este contexto, donde no obstante la participación del sector dentro de la cartera de los bancos se mantuvo —lo que refleja que el cambio en la tendencia obedece más a la situación contractiva de las colocaciones bancarias en general que a problemas ligados con el sector agropecuario en particular—, las colocaciones comenzaron a caer. Tal como se aprecia en el cuadro 2, entre marzo de 1999 y abril del 2000 las colocaciones bancarias en el sector cayeron en más de 35%, situándose en los US\$ 300 millones.

Sin embargo, las limitaciones en el acceso no se explican solamente por la negativa de los intermediarios ante las solicitudes de crédito, sino también, en muchos casos, por la propia inhibición de los pobladores rurales para solicitar préstamos. De acuerdo a los resultados del Censo Agropecuario de 1994, más grave que el bajo porcentaje de agricultores que han recibido crédito (apenas el 6,2% de los agricultores señaló haber tenido crédito) resulta el reducido número de agricultores que solicitan crédito (al margen de que lo obtengan o no, sólo el 8% de los agricultores reportó haber solicitado crédito¹⁰). Las consecuencias de esta clase de información son importantes en la definición de las posibilidades de desarrollo de un mercado financiero rural, como discutiremos luego.

Esta evidencia deja en claro que si bien existen problemas por el lado de la oferta de fondos hacia el sector agropecuario, también existen limitaciones por el lado de la demanda de créditos por parte de los agricultores.

El crédito del sistema financiero formal (bancos, CRAC, CMAC y EDPYME) es además relativamente caro (tasas promedio anuales en dólares alrededor de 24% y elevados costos de transacción) comparado con los costos de endeudamiento de otros sectores, pero sobre todo en relación con los bajos (y variables) niveles de rentabilidad de la mayor parte de los productores.

Las instituciones financieras consideran riesgosos los créditos al sector agropecuario. El cuadro 3 muestra las tasas de morosidad del sector agropecuario y

¹⁰ Hay que tomar estas cifras con cautela, pues el tipo de pregunta y la calidad de la información recolectada por el Censo son discutibles; no obstante, es la única información disponible a nivel agregado.

las tasas de morosidad promedio del sistema para dar evidencia del mayor riesgo (y costo) para los bancos derivado de su cartera crediticia agropecuaria. Las consideraciones sobre esta cartera morosa se agravan ante la existencia de altos costos involucrados en la ejecución de garantías, más cuando éstas son la propia tierra del agricultor¹¹. Como puede apreciarse, en el último año el sector agropecuario ha experimentado un incremento significativo en sus tasas de morosidad, que hoy bordean el 20% de la cartera agropecuaria, cifra muy por encima del nivel promedio de morosidad del sistema financiero en su conjunto.

Cuadro 3
Morosidad del sector agropecuario
Banca múltiple 1995 - marzo 2000

Período	Tasa de morosidad sector agropecuario	Tasa de morosidad total (1)	% colocaciones agrícolas/colocaciones totales
Dic-97	10,20	5,31	3,30
Dic-98	12,38*	7,44	3,10
Mar-99	13,90	6,82	3,40
Jun-99	16,16	7,53	3,40
Set-99	13,68	6,41	3,41
Mar-00	19,83	7,75	2,96
Jun-00	22,45	7,85	2,15

(1) Dic. 1995-dic. 1998 cartera atrasada/colocaciones brutas. Marzo-setiembre 1999 cartera atrasada/(colocaciones brutas + contingencias).

* Tasa de morosidad de todo el sistema financiero.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros.

Elaboración: IEP.

La situación de la cartera agropecuaria de los intermediarios formales se ha agravado con la intermediación del Estado en el sistema financiero. En mayo del 2000, el gobierno aprobó un decreto de urgencia (031-2000) que permite la reprogramación de las deudas de los pequeños productores. Este decreto, aun cuando refleja una legítima preocupación por resolver los problemas financieros de los pequeños y medianos productores, tiene consecuencias negativas. Los intermediarios se ven amenazados en su accionar y sobre todo consideran que la señal que se da al mercado contradice lo que se ha venido propugnando desde la liberalización financiera de principios de los años noventa. A causa de esta

¹¹ Además de los problemas de ejecución de garantías (procesos largos y costosos y, muchas veces, sujetos a corrupción), los intermediarios enfrentan dificultades en la realización de las mismas a causa del limitado dinamismo del mercado de tierras.

medida, muchos intermediarios han decidido reducir sus operaciones en agricultura, por lo menos en los sectores de pequeños productores. Evidentemente, dispositivos legales como éstos afectan en mayor medida a los intermediarios más pequeños (CRAC, CMAC y EDPYMES), que tienen una porción mayor de su cartera en el segmento de pequeños productores agropecuarios.

Aunque sólo una parte de los fondos colocados por el sector formal en el sector agropecuario se destinan directamente a financiar las campañas agrícolas de los pequeños productores, buena parte del financiamiento de estas unidades productivas viene a través de créditos informales de vendedores de insumos, comerciantes mayoristas y agroindustriales, quienes también habrían experimentado una drástica reducción en su acceso al crédito formal y/o proveedores. Los resultados de nuestro trabajo en el valle de Huaral permiten ilustrar esta situación.

En 1998, antes de que se presentaran el fenómeno El Niño y la crisis financiera, consultamos a un grupo de agricultores sobre su acceso al crédito de fuentes informales¹². De 153 casos entrevistados, más del 80% mencionó haber trabajado con algún crédito informal. En marzo del 2000 volvimos a entrevistar a estos mismos 153 agricultores y encontramos que menos del 25% de ellos estaba trabajando con algún crédito informal. Sin abrir un nuevo tema de discusión, es importante señalar la necesidad de estudiar las relaciones existentes entre el sector formal y el informal como fuentes sustitutas y/o complementarias de crédito. Este tema, poco trabajado, resulta fundamental para entender la dinámica de las decisiones de los agricultores frente a distintos contextos (expansivos o contractivos) del ciclo económico y, por ende, del financiamiento disponible, y también es clave para medir el impacto real de los recortes en los montos analizados hacia el sector agropecuario.

Para terminar de esbozar la situación del financiamiento para la agricultura, cabe mencionar el proyecto actual de creación de un Banco Rural (llamado corporación financiera rural). Mucho se ha especulado sobre él, pero poco se sabe del proyecto técnico que lo sustenta. Mientras se mantenga la incertidumbre frente a este proyecto, que debería originarse en la fusión de un grupo de CRAC, no es mucho lo que puede discutirse sobre su impacto en el financiamiento, pero al igual que el decreto de urgencia 031-2000 ha generado gran expectativa en el sector y mucha incertidumbre acerca de la vigencia de los postulados que han guiado la política de financiamiento para la agricultura en la última década. Asimismo, ha afectado seriamente la “cultura crediticia” de los productores agropecuarios, los incentivos para el desarrollo de tecnologías apropiadas por parte de los distintos intermediarios, etcétera.

¹² Denominado grupo de agricultores “autorracionados” respecto de los bancos, analizado en Trivelli y Venero (1999).

Entonces, lo que observamos en el actual contexto es una tendencia decreciente en las colocaciones de los intermediarios formales hacia el sector agropecuario, un incremento en la morosidad y una gran incertidumbre respecto de lo que pasará en el futuro con la propuesta del banco rural, y, en general, con la participación del sector público en el financiamiento (en dinero y/o en bienes y servicios) del sector agropecuario. Tal incertidumbre deja abiertas muchas preguntas y sobre todo introduce distorsiones adicionales para la toma de decisiones de prestatarios y prestamistas en un sector y contexto ya complejos de por sí.

B. EL ACCESO A FINANCIAMIENTO EN EL ÁMBITO RURAL

Es muy poco lo que se conoce sobre la demanda de financiamiento en el ámbito rural (que incluye financiamiento para actividades agropecuarias). Los agentes que demandan créditos para actividades rurales tienen diferentes características y, por ello, requieren productos financieros distintos. En el agregado nacional, el nivel de acceso a crédito en el ámbito rural es bajo. Como puede verse, los datos recogidos por ENNIV para los años 1994, 1997 y 2000 (véase el cuadro 4), confirmarían la tendencia seguida por el financiamiento al sector agropecuario descrita en la sección anterior, en un marco más amplio como es el de los hogares con crédito en el ámbito rural. De acuerdo a los datos proporcionados por ENNIV, entre 1994 y 1997 se registra una expansión y luego una marcada contracción entre 1997 y 2000.

Cuadro 4
Porcentaje de hogares con crédito (1994, 1997 y 2000)

Región	ENNIV 1994			ENNIV 1997			ENNIV 2000		
	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural
Recibieron crédito	16,6	16,7	16,4	32,0	38,1	21,1	19,3	20,0	17,9
Costa	13,0	12,0	18,2	36,9	38,7	29,3	18,1	17,7	19,5
Sierra	17,9	22,1	14,9	25,7	36,7	18,3	17,6	20,6	14,8
Selva	22,2	25,9	18,0	30,2	37,6	22,6	23,1	25,1	20,5

Fuente: ENNIV 1994, 1997 y 2000.
Elaboración: IEP.

La contracción registrada en el número de hogares con crédito se ha dado en todos los ámbitos. Sin embargo, en comparación con 1997, la mayor contracción se registra en el ámbito rural, en particular en la costa, donde el porcentaje de hogares con crédito en el 2000 es casi 10 puntos menor. Es decir, la contracción no

sólo habría revertido la expansión registrada por ENNIV 1997 sino que habría llegado a niveles similares a los de 1994.

Aquellos que acceden a algún tipo de crédito en el medio rural lo hacen mayoritariamente de fuentes informales, como puede apreciarse en el cuadro 5. Llama la atención el importante crecimiento de los bancos como fuente de crédito en el ámbito rural entre 1994 y 1997, que coincide con la expansión de colocaciones agropecuarias que mencionamos antes¹³. Además, las transacciones crediticias con los intermediarios formales —bancos sobre todo— suelen involucrar montos significativamente mayores que las transacciones con prestamistas informales. Es interesante notar que la participación relativa de los bancos como prestamistas no se redujo durante la fase contractiva. El cuadro 5 muestra que incluso en la sierra rural el porcentaje de hogares con crédito bancario en el 2000 se mantuvo por encima del nivel de 1994, aunque, como era de esperarse, la mayor presencia de estos intermediarios se encuentra en las zonas urbanas.

Cuadro 5
Porcentaje de hogares con crédito según fuente (1994, 1997 y 2000)

Fuente de crédito	ENNIV 1994			ENNIV 1997			ENNIV 2000		
	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural
Individuo	33,1	29,8	38,8	13,6	11,2	19,7	18,1	14,7	25,4
Banco	7,0	10,3	1,4	26,7	33,9	7,2	28,0	32,3	18,9
Caja municipal	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5,6	5,0	4,7
Cooperativa	5,2	7,3	1,4	5,0	5,8	2,9	5,5	7,5	1,2
Empresa	12,5	16,3	5,9	8,5	11,3	1,1	2,7	3,6	0,8
Tienda o bodega	14,2	20,9	40,2	39,7	29,8	66,9	28,9	29,8	27,0
Otros	28,0	15,4	12,3	6,5	8,0	2,2	11,1	7,1	21,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: ENNIV 1994, 1997 y 2000.
Elaboración: IEP.

En líneas gruesas, puede afirmarse que los problemas de acceso para los pobladores rurales se encuentran relativamente segmentados por escala y tipo de operación. En el caso de los agricultores grandes y que cuentan con tecnología de punta, el principal problema es el elevado costo del crédito (altas tasas de interés) y de la búsqueda de nuevas opciones financieras (costos de acreditación como buen cliente de un sector riesgoso, por ejemplo). El hecho de que existan

¹³ Sin embargo, esta expansión es mucho menor que la registrada por los bancos en la plaza urbana (véase el cuadro).

relativamente altas tasas de interés, que podrían traer problemas de selección adversa, obliga a las entidades financieras a exigir mayores garantías y ser extremadamente rigurosas en la selección de sus clientes. Sin embargo, ambos problemas logran ser superados por la mayor parte de estos agricultores, los que, a su vez, resultan ser clientes importantes (o son socios de) empresas agroindustriales y/o casas comerciales que les dan crédito en productos.

En el caso de los pequeños y medianos agricultores comerciales, los problemas de acceso a fuentes de financiamiento formales son distintos; más restrictivos. En primer lugar, muchos intermediarios formales trabajan sólo con productos de determinada escala (por lo general de 10 hectáreas a más¹⁴) —lo que crea un filtro (una suerte de racionamiento por escala) para las solicitudes— y/o con tipos de productos predefinidos (de alto valor, con mercado seguro, con precios relativamente menos variables, etcétera). En segundo lugar, estos productores enfrentan altos costos de transacción para acceder al crédito: los costos de cumplir con los requisitos de hipotecas, verificaciones y documentación exigidos por los intermediarios resultan prohibitivos en relación con los montos de crédito que solicitan¹⁵.

En tercer lugar, estos agricultores no tienen mayor capacidad para paliar *shocks* externos (mal clima, por ejemplo), por lo que en principio son adversos a poner en riesgo su principal activo productivo: la tierra. Si se presentase algún problema climático, el intermediario podría ejecutar la garantía y el agricultor perderlo todo. En cuarto lugar, muchos pequeños y medianos agricultores no cuentan con títulos de propiedad de sus tierras saneados, hecho que los deja fuera del mercado formal de créditos ya que el título es condición necesaria, aunque no suficiente, para acceder a él. En quinto lugar, hay un grave problema de desinformación acerca del modo de operación de los intermediarios formales y sobre la terminología financiera mínima, incluso en las zonas más integradas y modernas de nuestra costa¹⁶.

Esta conjunción de restricciones impuestas por los prestamistas formales (escala, tipo de trámites, preferencia por determinados cultivos, etcétera), de riesgos, falta de información y no cumplimiento de requisitos por el lado de los pequeños y medianos agricultores, crea una compleja combinación de problemas: racionamiento crediticio por parte de los intermediarios, principalmente a través de la imposición de filtros por determinadas características de los prestatarios y, en menor medida, a través del rechazo de clientes en el proceso de evaluación; y

¹⁴ Este límite estaría elevándose en la medida en que los bancos no quieren seguir trabajando con este sector.

¹⁵ Retomaremos este punto más adelante.

¹⁶ Para el caso de Piura, véase Boucher (1999), y Trivelli y Venero (1999) para el del valle de Huaral.

autorracionamiento por parte de los prestatarios que optan por no solicitar siquiera créditos a los intermediarios formales.

Con el propósito de paliar el limitado acceso a fondos de fuentes formales, los pequeños y medianos agricultores comerciales acuden al sector informal¹⁷, que si bien suele cobrar tasas de interés más elevadas que el sector formal, impone menores costos de acceso y ofrece un producto (financiero) adecuado a sus necesidades. La mayor parte de agricultores que trabajan con este tipo de créditos por períodos cortos, o que no cuentan con alternativas (dentro del propio sector informal ni en el formal), o cuya relación deuda/patrimonio es pequeña, no percibe esta tasa de interés más alta como un problema restrictivo.

Diversos tipos de prestamistas informales atienden las demandas de los agricultores: casas comerciales a través de la venta al crédito de insumos; empresas agroindustriales con créditos como adelantos de compra de cosecha; comerciantes mayoristas y transportistas contra entrega de productos en la cosecha, y ONG que prestan para capital de trabajo (campaña). Adicionalmente, hay prestamistas individuales que colocan fondos en este sector. Casi todos están especializados en una zona o tipo de cultivo, por lo que existe cierto grado de segmentación geográfica a nivel de los prestamistas.

Aun cuando el crédito informal es una importante fuente de fondos para este sector, no es cierto que todos los agricultores trabajen con prestamistas informales. Existe un grupo considerable que produce sus propios fondos (que incluyen créditos familiares) y por ello limitan el desarrollo de su explotación a la disponibilidad de éstos¹⁸.

Los agricultores de subsistencia trabajan con muy poco crédito, en primer lugar por su limitada capacidad de repago (especialmente en términos monetarios) y por la ausencia de prestamistas que logran entrar en su lógica productiva. En este sentido, las experiencias de las ONG, en un inicio con fondos rotatorios y luego con créditos monetarios, han mostrado que es factible realizar transacciones exitosas con este segmento de agricultores. El trabajo de las ONG en el tema del microfinanciamiento ha roto varios mitos, sobre todo aquellos relacionados con la incapacidad de pago y ahorro de los productores de subsistencia. Además, tales

¹⁷ Este sector incluye a prestamistas institucionales y/o especializados (casas comerciales, empresas, ONG, entre otras) y a prestamistas individuales (habilitadores, comerciantes mayoristas, transportistas, etcétera).

¹⁸ Un estudio realizado en Huaral encontró que cerca del 50% de los pequeños agricultores trabajó sin crédito la campaña 1998-1999, a pesar de la vigencia de la fase expansiva del crédito al sector agropecuario y de ser Huaral una zona altamente integrada a los mercados de productos y factores (Trivelli y Venero 1999).

esfuerzos han demostrado la creciente importancia de las actividades rurales no agrícolas, que a su vez han permitido a los prestamistas reducir el riesgo de su cartera al hacerla menos dependiente del ciclo agrícola.

En este documento nos centraremos en la problemática de los pequeños y medianos productores. Analizaremos el caso de los productores agropecuarios adecuadamente integrados con los mercados de productos y factores para no introducir mayores distorsiones en su acceso al mercado financiero. Nuestro interés es analizar la posición de los pequeños y medianos agricultores frente a los intermediarios formales, principalmente los bancos, a fin de entender las razones que explican el limitado desarrollo de las finanzas rurales.

II. LIMITACIONES PARA ACCEDER AL CRÉDITO EN EL ÁMBITO RURAL: LA TEORÍA

Como sugiere la literatura sobre el funcionamiento de los mercados financieros, especialmente los rurales, partimos de la existencia de ciertas restricciones por el lado de la oferta, las mismas que se traducen en prácticas de racionamiento crediticio por parte de los oferentes a modo de mecanismo para equilibrar el mercado de créditos.

La existencia de información asimétrica y el carácter intertemporal de las transacciones crediticias hacen que los mercados de crédito no alcancen el punto de equilibrio mediante el ajuste de oferta y demanda, sino que más bien operen con excesos de demanda para evitar así los conocidos problemas de selección adversa¹⁹.

Estas soluciones (en las que el mercado no se “limpia”) implican que una parte de los agentes no logre satisfacer su demanda a ningún precio. En el caso de los mercados de crédito, los intermediarios optan por racionar el crédito, es decir, rechazan determinadas solicitudes o racionan las cantidades de los créditos entregados. Por el lado de la demanda, como veremos más adelante, existen razones para que un grupo de demandantes potenciales de crédito, es decir un grupo consciente de sus necesidades y preferencias crediticias, no llegue a concretar una demanda efectiva por financiamiento en el mercado.

La justificación para la existencia de distintos tipos de prácticas de racionamiento ha sido ampliamente documentada. Jaffee y Stiglitz (1990) presentan una revisión sintética de los principales tipos de racionamiento y su lógica. De su trabajo y el de otros²⁰ se desprende la estrecha relación existente entre la posición de los intermediarios frente al riesgo y la falta de información sobre sus clientes y el tipo de práctica de racionamiento que emplean.

¹⁹ Con base en los argumentos ampliamente documentados por Stiglitz (véase Stiglitz y Weiss 1981, Jaffee y Stiglitz 1990 y Hoff y Stiglitz 1993, entre otros).

²⁰ Citados a lo largo de este artículo.

En el caso específico de la agricultura, donde además de las imperfecciones de los mercados de crédito los intermediarios consideran los riesgos (el clima, por ejemplo) y las características inherentes a la actividad agropecuaria (dispersión territorial de los clientes, por ejemplo), las prácticas de racionamiento tienden a ser más severas para reducir la incertidumbre respecto del repago (Hoff *et al.* 1993). Los pequeños productores tienen mayores posibilidades de ser racionados por los intermediarios financieros y de sufrir los impactos negativos derivados de las fallas de los mercados rurales y, por ello, son más vulnerables (Holden y Binswanger 1998).

Además de recurrir a prácticas de racionamiento, los prestamistas demandan una serie de condiciones a los clientes no racionados. La exigencia de garantías, por ejemplo, permite a los prestamistas asegurar una parte o la totalidad del monto prestado contra un bien que pueda pasar a sus manos en caso de incumplimiento, sobre todo en sectores de alto riesgo sistémico como el agrícola o cuando no existen mercados de seguros desarrollados. Este comportamiento reduce el riesgo para el intermediario pero impone mayores costos y riesgos para el prestatario pues encarece la transacción crediticia, y, en algunas oportunidades, genera incentivos negativos para la producción (inhibe a los productores de asumir proyectos más riesgosos, por ejemplo).

Cuando los intermediarios optan por exigir garantías que cubren el monto del crédito (o lo superan²¹), el conjunto de sus clientes se limita a los grupos “más ricos”, que, como muestra Boucher (1999), tienden a tener menos predisposición a asumir altos costos financieros (incluyendo costos de transacción) en la medida en que suelen contar con otras opciones de financiamiento.

De manera similar, la exigencia de “verificaciones” de la información proporcionada por los prestatarios de parte de los prestamistas es un claro mecanismo para reducir las asimetrías de información existentes, pero a la vez es una imposición de mayores costos de transacción. Existe una suerte de *trade-off* entre la adquisición de información (mediante visitas, peritajes, entrevistas, entre otras) y el costo real del crédito por el incremento de costos de transacción. Estos mayores costos pueden desincentivar a los prestatarios de trabajar con este tipo de intermediarios, sobre todo si se considera la existencia de prestamistas informales que suelen imponer menores costos de transacción porque tienen otros mecanismos para reducir las asimetrías de información (Besley 1994).

El comportamiento de los prestamistas formales en los mercados de crédito rural, en particular el ligado al sector agropecuario, ha sido analizado en profundi-

²¹ Figura sumamente frecuente en los casos de créditos para la agricultura como el peruano, donde la ejecución de garantías a favor del prestamista es lenta y costosa.

dad, y sus complejidades y procedimientos responden claramente a las lógicas discutidas en los párrafos precedentes. En el caso peruano, el reducido tamaño de la cartera agropecuaria y las limitaciones para su expansión son un reflejo del modo como todos estos factores —que explican las distintas prácticas de racionamiento de los intermediarios— se presentan y articulan. Esto último, unido a las características de los otros mercados (mercado de tierras poco desarrollado, limitaciones en el *enforcement* judicial, inestabilidad en el mercado de productos agropecuarios, etcétera)²² y a la existencia de otros sectores económicos y/o plazas financieras más atractivas para los intermediarios formales, aclaran en buena medida las decisiones y estrategias adoptadas por los intermediarios formales.

Sin embargo, las limitaciones para el acceso a créditos formales no se circunscriben a las prácticas de racionamiento de los intermediarios. Existen demandantes potenciales, agentes conscientes de necesitar/desear un crédito formal y con capacidad de honrar sus deudas, que no se animan necesariamente a expresar su demanda en el mercado, es decir, muchos de ellos no llegan a solicitar un crédito. A este tipo de demandante lo denominamos autorracionado, pues por distintas razones decide racionarse *a priori* sin la intervención del mercado como asignador²³.

La existencia de prácticas de autorracionamiento tiene un impacto directo en el desempeño del mercado de créditos. Mientras más significativo es el número de demandantes autorracionados, menor será la participación de demandantes en el mercado formal y menor el espectro de clientes entre los cuales los intermediarios deben/pueden seleccionar a los suyos, lo que compromete no sólo la eficiencia del sistema de asignación (a pesar de las intrínsecas fallas mencionadas) sino el potencial de la plaza rural como ámbito de trabajo de los intermediarios formales.

A diferencia de lo ocurrido con el tema del racionamiento, la literatura sobre demandantes de crédito es más bien escasa. En otros documentos (Trivelli y Venero 1999) se ha discutido que no se trata de segmentar el análisis entre oferta y demanda, sino más bien de integrar ambos aspectos ante las complejidades de sus articulaciones. Los trabajos de Kochar (1989, 1991) y Chung (1993) son un buen ejemplo de lo útil que resulta unir ambos aspectos para entender el comportamiento de los demandantes de crédito. Por su parte, Zeller (1994) analiza los sistemas de racionamiento y su relación con las características de los demandantes. Tales estudios muestran la necesidad de conocer no sólo las características de la demanda que llega al mercado sino también la que queda trunca: la de aquellos que nosotros llamamos autorracionados.

²² Ampliamente documentados en Trivelli 1998, Alvarado y Ugaz 1998, Zegarra 1999, entre otros.

²³ Véase una presentación detallada de las características de los autorracionados en Trivelli y Venero 1999.

Los autorrationados serían entonces los agentes que desean/necesitan un crédito (y pueden honrarlo), pero deciden abstenerse de acudir al mercado financiero formal en busca de servicios financieros. En nuestro trabajo de campo definimos a los autorrationados como aquellos agricultores que no habían solicitado crédito a un prestamista determinado, que desearían tener un crédito de esa fuente y/o que estarían dispuestos a aceptarlo de la misma. En la siguiente sección volveremos sobre el trabajo de campo y sus resultados, pero antes es importante entender las variables que explicarían este comportamiento de algunos demandantes respecto de los intermediarios formales.

La literatura nos permite proponer cuatro razones que explicarían el comportamiento de este grupo de demandantes potenciales que opta por no expresarse en el mercado financiero formal: a) no cumplimiento de requisitos para acceder al mercado formal, b) costos (no financieros) y condiciones de los productos financieros formales, c) aversión al riesgo, d) falta de información y otras razones. La primera razón está directamente ligada con la condición de cada prestatario como sujeto de crédito o no, mientras que las otras tres dan cuenta de que aun siendo sujetos de crédito habría razones que explicarían la voluntad de ciertos demandantes de autorrationarse.

A. NO CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS PARA ACCEDER AL CRÉDITO FORMAL

La teoría sobre las limitaciones al desarrollo de los mercados financieros rurales, basada en la existencia de información asimétrica, concluye que los instrumentos fundamentales para reducir estos problemas de asimetría son aquellos que permiten dotar a los demandantes de garantías tangibles/observables por los prestamistas que puedan ser utilizadas como colateral de los créditos transados²⁴. En este marco, todo aquel demandante potencial con capacidad de pago pero que no cuenta con mecanismos para reducir la asimetría de información a través de la posesión de garantías tangibles, no participará en el mercado financiero por que será rechazado.

En el ámbito rural, el razonamiento anterior se traduce directamente en la existencia de una estrecha relación entre el mercado de tierras y el mercado de crédito, toda vez que la tierra resulta siendo el activo más valioso que poseen los productores y que además tiene todas las características de las garantías colaterales ideales para los prestamistas. Las discusiones y análisis sobre la relación entre actividad en el mercado de tierras, seguridad en las tenencias e impactos sobre el mercado financiero son amplias y contundentes en sus conclusiones.

²⁴ Numerosos trabajos han discutido este tema y presentan interesantes puntos de vista sobre la teoría aquí aludida. Véase, por ejemplo, Hoff *et al.* 1993, Federy Feeny 1991, Holden y Binswanger 1998, entre otros.

Lo concreto es que el hecho de contar con garantías reales facilita el acceso al crédito, aunque no lo hace automático. Sin embargo, en el tema que nos ocupa, esta afirmación es suficiente para explicar la existencia de un grupo de demandantes potenciales que no participa en el mercado de crédito debido a problemas en su dotación de garantías reales. No sólo nos referimos a la ausencia de este tipo de garantías, sino a los problemas de acreditación de propiedad (titulación incompleta, por ejemplo) o tenencia de garantías poco atractivas (incluso tierra pero en contextos con mercados de tierra no desarrollados, poco activos o inseguros). Es posible, entonces, que exista un grupo de demandantes que no solicita crédito porque no cumple los requisitos mínimos exigidos por los intermediarios formales²⁵.

Las políticas públicas que buscan facilitar el acceso al crédito de los productores rurales suelen centrarse en la necesidad de otorgar garantías reales a los demandantes de crédito, de ahí la importancia que otorgan a los programas de titulación de tierras y modernización de los sistemas de registro de la propiedad, por ejemplo. Sin embargo, como hemos discutido en otros estudios, existe un conjunto de limitaciones en el funcionamiento de los mercados de tierras y en los procedimientos ligados a la transferencia de garantías como la tierra que limitan el impacto de este tipo de políticas y hacen que la tenencia de estas garantías reales no sea suficiente para acceder al crédito²⁶.

El grupo de demandantes potenciales que no se considera sujeto de crédito formal se abstendrá de participar en el mercado financiero formal porque será racionado (mediante el rechazo de su solicitud de crédito) debido a su falta de garantías reales. Es decir, este grupo de productores con algún problema con el régimen de tenencia de su tierra o sin propiedades inmuebles, a pesar de tener capacidad de pago o un excelente proyecto productivo, no acudirá al mercado financiero por decisión propia.

Los prestamistas formales suelen exigir algunas otras condiciones para reducir riesgos y costos y ya no asimetrías de información. Estas exigencias tienen que ver sobre todo con una escala mínima de producción o un tipo de producción con características dadas (nivel tecnológico, tipo de producto, ubicación, entre otras), y se suman a las exigencias de garantías. No entraremos a discutir la racionalidad tras estas exigencias adicionales, que, como mencionamos, pasan por estrategias de reducción de costos y riesgos para los prestamistas, pero es necesario tomarlas en cuenta a la luz de la evidencia empírica que presentaremos en la siguiente sección, pues muchos productores no se consideran sujetos de crédito, aun

²⁵ Esto supone la inexistencia de otros mecanismos de reducción de asimetrías de información entre prestatario y prestamista.

²⁶ Véase las conclusiones sobre este punto presentadas en Barrantes y Trivelli 1995, Trivelli *et al.* 1999, Trivelli y Venero 1999.

cuando cuentan con su tierra como garantía, por problemas de esta naturaleza (escala sobre todo).

B. COSTOS Y CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO FINANCIERO RURAL

Una de las variables que estaría desincentivando a los prestatarios de trabajar con crédito formal, en particular en el caso de la agricultura, es la existencia de altos costos de transacción en el proceso de acceso. Como señala la literatura, los costos de transacción suelen estar inversamente relacionados con la información que poseen los prestamistas de los prestatarios y/o con la presencia de imperfecciones en otros mercados (mercado de tierras, por ejemplo). Estos costos encarecen el crédito y con ello se genera una suerte de racionamiento por precio (similar al que se presenta con incrementos en la tasa de interés ante clientes riesgosos que, a su vez, crea problemas de selección adversa)²⁷.

Los costos de transacción suelen ser costos “hundidos”, es decir, costos no recuperables por el demandante si es que la transacción crediticia no llega a concretarse. En este sentido, existen costos de “solicitar” un crédito que se deciden asumir o no dependiendo de la lectura que tenga el demandante de sus probabilidades de conseguir dicho crédito. Si los costos de “solicitar” un crédito son significativos, sólo aquellos que consideren que no serán racionados estarán dispuestos a asumirlos. A mayor incertidumbre sobre el resultado de una solicitud de crédito, menor incentivo para solicitarlo. Mientras más explícitos son los costos de transacción y menor el tamaño del crédito, mayores serán las posibilidades de que los demandantes potenciales simplemente se abstengan de participar en el mercado. En este tema el volumen del crédito resulta fundamental y por ello su importancia para el caso de los pequeños agricultores, que suelen demandar créditos relativamente pequeños para los intermediarios formales tradicionales.

Ante los costos positivos y significativos de solicitar un crédito, como los derivados de la presentación de documentos (hipotecas, por ejemplo) y/o el costo asociado a la realización de trámites y visitas al prestamista para formalizar la solicitud del crédito, el simple hecho de manifestar una demanda potencial en el mercado implica un gasto no recuperable, que, dado su volumen para el caso de los pequeños productores, puede resultar siendo la variable que determina su participación o no en el mercado financiero²⁸.

²⁷ Los trabajos contenidos en Hoff *et al.* (1993) brindan una visión general de la importancia de este tipo de costos y el de Chung (1993) realiza una aproximación más específica al punto en discusión.

²⁸ Como ha sido documentado en Trivelli y Venero 1999, en Trivelli 2000 y Boucher 1999 y más adelante veremos, los costos de hipotecar la tierra pueden representar cerca del 5% (en promedio) de los montos solicitados por pequeños productores de la costa peruana.

Adicionalmente, pueden existir costos de transacción asociados con el proceso de obtención del crédito una vez que éste ya fue aprobado, los que tienen que ver con el tipo de cronograma de desembolsos que defina el intermediario. En la siguiente sección daremos ejemplos de cada tipo de costo de transacción, pero es claro que si existen costos por solicitar y/o por obtener un crédito, en la medida en que éstos sean significativos (reflejando quizás imperfecciones en otros mercados distintos del financiero) limitarían la participación de los prestatarios potenciales en el mercado de créditos.

En resumen, si el retorno esperado de trabajar con crédito formal unido a la probabilidad de obtener crédito (es decir de no ser racionado) no cubre el costo financiero de dicho crédito y la totalidad de costos de transacción aquí descritos, no habría razón para acudir al mercado financiero formal. De ahí que es posible que exista un grupo de demandantes que considera que, debido a la existencia de costos de transacción, no es rentable acudir al mercado formal.

En este punto es preciso hacer un comentario adicional: existe un amplio sector de prestamistas informales cuyo principal activo sería justamente imponer costos de transacción menores para acceder a sus créditos dado su mayor acceso a información y su tecnología financiera (de selección, monitoreo y recuperación), la cual no se basa en garantías reales ni en trámites engorrosos. No ahondaremos la discusión sobre el tema, pero es necesario tener en mente la existencia de este otro tipo de prestamista con exigencias distintas y con una oferta de fondos competitiva para algún segmento de las operaciones crediticias de los pequeños productores²⁹.

C. AVERSIÓN AL RIESGO

Según la literatura especializada, otra variable determinante de las decisiones crediticias de los demandantes es su posición frente al riesgo. Boucher (1999) muestra que el riesgo de la transacción crediticia es transferido, en buena medida, desde el prestamista formal hacia el prestatario, y que esta nueva distribución de los riesgos tiende a dejar fuera del mercado a los demandantes con menos colaterales, mientras que aquellos demandantes “más ricos” deberán decidir entre asumir costos financieros o simplemente autofinanciarse, en vista de la similitud del riesgo que asumirán en uno y otro escenario.

²⁹ En la literatura hay una intensa discusión en torno al carácter complementario o sustituto del crédito informal respecto del crédito formal. Si bien la discusión no está zanjada, parece claro que existen segmentos y productos financieros en los cuales ambos sectores compiten (capital de trabajo de corto plazo, por ejemplo) y otros en los que más bien hay evidencia de relaciones de complementariedad. A modo de ejemplo, véase Bose 1998 y Jain 1999, entre otros.

En un contexto en el que los créditos se encuentran totalmente respaldados por garantías reales de los prestatarios (en este caso, la tierra), los productores que poseen título de sus tierras podrían inhibirse de participar en los mercados de crédito por problemas ligados al riesgo de que se presenten *shocks* externos de diversa índole (clima y precios entre los principales). Éstos podrían conducirlos a una situación de insolvencia temporal y, dadas las condiciones en las que operan los prestamistas formales, podrían perder su activo productivo: la tierra. En este sentido, el título no siempre resulta un instrumento deseable para obtener crédito, pues en la medida en que no hay mecanismos de seguros (ausencia de mercados de seguros o mercado incompleto) y exista seguridad en la tenencia (y, por ende, en las transacciones), utilizar la tierra como garantía implica asumir el riesgo de perder este activo ante cualquier *shock* externo (climático sobre todo)³⁰.

El riesgo de perder la garantía entregada a los intermediarios formales debido a situaciones fuera del control del prestatario que le impidan el repago de sus obligaciones, se acrecienta en contextos institucionales donde las prácticas de refinanciamiento (incluso ante casos probados de insolvencia) son costosas para los prestamistas, ya que éstas se orientan más bien a terminar la relación de crédito antes que a prolongarla.

Así, pues, en ausencia de un mercado desarrollado de seguros o de alternativas efectivas de refinanciamiento en casos de insolvencia por *shocks* externos, todo el riesgo es asumido por el prestatario. En lo que respecta a los pequeños productores, este costo es prácticamente imposible de asumir dadas las restricciones en cuanto a la dotación de activos y acceso a fuentes alternativas de capital, de modo que el riesgo de que se presenten situaciones de insolvencia se traduce en el riesgo de perder la garantía entregada.

Finalmente, habría que mencionar que, al igual que en el caso de la existencia de costos de transacción, los prestamistas informales ofrecen condiciones que eliminan si no totalmente al menos de manera parcial este riesgo para los prestatarios. En la mayor parte de las transacciones informales, ante casos de insolvencia, existe la posibilidad de la refinanciación y, en general, el riesgo de que se presenten *shocks* externos es compartido entre prestamista y prestatario. Por cierto, este menor riesgo puede conllevar altos costos y un conjunto de otras condiciones en la transacción crediticia.

³⁰ Aunque es claro que existen limitaciones para que el prestamista se adjudique la propiedad de las garantías entregadas por los prestatarios (lentitud, alto costo y corrupción usualmente vinculadas a los aspectos legales del proceso de adjudicación).

La literatura reconoce que, así como los prestamistas poseen información limitada sobre la voluntad y capacidad de repago de los prestatarios, existen —sobre todo en economías menos desarrolladas o con agentes altamente heterogéneos en términos culturales, demográficos y educacionales— imperfecciones en el flujo de información (o altos costos de este flujo) desde los prestamistas hacia los prestatarios.

Antropólogos y sociólogos rurales han estudiado los problemas que enfrentan determinados pobladores rurales para integrarse en sistemas estandarizados e impersonales de negociación y contratación (como el sistema de operación bancario, por ejemplo), los cuales limitan las posibilidades de que estos sistemas alcancen soluciones eficientes en la asignación de los recursos negociados (mano de obra, recursos financieros y/o productivos)³¹.

Hay problemas de comunicación que pueden volverse insalvables y que estarían afectando la percepción de los demandantes sobre los oferentes de un servicio determinado, sobre todo cuando se registran cambios en las condiciones de la oferta (privatización, por ejemplo). En el caso de los servicios financieros, el conocido “pánico a la ventanilla” que suele presentarse como limitación para que los productores tradicionales se integren al sector formal, o la falta de sistemas de información que difundan de manera comprensible el método de trabajo de las instituciones financieras, estarían tras las razones que inhiben a grupos determinados de demandantes de solicitar crédito formal. Parte del éxito de las experiencias de microfinanciamiento en zonas relativamente alejadas ha demostrado que los productores de bajos recursos tienen capacidad para operar financieramente si se les presentan adecuadamente los procedimientos.

Sin embargo, estas razones difícilmente pueden generalizarse para explicar la no participación en el mercado financiero de demandantes potenciales de crédito a la luz de procesos como la globalización, por ejemplo, sin que por ello deje de ser relevante su tratamiento. Es decir, es posible que argumentos como los aquí presentados sean válidos para explicar la no participación de determinados productores en mercados específicos, pero, a diferencia de los dos grupos de razones antes mencionados (costos y riesgo), este argumento depende de las características del grupo de demandantes antes que del modo de operación del mercado.

³¹ La figura inversa también se cumple, es decir, los agentes formales que no logran adaptarse a los medios tradicionales.

Volveremos sobre el tema al tratar la evidencia empírica que recogimos en el valle de Huaral, con el fin de analizar la pertinencia y validez de estas razones para explicar el origen del autorracionamiento y su importancia en el desarrollo de los mercados financieros rurales.

III. LOS AUTORRACIONADOS: EL CASO DEL VALLE DE HUARAL

A continuación presentamos los principales hallazgos del trabajo de campo que iniciamos a principios de 1998 para identificar las características de los pequeños agricultores racionados y autorracionados respecto del sector formal. El trabajo se llevó a cabo en el valle de Huaral, que es una región con mercados, de productos y factores relativamente bien desarrollados e integrados con mercados mayores. El trabajo constó de un conjunto de entrevistas a prestamistas formales e informales de la región, entrevistas a agricultores y la realización de una encuesta a una muestra aleatoria de pequeños agricultores (302 observaciones). Como los detalles sobre los resultados generales de este trabajo de campo se encuentran en Trivelli y Venero (1999), aquí nos limitaremos a analizar dos temas centrales: las razones aducidas por los encuestados para sus prácticas de autorracionamiento y la existencia (o no) de diferencias entre los autorracionados por distintos motivos.

La selección del valle de Huaral para realizar el estudio se justifica en la necesidad de analizar un caso con la menor cantidad posible de distorsiones en otros mercados (de productos y factores). La idea que guió tal selección fue trabajar en un lugar que contase con las mejores condiciones posibles para el desarrollo de la pequeña producción agropecuaria en lo que se refiere al acceso a mercados, y cuyos agricultores tuviesen ya alguna experiencia de trabajo con intermediarios formales (BA en un inicio y otros bancos y CRAC en los años recientes). Las condiciones de la zona se presentan bastante favorables para el desarrollo de los mercados de factores (tierra, mano de obra y crédito). Por ello, si algo impide o frena el desarrollo de estos mercados en zonas como ésta, difícilmente podremos pensar en el desarrollo de tales mercados en contextos menos favorables (zonas menos integradas o con mercados menos desarrollados, por ejemplo).

Como hemos mencionado, la información utilizada a continuación proviene de dos encuestas, la primera de ellas realizada en 1998 a 302 agricultores de los distritos de Huaral, Aucallama y Chancay³². Estos agricultores fueron identificados

³² A su vez, estos distritos están divididos en once subsectores de riego: Jesús del Valle, La Huaca, San José, Aucallama, Laure, Miraflores, Torre Blanca, Boza, San Graciano, Pasamayo y Palpa.

aleatoriamente con base en el registro del padrón de regantes para dichas zonas, sobre un universo de 5256 productores³³. Si asumimos el peor de los escenarios, es decir la total heterogeneidad de la muestra, el error muestral al 95% de confianza es de 5,46%. Para disminuir el error no muestral trabajamos con encuestadores de la zona con experiencia en la toma de datos, quienes fueron capacitados y supervisados por nuestro equipo de campo. La segunda encuesta fue realizada en el año 2000 a una porción de los 302 agricultores encuestados en 1998. Se trabajó con 153 casos que en 1998 fueron identificados como autorracionados y se les volvió a entrevistar para conocer los cambios y continuidades en sus respuestas sobre el acceso a crédito formal, y para obtener información sobre su historia crediticia. Con el propósito de minimizar los sesgos no muestrales, la mayor parte de las encuestas en el 2000 fue hecha por los mismos encuestadores que trabajaron en 1998.

A. LA AGRICULTURA EN EL VALLE DE HUARAL

El valle de Huaral se encuentra a sólo 80 km al norte de Lima y posee más de 20 000 hectáreas de tierras aptas para el cultivo. Este valle agrícola es uno de los más desarrollados del país: dispone de riego, no presenta problemas de demanda de productos ni de abastecimiento de insumos por su cercanía a la capital, tiene buenas vías de comunicación e infraestructura de comunicaciones, y cuenta con varias sucursales de bancos comerciales y una cooperativa de ahorro y crédito.

Del total de tierras cultivables, aproximadamente el 78% está en manos de 5000 pequeños agricultores, que en promedio poseen menos de 5 hectáreas. De los 8420 productores que habitan el valle, 80,3% se dedica a actividades agrícolas, de los cuales sólo 3,9% son productores jóvenes (menos de 30 años)³⁴. Además, 65% de estos agricultores tiene título de propiedad de su tierra. Los principales cultivos son los frutales, el algodón y el espárrago, cuyo primer destino es el mercado.

B. LOS AGRICULTORES ENCUESTADOS

De acuerdo a los resultados de la encuesta aplicada en 1998, los cuales muestran al lector el tipo de agente económico al que nos referimos, los productores del valle de Huaral explotan en promedio 4,3 hectáreas de tierra y cosechan

³³ El muestreo incluyó una relación de 302 casos como reemplazo en la eventualidad de que en la tercera visita no fuese posible concretar la encuesta con alguno de los agricultores seleccionados en la muestra inicial.

³⁴ Véase más detalles sobre la agricultura en Huaral en Alvarado 1996.

Cuadro 6
Datos generales sobre la provincia de Huaral

	Menos de 5 ha	De 5-10 ha	Más de 10 ha	Total
Superficie (ha)	13 161,1	8400,7	217 462,7	239 024,4
Número de productores (1)	6822	1252	346	8420
- Agricultores (%)	79,7%	85,1%	74,0%	80,3%
- Ganaderos (%)	1,1%	0,0%	0,6%	1,0%
- Otra profesión u oficio (%)	19,1%	14,9%	25,4%	18,8%
Productores menores de 30 años	4,3%	1,8%	3,5%	3,9%
Productores sin educación	10,2%	12,3%	16,3%	10,5%
Productores con educación superior	3,3%	2,6%	3,1%	3,2%
Productores con una parcela	53,6%	76,0%	68,7%	57,6%
Productores con más de una parcela	46,4%	24,0%	31,3%	42,4%
Productores que pertenecen a una junta de regantes	83,0%	91,8%	88,6%	85,2%
Productores que conocen qué son las CRAC	19,7%	34,0%	42,4%	22,9%
Productores que recibieron crédito alguna vez	28,8%	54,9%	42,2%	33,3%
Productores que solicitaron crédito a un banco	35,7%	47,4%	54,1%	39,6%
Productores que recibieron crédito de un banco	25,9%	37,1%	45,9%	29,8%
Productores que tuvieron crédito e hipotecaron su tierra como garantía	13,9%	19,8%	18,6%	15,7%
Productores que recibieron asistencia técnica	66,5%	24,2%	9,3%	19,3%
Cultivos principales				
- Algodón	27,4%	48,0%	42,0%	31,8%
- Maíz amarillo duro	19,8%	27,3%	27,9%	21,6%
- Melocotonero-durazno	52,8%	36,0%	31,3%	48,7%
- Manzano	43,2%	45,5%	50,9%	44,0%
- Mandarina	7,1%	22,1%	34,3%	11,2%
- Palto	7,8%	18,8%	32,2%	11,1%
Principales lugares de venta de la producción				
- Venta en el mercado	76,1%	18,3%	5,7%	58,4%
- Venta en la unidad agropecuaria	77,0%	17,5%	5,4%	8,5%

(1) Sólo considera personas naturales y/o sociedades de hecho.
Fuente: III Censo Nacional Agropecuario, 1994.

alrededor de 3,5 hectáreas. Además, 65% de estos agricultores cuenta con título de propiedad de su tierra. Los principales productos agrícolas de la zona son el algodón, el espárrago y los cultivos frutales (fresa, cítricos, palta, melocotón). En promedio, 80% de la producción agropecuaria se destina a la venta.

La principal fuente de ingresos de la mayoría de los agricultores es su actividad agropecuaria, aunque 60% de los encuestados declaró contar con algún ingreso adicional no agrícola. Sin embargo, sólo 6% de los encuestados indicó tener un trabajo adicional asalariado y 2% señaló que su cónyuge lo tenía. La mayor parte de los ingresos no agrícolas provienen de actividades económicas eventuales (comercio esporádico), pequeños negocios (ligados al comercio) o de fondos de jubilación recibidos por el jefe del hogar.

De los 302 hogares encuestados, 47% obtuvo algún crédito. De éstos, 115 hogares obtuvieron sólo un crédito, mientras el resto obtuvo hasta cuatro créditos, lo que hace un total de 177 transacciones crediticias registradas en la encuesta. Como era de esperarse, la mayor parte de las 177 operaciones correspondieron a transacciones con prestamistas informales (57%). Esto se deriva del gran número de hogares que trabajó con el sector informal exclusivamente (61% de los hogares con crédito) y/o ambos tipos de intermediarios (10% de los hogares trabajaron con ambas fuentes de crédito). Los bancos resultaron ser los intermediarios más importantes entre los prestamistas formales, y los habilitadores informales (comerciantes mayoristas principalmente) concentraron el mayor número de transacciones entre los prestamistas informales.

Cuadro 7
Variables principales de los hogares en Huaral según acceso al crédito

Variable	Hogares con crédito (142 obs.)	Hogares sin crédito (160 obs.)	Valor del t estadístico ⁽¹⁾
NIVEL DE EDUCACIÓN DEL JEFE DE FAMILIA			
Promedio	5,85	5,44	0,86
Varianza	16,25	16,55	
EDAD DEL JEFE DE FAMILIA			
Promedio	0,57	0,57	0,00
Varianza	192,21	168,97	
SEXO DEL JEFE DE FAMILIA			
Porcentaje de varones	0,86	0,84	0,58
NIVEL DE ASALARIAMIENTO DEL JEFE DE FAMILIA (%)	0,06	0,06	0,26
NIVEL DE ASALARIAMIENTO DEL CÓNYUGE (%)	0,03	0,01	0,97
TASA DE DEPENDENCIA (MENORES 12 - MAYORES 60)			
Promedio	29,39	39,15	-0,97 *
Varianza	775,01	1048,66	
TUVO AHORRO FINANCIERO EN LOS ÚLTIMOS DOCE MESES (%)	0,16	0,10	1,38
OTROS INGRESOS (%)	0,21	0,23	-0,70
TIENEN AUTO O CAMIONETA (%)	14,10	17,50	-0,81
TIENEN REFRIGERADORA (%)	56,30	47,50	1,54
SUPERFICIE TOTAL DE EXPLOTACIÓN AGROPECUARIA			
Promedio	4,81	3,81	3,45 *
Varianza	7,06	5,65	
SUPERFICIE COSECHADA			
Promedio	4,12	2,91	4,81 *
Varianza	6,43	3,08	

GASTOS TOTALES EN LA ACTIVIDAD AGRÍCOLA (\$/ha)			
Promedio	848,99	681,15	1,725 *
Varianza	602 363,45	428 404,25	
VALOR DE LA PRODUCCIÓN TOTAL REAL (\$/ha)			
Promedio	1473,01	1493,13	-0,064
Varianza	5 951 902,70	3 879 673,20	
INTEGRACIÓN AL MERCADO			
Promedio	83,33	71,77	0,500
Varianza	46 918,59	1755,27	
GASTO EN FERTILIZANTES QUÍMICOS (\$/ha)			
Promedio	189,37	130,95	2,484 *
Varianza	45 762,52	35 870,84	
GASTO EN PESTICIDAS (\$/ha)			
Promedio	329,10	184,06	2,55 *
Varianza	429 125,70	67 537,48	
GASTO EN ABONO ORGÁNICO (\$/ha)			
Promedio	101,39	73,35	1,693 *
Varianza	24 294,74	16 631,33	
GASTO EN TRANSPORTE (\$/ha)			
Promedio	39,02	26,88	0,713
Varianza	14 184,84	28 208,56	
HOGARES CON TÍTULO DE PROPIEDAD			
Porcentaje	80,00	53,00	5,27 *
CULTIVAN ALGODÓN			
Porcentaje	56,00	34,00	3,94 *
CULTIVAN FRUTALES			
Porcentaje	38,00	25,00	2,38 *
CULTIVAN ESPÁRRAGOS			
Porcentaje	0,70	10,10	-3,59
TIENEN MOCHILA FUMIGADORA			
Porcentaje	71,10	73,10	-0,386
TIENEN MOTOBOMBA			
Porcentaje	16,20	10,60	1,426
TIENEN PULVERIZADORA			
Porcentaje	35,90	25,60	1,945 *

(1) Prueba t de diferencia de medias.

* Significativa al 5%.

Fuente: Trivelli y Venero 1999.

C. ACCESO A CRÉDITO, RACIONAMIENTO Y AUTORRACIONAMIENTO

Los resultados obtenidos en 1998 nos mostraron que las prácticas de racionamiento, de rechazo de solicitudes y de racionamiento por cantidades no son frecuentes, lo que sugiere que el racionamiento no sería el instrumento que permite al mercado de crédito operar con excesos de demanda. Más bien, los resultados sobre autorracionamiento harían pensar que el exceso de demanda no llega a presentarse en el mercado. Por ejemplo, menos del 15% de los agricultores señaló haber sido rechazado alguna vez por un banco o CRAC³⁵. En lo relativo al racionamiento por cantidades, 30% de los agricultores con crédito bancario señaló

³⁵ Este dato debe tomarse con cautela porque entre los bancos incluye al desaparecido BA.

haber recibido menos dinero del solicitado, pero esto se explica no sólo por el racionamiento sino porque al momento de desembolsarles el crédito el banco les descontó los costos de transacción asumidos por éste (costos legales, peritajes, etcétera) y los costos financieros como portes y comisiones. El número de casos en los que el monto aprobado fue menor que el solicitado fue significativamente más bajo. El cuadro 8 presenta estos casos de racionamiento junto con los de hogares con crédito cuando obtuvieron menos de lo pedido, y en la columna “sin crédito” si fueron rechazados.

Cuadro 8
Hogares con y sin crédito por fuente
(N° de casos)

		Bancos	CRAC
Sin crédito	No necesitan, no quieren	99	78
	Autorracionados tipo I	37	45
	Autorracionados tipo II	117	125
Hogares con crédito		36	12
No saben, no responden		13	42
Total		302	302

Fuente: Encuesta a prestamistas en Huaral 1998.
Elaboración: IEP.

Como era de esperar, los hogares que trabajaron con crédito de bancos son los relativamente más ricos de la muestra. El cuadro 9 da cuenta de que estos hogares son los que poseen más tierra, se dedican básicamente al cultivo del algodón y frutales y poseen deudas que representan el porcentaje del valor de su tierra en promedio. Cabe señalar que sólo 28% de los hogares con crédito bancario trabajó adicionalmente con alguna fuente informal. Aun cuando esto no permite sacar conclusiones definitivas, es un indicio de la existencia de una suerte de efecto “cascada” entre los sectores formales e informales, donde el sector dominante es el formal y se recurre al informal de manera complementaria.

Los autorracionados fueron divididos en dos grandes grupos a fin de mantener la división propuesta por la teoría entre los que se consideran sujetos de crédito y los que no. Los autorracionados tipo I son aquellos productores que desean/necesitan un crédito formal (bancario sobre todo) pero no se consideran sujetos de crédito formal (tienen deudas pendientes o, la mayoría, por falta de documenta-

Cuadro 9
Distribución de agricultores según acceso al crédito de los bancos

Variable	Autorracionados tipo I respecto de los bancos	Autorracionados tipo II respecto de los bancos	Hogares con crédito de bancos	Hogares que no necesitan/desean crédito bancario
Número de casos	37	112	36	99
Nivel de educación del jefe de familia 1998 (años)	5,85	5,29	4,41	4,15
Número de adultos en agricultura 1998	2,18	1,97	1,91	1,75
Hogares con título de propiedad 1998 (%)	29,07	75,90	91,70	54,50
Superficie total de explotación agropecuaria 1998 (ha)	2,77	4,26	5,04	3,10
Valor de la tierra por hectárea 1998 (US\$)	10 759,46	11 262,28	12 729,15	9565,97
Tuvo ahorro en los últimos doce meses 1998 (%)	10,80	12,80	18,80	12,60
Ingreso real por hectárea 1998 (US\$)	2 092,94	1 328,83	1 838,70	1567,33
Ingreso esperado por hectárea 1998 (US\$)	5 480,46	4 231,78	6 279,40	4722,25
Costo total por hectárea 1998 (US\$)	756,32	795,10	907,24	725,84
Otros ingresos por hectárea 1998 (US\$)	200,92	648,15	409,40	528,10
Costo total/ingreso real 1998	10,25	9,85	23,54	30,71
Costo total/ingreso esperado 1998	0,13	0,28	0,22	0,30
Integración al mercado 1998	70,66	67,57	68,48	68,17
Porcentaje que cultiva algodón 1998	33,30	46,10	55,60	43,40
Porcentaje que cultiva algodón 2000	32,40	33,90	n.d*	n.d
Porcentaje que cultiva frutales 1998	33,30	26,20	47,20	31,30
Porcentaje que cultiva frutales 2000	27,00	34,80	n.d	n.d
Hogares con crédito de otra fuente formal 1998 (%)	5,40	4,50	0,00	4,00
Hogares con crédito de alguna fuente informal 1998 (%)	83,30	84,30	27,80	89,20
Hogares con crédito de alguna fuente informal 2000 (%)	12,50	21,20	n.d.	n.d.
Monto total de deuda 1998 (US\$)	1 345,90	2 080,90	7 448,18	1192,85
Monto de deuda/valor de la tierra 1998	0,03	0,05	0,12	0,03
Monto de deuda/ingreso esperado 1998	0,19	0,17	0,37	0,16

* En la encuesta del año 2000 sólo se volvió a entrevistar a los agricultores definidos como autorracionados en 1998.
Fuente: Encuestas a prestatarios en Huaral 1998, 2000.
Elaboración: IEP.

ción)³⁶, y los autorracionados tipo II son aquellos autorracionados que sí se consideran sujetos de crédito.

Para nuestra sorpresa, la encuesta reveló que los autorracionados tipo II eran mucho más numerosos que los autorracionados tipo I (véase cuadro 8). Esta constatación tiene considerables consecuencias en razón de que las políticas públicas que buscan facilitar el acceso al crédito de los productores rurales parten del supuesto de que el racionamiento o el autorracionamiento se debe a un problema de falta de garantías reales. Esto explica que se haya dado tanta importancia a los programas de titulación de tierras y a la modernización de los sistemas de registro de la propiedad. No obstante, en trabajos anteriores hemos

³⁶ Es importante señalar, sin embargo, que la mayoría de los autorracionados por falta de documentación (especialmente que no poseen título de su tierra) supone no ser sujeto de crédito. Sólo un pequeño grupo ha tratado de obtener un crédito y ha sido rechazado.

encontrado fuerte evidencia de que la posesión de garantías reales no es suficiente para acceder a créditos formales, sino más bien suele ser una condición necesaria (Barrantes y Trivelli 1995, Trivelli 1998, Trivelli y Venero 1999).

En su mayoría, los autorrracionados tipo I definidos en la muestra de 1998 trabajaron con crédito informal (83% tuvo algún crédito informal), lo que se condice con su apreciación de no ser sujetos de crédito bancario. Un tercio de ellos se dedicó al cultivo del algodón, circunstancia que facilita el acceso a fuentes informales de crédito³⁷. Sin embargo, la relación entre el monto adeudado promedio y el valor promedio de su tierra (utilizándolo como variable aproximada de su riqueza o patrimonio) es bastante bajo (3% en promedio), aun a pesar de que ésta es relativamente menos valiosa por no contar, gran parte de estos agricultores, con documentación completa.

Sin embargo, el tema más interesante y menos discutido es el de los autorrracionados tipo II, que abarca a un grupo numeroso y significativo de agricultores. El 39% de los encuestados señaló estar dispuesto o desear un crédito bancario, tener capacidad de pago (para cubrir el costo financiero) y para cumplir con los requisitos exigidos, pero ha decidido no solicitar crédito a estas instituciones financieras. Como vemos, aun asumiendo el máximo error muestral, este grupo resulta significativo.

Como muestra el cuadro 9, los autorrracionados tipo II son agricultores en promedio similares a los agricultores con crédito bancario, lo que refuerza nuestra hipótesis inicial de que estos agricultores deciden voluntariamente trabajar o no con el sector formal y/o con los bancos. Como veremos luego, existen algunas diferencias importantes entre los agricultores considerados autorrracionados tipo II, pero claramente como grupo éstos están más cerca de los agricultores con crédito bancario que de los agricultores que no desean crédito bancario y de los autorrracionados tipo I.

Existen al menos cuatro grandes diferencias entre los autorrracionados tipo II y los tipo I³⁸. La primera es la posesión de la documentación completa de los títulos de propiedad de la tierra, y la segunda la importancia de los ingresos no agropecuarios. Un mayor porcentaje de los ingresos de los autorrracionados tipo II proviene de fuentes no agropecuarias, lo que les permite mayor flexibilidad en su demanda por créditos ya que cuentan con flujos de fondos no dependientes del ciclo agropecuario ni del uso de la tierra. En tercer lugar, hay una diferencia significativa en la proporción de producción que cada grupo vende en el mercado:

³⁷ En sentido estricto a fuentes "semiformales", pues se refiere básicamente a empresas agroindustriales.

³⁸ Si bien hay diferencias en otras variables, sólo en los casos mencionados las pruebas t de diferencia de medias resultaron estadísticamente significativas.

los autorrracionados tipo II venden un mayor porcentaje de su producción. Finalmente, y quizá ligadas a la diferencia anterior, existen diferencias en los niveles de inversión en la producción (gastos en insumos, por ejemplo): los autorrracionados tipo I tienden a destinar menos recursos (promedio por hectárea) a la producción³⁹.

La diferencia central entre los autorrracionados tipo II respecto de los bancos y los agricultores con crédito bancario se reduce a los montos totales de deuda con que operan estos productores y a la mayor importancia de los ingresos no agropecuarios de los autorrracionados. Como muestra el cuadro 9, los hogares con crédito de bancos poseen créditos que triplican el monto total de crédito con que trabajan los autorrracionados (que trabajan básicamente con crédito informal). Esta constatación refuerza la idea de que contar con crédito formal suele implicar transacciones por volúmenes mayores que los créditos informales. Esto se refleja además en el ratio deuda/valor de la tierra, pues los hogares con crédito asumieron deudas que en promedio representaron el 12% del valor de sus tierras, mientras que los autorrracionados tipo II se endeudaron por montos cercanos al 5% del valor de su tierra.

D. LAS RAZONES TRAS EL AUTORRRACIONAMIENTO: EVIDENCIA EMPÍRICA

Las razones que aducen estos agricultores para no solicitar crédito a los bancos se detallan en seguida y refuerzan lo presentado, basado en la teoría, en la sección anterior. Es importante recordar que los motivos que explican el autorrracionamiento se discuten a partir de los datos recogidos en 1998, es decir, en un período de expansión de las colocaciones formales, como explicamos en la sección I de este documento. Al final de esta sección veremos que el cambio en la tendencia de las colocaciones formales, unido a los problemas climáticos que afectaron a los agricultores, tuvieron efectos significativos en la posición de los productores como autorrracionados tipo II, llevándolos a la opción de no querer crédito formal antes que seguir considerándose autorrracionados. Es decir, dejar de ser un demandante —aunque sea potencial— de crédito formal. Esta situación, como discutiremos, es más grave para el desarrollo del mercado financiero que la existencia de un gran número de autorrracionados.

1. Los autorrracionados tipo I

Los autorrracionados tipo I se mantienen al margen del mercado formal porque no cumplen (o asumen que no lo hacen) los requisitos exigidos por los prestamistas. Además, en un escenario en el cual "solicitar" tiene costos significativos, es claro que los productores con menos recursos no pedirán crédito. Tales restricciones dan origen a dos grupos de agricultores que no solicitan crédito: a) los que no

³⁹ Esta diferencia se mantiene incluso al comparar cada cultivo.

cumplen con los requisitos de los intermediarios en cuanto a escala mínima (10 a 15 hectáreas para los bancos y 3-5 hectáreas para las CRAC y CMAC más innovadoras y arriesgadas), tipo de cultivo (rentable, poco riesgoso, con eslabonamientos con determinadas industrias, etcétera), tipo de tecnología, etcétera; y b) los que no cuentan con garantías suficientes (título de la tierra, principalmente).

Es evidente la importancia del título de propiedad en la relación entre los pequeños productores y las entidades bancarias, pero, como señalamos líneas arriba, sólo 37 de 149 agricultores autorracionados respecto de los bancos se encuentra en esta condición por no considerarse sujeto de crédito. De estos 37, 27 no se consideran sujetos de crédito por falta de título. Los otros 10 señalaron no considerarse sujetos de crédito por malas experiencias en campañas anteriores o porque los bancos no estiman que sus cultivos son atractivos o seguros (hortalizas sobre todo).

Los autorracionados tipo I se mantienen en tal condición en la medida en que los oferentes no cambian sus normas y requisitos. No está en manos de estos demandantes optar por trabajar con los bancos, pues son conscientes de que no cumplen con los requisitos. Esta condición representa una diferencia adicional, y fundamental, con relación a los autorracionados tipo II respecto de los bancos.

2. Los autorracionados tipo II

En los casos en que los agentes sí se consideran sujetos de crédito, las razones para autorracionarse serían, como sugiere la literatura, los elevados costos de transacción en los créditos formales, la aversión a arriesgar la tierra como garantía y los problemas de información.

2.1. Costos y condiciones de los productos financieros formales

Tanto en el sector formal como en el informal, solicitar un crédito tiene costos. Éstos son de diversa índole: visitas al prestamista, presentación de documentación (obtención de documentos, copias, certificaciones notariales, etcétera), y varían de un prestamista a otro. Por lo general, los prestamistas formales son los que exigen los mayores costos.

Una vez que el crédito ha sido aprobado, deben concretarse las garantías y demás requisitos para obtener los desembolsos autorizados. Cuando se trata de créditos para el agro, la mayoría de prestamistas formales exige la tierra como garantía⁴⁰. Establecer una hipoteca sobre un predio rural tiene costos fijos, por lo

⁴⁰ A pesar de que la ley establece el carácter subsidiario de las garantías, existe la figura de las llamadas garantías preferidas que reducen el monto de provisiones que los intermediarios están obligados a realizar.

que a mayor área relativamente menor costo. Los costos totales de hipotecar la tierra varían de acuerdo a la zona (distancia de las oficinas, disponibilidad de notarías, etcétera), pero los cálculos más conservadores señalan un costo mínimo de entre US\$ 350 y US\$ 500 para hipotecar un predio de 5 hectáreas en la costa (ello obviamente considerando que todos los papeles del predio y del propietario están en regla). Dicho monto resulta significativo si se tiene en cuenta que el 80% de los créditos con el sector formal son de menos de US\$1000 por hectárea y que la gran mayoría de agricultores del país posee menos de 5 hectáreas.

Boucher (1999) calcula un costo de transacción equivalente a 4% del monto solicitado para el caso de pequeños productores en Piura, y Trivelli (2000) encuentra que en Huaral, probablemente a causa a los menores montos transados en comparación con Piura, estos costos en promedio representan el 7% del monto transado de crédito. Ambas estimaciones incluyen los costos legales (documentación, verificaciones, etcétera) y los costos asumidos por los prestatarios por concepto de visitas al prestamista para concretar el crédito.

Los costos que deben asumir los prestatarios no dependen exclusivamente de las instituciones financieras, sino también de otras dependencias (registros públicos, notarías, etcétera). Sin embargo, una porción de estos costos depende de los intermediarios y de su tecnología financiera para colocaciones en el sector agropecuario. Muchos de los prestamistas entrevistados señalaron no contar con personal especializado en peritajes agronómicos o legales o no contar con una tecnología especialmente diseñada para no incurrir en atrasos en los plazos ante las rigideces del ciclo agrícola. Esto se explica sobre todo por la relativamente pequeña participación de este sector en su cartera de colocaciones, lo que obliga a los intermediarios a contratar personal externo para cada caso, trasladando el íntegro de este costo a los productores. Las medidas destinadas a reducir estos costos no se limitan necesariamente a cambios al interior del sistema financiero.

A estos costos habría que añadir aquellos otros que diversos agricultores mencionaron asumir ante el incumplimiento de los plazos inicialmente estimados para recibir el crédito. Un grupo significativo de agricultores señaló que los trámites de constitución de garantías, aprobación y desembolso de los créditos formales tomaron más tiempo del inicialmente calculado por ellos y por la entidad financiera. Estas demoras resultan costosas en un sector que, como el agropecuario, cuenta con calendarios fijos (siembra, fertilización, cosecha, etcétera). En vista de las demoras en el desembolso del crédito, los productores recurren a créditos de corto (muy corto) plazo en el sector informal que luego repagan con el desembolso del sector formal.

Finalmente, existen costos ligados a la propia transacción formal. Nos referimos a los llamados portes y comisiones que se ven obligados a cubrir los

prestarios pues los intermediarios formales les exigen tener una cuenta de ahorros o corriente en la institución. Aunque éstos tienden a ser montos menores, los agricultores no entienden por qué han de pagar por algo que es una imposición del intermediario y que ellos no utilizan.

Las encuestas realizadas en 1998 mostraron que la mayor parte de los autorrracionados mencionaron este tipo de razones para explicar su comportamiento. Alrededor de 37% de los autorrracionados tipo II señaló razones de costos, básicamente referidas a los elevados costos derivados de la constitución de hipotecas.

Es interesante señalar que, por razones de costos, todos los autorrracionados trabajaron en 1998 con crédito informal. La principal fuente de crédito informal fueron las empresas agroindustriales (desmotadoras sobre todo) ya que el 40% de estos agricultores sembró algodón en alguna de sus parcelas. Este grupo de agricultores es el relativamente más rico dentro de los autorrracionados tipo II (véase cuadro 9), el que posee un mayor índice de integración al mercado y las tierras de mejor calidad, y el que suele estar mejor ubicado geográficamente.

Asimismo, este grupo de autorrracionados cuenta con mayor capacidad de pago. Como se aprecia en el cuadro 9, el monto de su endeudamiento es apenas 7% de sus ingresos esperados, lo que les deja margen suficiente para operar con más crédito si fuese necesario. Este grupo ejemplifica claramente lo planteado líneas arriba por Boucher (1999) sobre el efecto de los altos costos de transacción.

2.2 Aversión a arriesgar su tierra

Hemos señalado que la hipoteca de la tierra sirve no sólo como garantía para cubrir el monto prestado en caso de que el prestatario decida no cumplir con su contrato de crédito o no pueda hacerlo por fallas en su producción (morosidad estratégica), sino también ante la eventualidad de un *shock* externo que lleve al deudor a una situación de insolvencia. La primera función de la tierra como garantía tiene que ver con los persistentes problemas en el sector formal para seleccionar a sus clientes rurales de manera eficiente (capacidad del sector para evaluar adecuadamente proyectos agropecuarios en contextos con información asimétrica), y en particular con las dificultades para generar mecanismos de coacción alternativos a la ejecución de garantías hipotecarias (procedimiento además de lento, costoso). La segunda función de la garantía refleja la ausencia de sistemas de seguros que permitan sobrellevar las situaciones adversas que pueden —y suelen— presentarse en el caso de sistemas productivos agrícolas altamente riesgosos.

Ante los elevados riesgos, limitaciones y demoras en los procesos judiciales para ejecutar garantías (*enforcement*), los prestamistas exigen hipotecas por montos considerablemente mayores al total del crédito. Los prestamistas formales

Cuadro 10
Distribución de agricultores autorrracionados tipo II

Variable	Por costos	Por riesgo	Por otros problemas
Número de casos	43	35	34
Nivel de educación del jefe de familia 1998 (años)	3,60	4,00	4,02
Número de adultos en agricultura 1998	1,98	1,74	1,83
Hogares con título de propiedad 1998 (%)	87,70	65,70	76,50
Superficie total de explotación agropecuaria 1998 (ha)	3,34	3,12	4,12
Valor de la tierra por hectárea 1998 (US\$)	12 198,73	9 870,89	11 250,00
Tuvo ahorro en los últimos doce meses 1998 (%)	11,60	12,50	14,70
Ingreso real por hectárea 1998 (US\$)	2 249,17	1 051,75	740,67
Ingreso esperado por hectárea 1998 (US\$)	8 404,46	4 267,95	3 490,30
Costo total por hectárea 1998 (US\$)	967,52	767,85	633,09
Otros ingresos por hectárea 1998 (US\$)	909,26	825,83	185,56
Costo total/ingreso real 1998	4,01	7,21	17,60
Costo total/ingreso esperado 1998	0,24	0,28	0,33
Integración al mercado 1998	78,24	69,47	55,61
Porcentaje que cultiva algodón 1998	39,50	44,10	55,90
Porcentaje que cultiva algodón 2000	32,60	31,40	38,20
Porcentaje que cultiva frutales 1998	25,60	17,60	35,30
Porcentaje que cultiva frutales 2000	30,20	31,40	44,10
Hogares con crédito de otra fuente formal 1998 (%)	0,00	0,00	14,70
Hogares con crédito de alguna fuente informal 1998 (%)	100,00	87,50	71,40
Hogares con crédito de alguna fuente informal 2000 (%)	21,90	14,80	14,30
Monto total de deuda 1998 (US\$)	1 963,51	1 156,90	2 744,81
Monto de deuda/valor de la tierra 1998	0,04	0,03	0,07
Monto de deuda/ingreso esperado 1998	0,07	0,21	0,21

Fuente: Encuestas a prestatarios en Huaral 1998, 2000.

Elaboración: IEP.

entrevistados que atienden a pequeños y medianos agricultores de la costa señalaron utilizar la regla de 2:1, vale decir, el monto de la hipoteca debe al menos doblar el monto del crédito. Trivelli *et al.* (1999) informan que las entidades financieras tienen que esperar alrededor de un año, en el mejor de los casos, para recibir el valor de las garantías ejecutadas.

Los productores que se consideran sujetos de crédito pueden inhibirse de participar en los mercados de crédito por el riesgo de que se presenten *shocks* externos⁴¹ de diversa índole (clima y precios entre los principales) que los conduz-

⁴¹ Los *shocks* mencionados tienen características distintas. El período de la investigación coincidió con un fenómeno El Niño. Adicionalmente, se ha iniciado una suerte de caída sostenida en los precios agropecuarios.

can a una situación de insolvencia temporal. Dadas las condiciones en las que operan los prestamistas formales, esto los llevaría a perder su activo productivo: la tierra. En tal sentido, el título no siempre resulta un instrumento deseable para obtener crédito. En la medida en que no existen mecanismos de seguros, utilizar la tierra como garantía implica asumir el riesgo de perder este activo, que es el único que posee la mayoría de los pequeños productores ante cualquier *shock* externo (climático, sobre todo) que dificulte el cumplimiento del repago (por insolvencia). Además, la seguridad en la tenencia a través del título incrementa las posibilidades de que el agricultor pierda este activo ante eventuales problemas con su producción⁴². En suma, para muchos agricultores el uso de la tierra como garantía conlleva demasiado riesgo, además de los ya señalados costos no recuperables.

Nuestra encuesta reveló que esta era la segunda razón en importancia mencionada por los agricultores: 30% de los autorrracionados tipo II la señalaron como la razón principal por la que prefieren no trabajar con el sector formal. Como puede verse en el cuadro 10, 87,5% de los agricultores de este grupo trabajó con crédito de alguna fuente informal. Al igual que los autorrracionados tipo II por costos, este grupo tiene ingresos significativos de fuentes no agrícolas y están adecuadamente integrados con los mercados de productos.

2.3 Información y otros

Finalmente, hay problemas de desinformación sobre cómo trabajan los intermediarios formales. No existen políticas de difusión ni asesoramiento para los productores que desean iniciar gestiones con dichos intermediarios. El papel de las organizaciones de productores, las ONG y los propios intermediarios es decisivo en este punto.

Como se aprecia en el cuadro 10, este grupo es, a diferencia de los dos anteriores, heterogéneo y complejo de analizar. Un tercio de los agricultores de este grupo señaló no trabajar con intermediarios formales por falta de información sobre su modo de operar, mientras que el resto manifestó haber tenido malas experiencias (malas campañas, problemas productivos, entre otros, que los llevaron a incumplir con el repago) o estar actualmente pagando una deuda con algún intermediario formal.

Aquellos agricultores de este grupo que señalaron no solicitar crédito debido a sus problemas productivos o por encontrarse pagando alguna deuda anterior a un intermediario formal, obtuvieron, en buena parte de los casos, crédito de otra fuente formal o informal. Un 23,8% de los agricultores que señaló este tipo de razones (no problemas de información) trabajó durante 1998 con algún crédito

⁴² Véase pie de página 30.

formal (los únicos autorrracionados tipo II que mencionaron autorrracionarse respecto de algunos intermediarios formales pero que trabajan con otros) y 66,7% con crédito de alguna fuente informal.

E. HUARAL EN EL 2000: CAMBIOS EN LA TENDENCIA DEL CRÉDITO Y EN EL AUTORRACIONAMIENTO

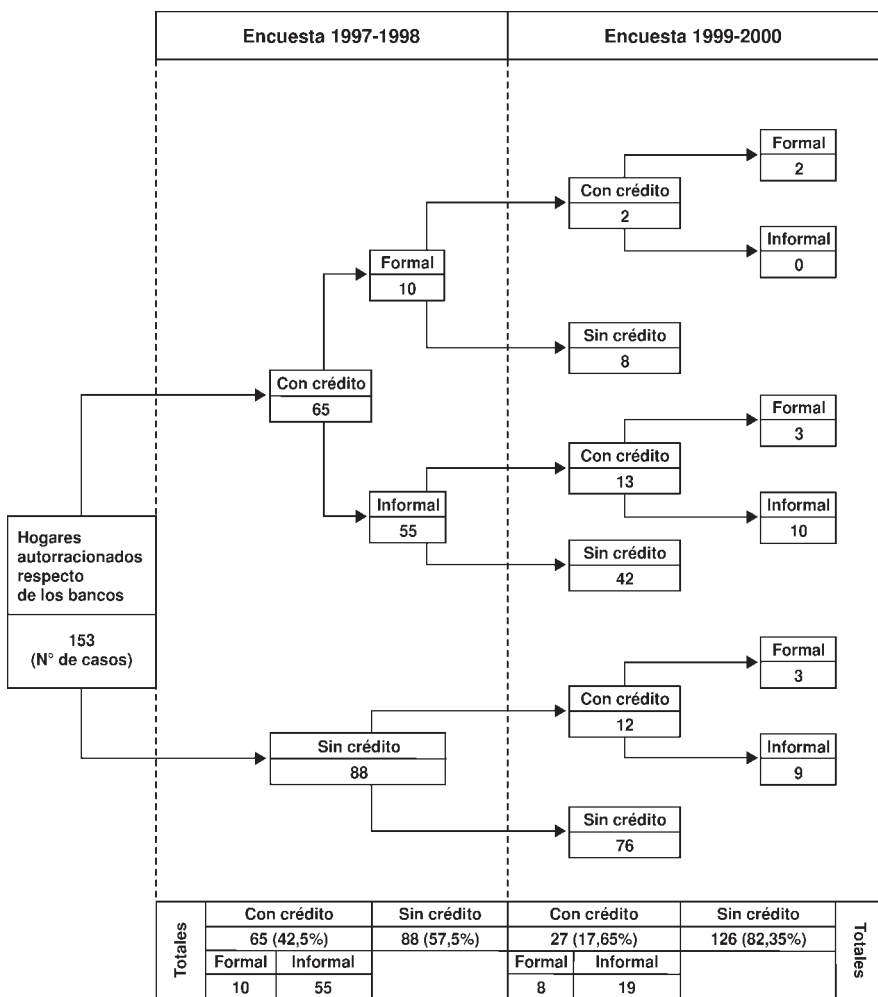
La información recogida en el año 2000 sobre los agricultores autorrracionados reveló dos hechos. En primer lugar, la contracción del crédito para la agricultura tuvo un impacto directo en los agricultores de la zona, tanto en los que venían trabajando con crédito formal como informal. En segundo lugar, esta contracción condujo a que muchos de los agricultores que optaban por autorrracionarse y eran conscientes de su deseo y/o necesidad de contar con crédito formal, pasasen al grupo de aquellos que no desean crédito formal bajo ninguna condición. Es decir, dejaron de ser demandantes potenciales de crédito.

El gráfico de la página siguiente muestra la posición de los agricultores autorrracionados respecto del acceso a créditos. Allí puede verse que el porcentaje de agricultores con algún crédito se reduce drásticamente, incluso en el caso del crédito informal. Tal reducción no estuvo acompañada de cambios significativos en la cédula de cultivos de estos productores, por lo que no obedecería a cambios en la demanda derivada de la producción agrícola, sino más bien estaría revelando limitaciones por el lado de la oferta luego del fenómeno El Niño y la crisis financiera, y una mayor aversión a arriesgarse de parte de los productores ante la experiencia reciente de *shocks* exógenos. La pregunta que queda por responder entonces es: ¿cómo financiaron sus campañas los productores en el 2000? Desgraciadamente, nuestras encuestas no recogieron información sobre estos aspectos porque en el momento de su diseño las tendencias sobre la evolución del crédito no eran claras.

Sin embargo, podemos especular sobre dos prácticas comúnmente adoptadas por los pequeños productores de Huaral en momentos de crisis. La primera es el uso de fondos familiares para la producción. Como discutimos en Trivelli y Venero (1999), los pequeños agricultores de esta zona son relativamente mayores (57 años de edad en promedio), beneficiarios de la reforma agraria cuyos hijos en su mayoría no se dedican al agro sino que han estudiado y viven en Lima. En momentos de crisis, estos hijos suelen “prestar” fondos para habilitar la campaña, por lo común en niveles mínimos. La segunda práctica es reducir la inversión monetaria al mínimo, sobre todo a costa de la contratación de mano de obra y uso de insumos químicos. En caso de necesitar semillas, suele recurrirse a cultivos “económicos” como son el culantro y el perejil. El nivel de inversión en la producción depende entonces de la disponibilidad de otros ingresos de los miembros de

la familia, de las transferencias familiares y de la posibilidad de contar con mano de obra no remunerada⁴³. Es decir, las decisiones productivas dejan de tomarse en función de lo técnicamente recomendado u óptimo, por lo que los rendimientos suelen verse afectados.

Acceso a crédito 1998-2000



⁴³ Algunos agricultores mencionaron alquilar alguna de sus parcelas como medio para obtener fondos y así cubrir gastos productivos del resto de su explotación.

El cuadro 11 muestra los resultados obtenidos en el año 2000 sobre el autorrracionamiento tipo II, y deja en claro que hay una reducción en la voluntad y deseo de trabajar con intermediarios formales muy marcada por la coyuntura, cuya contraparte es una reducción en la demanda potencial por crédito, es decir, un mayor número de agricultores que señalan no desear/necesitar crédito formal.

Cuadro 11
Hogares con y sin crédito por fuente 2000
(N° de casos)

		Bancos	CRAC
Sin crédito	No necesitan, no quieren	69	73
	Autorrracionados tipo I	24	15
	Autorrracionados tipo II	55	43
Hogares con crédito		1	6
No saben, no responden		4	16
Total		153	153

Fuente: Encuesta a prestatarios en Huaral 2000.
Elaboración: IEP.

En el cuadro 9 vimos que el nivel de acceso al crédito informal cayó considerablemente, aun cuando la caída en el porcentaje de agricultores que cultivaba algodón se redujo en una proporción significativamente menor. Las entrevistas a prestamistas formales e informales en la zona reafirmaron la noción de una contracción en el financiamiento directo a los agricultores, fruto de la menor liquidez disponible por parte de los prestamistas informales y la mayor aversión al riesgo luego del fenómeno climático de 1998.

Por el lado de los demandantes, la contracción y mayor aversión al riesgo se harían evidentes en este mayor número de agricultores que no desea trabajar de ninguna manera con fuentes formales, y no por razones puntuales como las registradas en la información recogida para 1998.

Desde el punto de vista general, los cambios en la demanda de créditos para la agricultura, aun en la demanda potencial, tienen un impacto negativo en las posibilidades de formación o consolidación de un mercado financiero rural. Ya no sólo hay que salvar los problemas que hacen que un grupo de agricultores se autorrracionen sino, además, hay un grupo que simplemente no se siente demandante de productos financieros, lo que ha de tener consecuencias significativas en

su producción, en su nivel de ingreso y en su capacidad de desarrollo. El mercado financiero en el ámbito rural difícilmente logrará consolidarse y desarrollar prácticas adecuadas a su medio si el número de clientes decrece.

La situación registrada en la encuesta del año 2000 es comparable con las reacciones que tuvieron los agricultores cuando cerró el BA. Consultamos a los autorracionados tipo II sobre su historia crediticia: 82% señaló haber trabajado con el BA, la mayoría de los cuales lo hicieron exclusivamente con esta institución. Cuando este banco cierra sólo 16% de los autorracionados tipo II acude a alguna institución formal para obtener crédito, mientras que 50% opta por trabajar con capital propio como primera opción y 21% con crédito informal (mayoristas, empresas agroindustriales y casas comerciales). Los que acuden a alguna institución formal señalan haber tenido experiencias en promedio regulares⁴⁴. En tal sentido, la mayor parte de estos agricultores señala que la acción gubernamental que se requiere es la creación de un nuevo banco de fomento.

Resulta interesante mencionar que los autorracionados tipo II no señalan el limitado acceso al crédito como su principal problema productivo⁴⁵. Para estos agricultores los problemas más graves son los de mercado de productos, los precios bajos e inestables, principalmente, lo que se condice con la hipótesis de que son ellos quienes tienen poder de decidir, dentro de ciertos márgenes por supuesto, su acceso a determinadas fuentes y tipos de crédito de acuerdo a su evaluación del negocio agrícola en el que se hallan involucrados.

⁴⁴ Pedimos a los agricultores que calificaran su experiencia crediticia con los agentes formales con las categorías muy buena, buena, regular, mala y pésima.

⁴⁵ Esta conclusión se fundamenta en las respuestas a preguntas abiertas que se realizaron en la encuesta del año 2000.

IV. QUÉ HACER PARA COMBATIR EL AUTORRACIONAMIENTO

Uno de los objetivos principales de esta investigación era hacer propuestas orientadas a reducir el autorracionamiento, es decir, proponer medidas que facilitaran que la demanda potencial de créditos para la agricultura proveniente de los pequeños productores se haga efectiva en el mercado para permitir que este último se desarrolle y cumpla su papel. Sin embargo, el mayor problema en la actualidad es revertir tanto la retirada de los intermediarios formales del campo como la reducción de la demanda potencial y efectiva de crédito formal de parte de los pequeños productores.

En seguida presentamos un conjunto de medidas que, dentro de un esquema de mercado, permitirían mejorar el acceso de los pequeños productores a las fuentes formales y/o a estas fuentes trabajar mejor con este segmento de productores. Es importante recalcar lo dicho en la sección I sobre las medidas recientes relativas al financiamiento, que no sólo no logran reducir los problemas de los intermediarios ni de los prestatarios, sino que están poniendo en riesgo todos los avances de los últimos seis años en materia de formación de un mercado de créditos para el ámbito rural tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda.

A. PROPUESTAS PARA REDUCIR PROBLEMAS DE ACCESO Y COSTOS

1. Titulación y saneamiento

Habría que comenzar por señalar que el autorracionamiento tipo I se reducirá en la medida en que la titulación y saneamiento legal de las tierras concluya y se logre agilizar el sistema de registro y catastro de la propiedad rural. A pesar de los esfuerzos del programa de titulación y de los cambios en la Superintendencia de Registros Públicos, aún hay una serie de tareas pendientes. Los trabajos de Del Castillo y otros como el grupo ALLPA revelan la necesidad de consolidar y mejorar

estos programas con miras a completar al menos el proceso de saneamiento legal de los pequeños propietarios de la costa⁴⁶.

En forma complementaria, es preciso realizar un trabajo conjunto entre los intermediarios financieros y los entes del sector público encargados de facilitar información sobre el régimen de tenencia, los procedimientos para la constitución de hipotecas y para el levantamiento de las mismas, etcétera. Los costos son altos y la necesidad de contar con documentos legalizados, firmas de notarios y demás, resultan un componente importante de los costos de transacción que han de enfrentar los prestatarios.

2. Fondo de garantía o sistema de seguro

Si partimos de que la tasa de interés no puede modificarse a voluntad y que más bien ésta es el resultado de un conjunto de variables (riesgo, rentabilidad, morosidad, costos de provisiones, encaje, entre otros), puede esperarse una reducción (moderada, por cierto) en las tasas de interés si se reduce el riesgo (al menos el sistémico) y se hacen más eficientes (y económicos) los sistemas de selección y supervisión de los créditos al sector agropecuario. Para ello proponemos analizar la viabilidad de crear un fondo de garantía o de seguro para casos de *shocks* externos negativos. La idea sería comenzar con un fondo de garantía contra fenómenos climáticos extremos (como El Niño). Dicho fondo permitiría que los intermediarios redujeran el riesgo de enfrentar problemas de morosidad por insolvencia de toda su cartera agropecuaria (como sucedió en la campaña 1998/1999). Asimismo, reduciría la aversión de los pequeños y medianos agricultores comerciales a utilizar su tierra como garantía (menos autorracionamiento). La tarea pendiente es diseñar este fondo.

Actualmente, en el mercado de seguros están desarrollándose (tímidamente aún) productos especiales para el agro⁴⁷. Estos seguros no han encontrado gran aceptación ya sea por la falta de difusión como por la deprimida situación de la mayor parte de los agricultores que no considera prioritario este gasto. Desarrollar y hacer un seguimiento de este tipo de productos financieros con miras a perfeccionarlos, debe constituirse en una tarea de los órganos reguladores y promotores de la actividad financiera formal en el campo.

⁴⁶ Laureano del Castillo: "Titulación de pequeños productores: Alcances y limitaciones", ponencia en el seminario Titulación de tierras: ¿Se han cumplido las promesas? El caso de los pequeños productores agrícolas de Huaral, IEP, 10 de agosto del 2000, grupo ALLPA, CEPES (www.cepes.gob.pe/allpa/index.htm).

⁴⁷ Por ejemplo, El Pacífico Peruano Suiza cuenta con un sistema de seguros para dos tipos de problemas: falta de agua e inundaciones, que cubre el total de costos incurridos por el agricultor en la campaña y

3. Política de refinanciación ante morosidad por insolvencia

Otra línea de trabajo se refiere a los sistemas de clasificación de riesgos y del nivel de provisiones en el caso de créditos morosos (por insolvencia) refinanciados⁴⁸. Cuando ocurre un fenómeno climático adverso, muchos buenos prestatarios se convierten en morosos (por insolvencia). Estos clientes solicitan una refinanciación de sus deudas y los bancos, en vista de que la causa de la morosidad es evidente y no la responsabilidad del prestatario, la aprueba en la medida en que el proyecto productivo sigue siendo viable en condiciones climáticas normales. No obstante, por tratarse de una refinanciación, el crédito se clasifica como "dudoso", con lo que deben hacerse provisiones por 60% del monto refinanciado⁴⁹.

Aun cuando la resolución de la SBS 992-98 —que en ocasiones excepcionales permite a los bancos clasificar estos créditos refinanciados hasta como "con problemas potenciales"⁵⁰— es un primer paso, es necesario estudiar la opción de clasificar estas refinanciaciones como el proyecto crediticio original ("normal" en la mayor parte de los casos) y con ello reducir el costo de la refinanciación (por inmovilización de fondos) de los intermediarios. Al respecto, resulta ilustrativo que las políticas de refinanciamiento de los prestamistas informales ante casos de insolvencia por *shocks* externos no consideran como moroso al deudor sino que le amplían los plazos del crédito original.

La clasificación de los créditos es importante además para la definición de las condiciones de nuevos créditos: al tener un crédito en una categoría dada, cualquier nuevo crédito debe considerar la peor clasificación existente en el sistema para cada deudor. Es decir, cada nuevo crédito que reciba un prestatario que tiene una refinanciación será en condiciones más desventajosas por el hecho de tener un crédito refinanciado. Si bien esto es adecuado para los casos de refinanciaciones por morosidad estratégica, es ilógico en casos de insolvencia por *shocks* externos. Por otra parte, implica mayores costos en provisiones para el prestamista y lo desincentiva a prestar a estos clientes.

que está disponible en veintiocho valles de la costa. Adicionalmente, otras entidades, algunas de ellas con apoyo del Ministerio de Agricultura, vienen elaborando propuestas similares.

⁴⁸ Es importante mantener la diferencia entre deudores morosos por insolvencia y morosos estratégicos. Los primeros son deudores por no tener capacidad de pago debido a situaciones adversas fuera de su control; los segundos lo son por decisión propia.

⁴⁹ Este monto es muy superior al 1% de provisiones exigido a los créditos clasificados como "normales". Además, si existen dudas sobre la capacidad de recuperar el crédito adeudado, los bancos realizan provisiones por el 100% del monto.

⁵⁰ Bajando el nivel de provisiones exigido de 60% a entre 5 y 25%.

4. Enforcement

Los costos de los créditos son afectados por los altos costos (monetarios, en tiempo y en capacidad de realización de garantías adjudicadas) asociados con el *enforcement*. En el caso de los deudores morosos (estratégicos), el costo de adjudicarse y ejecutar garantías para recuperar el crédito es muy alto para el intermediario⁵¹. En este sentido, el tema de la administración de justicia y los costos de acceder a ella resultan fundamentales dentro de los bienes públicos que debe proveer el Estado con una calidad adecuada⁵².

En el caso de los prestamistas informales, los sistemas públicos de *enforcement* son prácticamente inútiles. Si bien la firma de letras es el mecanismo que vincula el sistema informal de créditos con los mecanismos públicos de coerción (*enforcement*), es absolutamente subutilizado tanto en lo que se refiere a su potencial como instrumento de coerción como a su función como instrumento financiero que facilita la obtención de liquidez (ninguno de nuestros entrevistados usa la letra como instrumento financiero, es decir, no las ponen en descuento en el sistema formal)⁵³. La mayor parte de los prestamistas que exige la firma de letras señala no conocer los procedimientos para ejecutarlas o, en caso de conocerlos, no los utilizaría porque son costosos (no se justifica el gasto dado el reducido monto con que suelen trabajar). Por su parte, el pequeño grupo de intermediarios informales que ha realizado acciones legales para ejecutar letras de morosos estratégicos coincide en afirmar que los resultados no fueron buenos porque tuvieron que invertir dinero que no recuperaron. Entonces, el monto de la deuda resulta la pieza fundamental para determinar si se recurre o no a procedimientos judiciales para recuperar deudas impagas sin el respaldo de una garantía real.

5. Tecnología crediticia

Otra manera de reducir costos es a través del desarrollo, difusión y adaptación de tecnología crediticia para este sector. Ello, sin embargo, requiere de una escala determinada de operaciones y de una apuesta de los intermediarios por ampliar su cartera en este ámbito. Para mejorar la selección de clientes (sobre todo de pequeños y medianos productores comerciales ya que con los agricultores de punta no hay problema) y reducir los costos de transacción, hay que prestar más atención a los sistemas operativos de los intermediarios más innovadores (algunas CMAC, EDPYME, ONG, casas comerciales, comerciantes mayoristas, etcéte-

ra), al tipo de garantía con la que trabajan y apoyar la generación de sistemas de información crediticia a nivel local.

Las propuestas en este tema se orientan hacia la capacitación, difusión y seguimiento del desarrollo de nuevas tecnologías. En la gran mayoría de los casos, los nuevos procedimientos de selección de prestatarios y de supervisión y recuperación de créditos surgen de la propia práctica de los intermediarios o de arreglos privados para mejorar su desempeño. Trivelli *et al.* (1999) presentan algunos ejemplos al respecto. Recopilar, analizar y compartir estos arreglos con los demás intermediarios resulta entonces una tarea fundamental a cargo de la comunidad académica, los organismos supervisores (SBS) y las organizaciones de intermediarios (Federación de CMAC-FEPCMAC, Asociación de CRAC, Asociación de Bancos-ASBANC, redes de ONG, etcétera). La ASBANC y la FEPCMAC han avanzado en este sentido y se han convertido en interlocutoras representativas y válidas con capacidad de proveer a sus asociados de un número importante de beneficios⁵⁴.

Complementariamente a los beneficios de la integración horizontal en la generación y desarrollo de nuevas tecnologías, la integración vertical entre distintos prestamistas es una opción atractiva para combinar tecnologías tradicionales con otras más innovadoras y especializadas. Existen diferentes experiencias de integración vertical: entre prestamistas formales e informales (bancos con ONG en su mayoría), entre formales (bastante menos usual) y entre prestamistas informales⁵⁵. Las experiencias han dado resultados mixtos. Los casos exitosos son aquellos en los que el diseño del contrato entre las instituciones y los mecanismos de supervisión han sido adecuados, es decir, los incentivos para cada entidad eran los indicados para obtener lo mejor de cada uno y los beneficios estuvieron claramente distribuidos. De aquí que el tema pendiente sea estudiar los tipos de contratos más apropiados para hacer que estas estrategias de integración no sólo sean rentables sino sostenibles en el tiempo.

Podría existir espacio para fomentar la integración al interior de los sectores formales e informales. Sin embargo, es poco lo que se ha estudiado, sistematizado y probado este tipo de mecanismos tanto desde la academia como desde las instituciones financieras. Es preciso estudiar las posibilidades de integración entre bancos y CRAC, CMAC y EDPYME y entre casas comerciales y ONG o entre ONG y habilitadores, etcétera.

⁵¹ Véase una aproximación al tema en Trivelli *et al.* 1999.

⁵² Puede hallarse un estudio completo de las limitaciones que presenta el caso peruano en Fleisig y de la Peña 1996.

⁵³ Wong (1995) encontró una situación similar al analizar el uso de "letras" por el sector de pequeños y microempresarios.

⁵⁴ Al respecto véase, por ejemplo, Alvarado 1995, Portocarrero 1999, Chong y Schroth 1998, Chaparro 1995 y World Bank 1996.

⁵⁵ La justificación y descripción de este tipo de integración puede encontrarse en Trivelli 1998 y en Trivelli *et al.* 1999.

Contar con una tecnología financiera más desarrollada y con mejores sistemas/experiencias de integración, así como la consolidación de instituciones de intermediación llevarán a un manejo más avanzado de los riesgos y con ello a que el sector se torne interesante, logre atraer mayor cantidad de fondos y sea más sólido. De concretarse en cualquiera de sus formas la propuesta del Banco Rural, deberá servir para promover el desarrollo de tecnología apropiada para la selección de clientes, la supervisión de créditos, el manejo de riesgos y la recuperación de créditos en el medio rural, que más adelante pueda ser utilizada por otros intermediarios.

B. CONDICIONES PARA EL DESARROLLO DE MERCADOS FINANCIEROS EN EL ÁMBITO RURAL

Los problemas de acceso y altos costos del crédito son muy importantes y forman parte de las trabas que impiden el desarrollo de los mercados financieros en el ámbito rural. Como es claro, los mercados financieros en general y los rurales en particular no tenderán a ser mercados perfectos pues sus propias características se los impiden (existencia de asimetrías en la información, dispersión geográfica que impone costos diferenciados, problemas de selección adversa, etcétera)⁵⁶. Es por ello que hay que reducir distorsiones y limitaciones adicionales al desarrollo de los mercados financieros y crear mecanismos que permitan paliar sus “fallas” en el ámbito rural⁵⁷.

1. Capitalización de intermediarios

Crear y consolidar un sistema financiero rural demanda la existencia de instituciones sólidas y solventes. La situación patrimonial de un importante segmento de los prestamistas formales con presencia en el medio rural (salvo los bancos) es insuficiente, y ante los resultados económicos de estas instituciones es poco probable que puedan capitalizarse a través de la captación de nuevos socios. La legislación vigente exige niveles de capital relativamente pequeños para la formación de CRAC, CMAC o EDPYME, lo que ha facilitado la creación de nuevas entidades (muchas de ellas a partir de la unión de pequeños capitales locales), pero constituye una debilidad para estas instituciones que se traduce en una grave dependencia de los fondos de COFIDE y, con ello, del sector público.

En este contexto, si se pretende consolidar y fortalecer a los intermediarios formales que operan en el ámbito rural, resulta fundamental establecer mecanis-

⁵⁶ Véase una excelente y resumida justificación y discusión sobre las “fallas” de los mercados de crédito en el ámbito rural en Hoff y Stiglitz 1993.

⁵⁷ Los trabajos de Alvarado (1996) y Valdivia (1995) revisan la situación del mercado financiero y sus posibilidades de desarrollo para el caso peruano.

mos para atraer capitales hacia ellos. Para tal fin es necesario realizar investigaciones específicas sobre el modo de hacerlo. La capitalización podría darse, por ejemplo, a través de incentivos tributarios para que otros intermediarios (más sólidos) adquirieran paquetes accionarios de los más pequeños, fomentando además la integración vertical entre intermediarios formales. Otro mecanismo serían los incentivos tributarios para aquellos intermediarios con mayores colocaciones en el ámbito rural, con lo cual la rentabilidad de la cartera agropecuaria aumentaría. Asimismo, la haría más atractiva para nuevos capitales y fomentaría su ampliación⁵⁸.

2. Cambios en la participación del sector público en el mercado financiero

El sector público en general y el Ministerio de Agricultura (MINAG) en particular, otorgan una cantidad nada despreciable de productos bajo la modalidad de crédito. Sin embargo, este crédito no genera efectos positivos en el mercado financiero por un conjunto de razones: 1) se trata de un crédito en productos, por lo común colocado a tasas de interés menores a las de mercado, que rompe iniciativas locales de pequeños y medianos comerciantes (que suelen otorgar crédito como parte de su negocio); 2) impide a los productores tomar decisiones productivas con base en criterios económicos y fomenta que lo hagan más bien en función del crédito disponible; 3) el sistema tiene serios problemas de recuperación e incentiva la morosidad estratégica, lo que afecta la “cultura crediticia” de los prestatarios; 4) en buena parte de los casos la asignación del crédito se fundamenta en propuestas asistencialistas y no de desarrollo (con considerables niveles de discrecionalidad), circunstancia que limita la capacidad de los beneficiarios de salir adelante.

El MINAG y otros programas especiales deben diseñar sus estrategias de intervención sobre la base de propuestas de desarrollo que potencien las iniciativas privadas y no las suplanten. Si el MINAG decide continuar con esta suerte de subsidio a través del crédito debería ver la manera de hacerlo más efectivo y eficiente y menos distorsionador. Así, pues, debería coordinar sus acciones con agentes privados (ONG, universidades, empresas, etcétera) para definir estrategias alternativas de asignación de estos créditos⁵⁹.

3. Aprovechamiento de externalidades positivas

Debido a la escasa articulación de los distintos intermediarios al interior de una localidad o entre aquellos que operan en distintos medios geográficos, los esfuer-

⁵⁸ El desarrollo de propuestas de este tipo exige definir de manera muy precisa (mucho más que ahora) lo que se considera préstamo para actividades agropecuarias y no agropecuarias en el medio rural.

⁵⁹ Sin embargo, en cualquier esquema el tema de la discrecionalidad puede generar distorsiones.

zos y logros individuales en favor del colectivo se aprovechan mínimamente. Se requiere, pues, de sistemas para compartir dichos esfuerzos y sobre todo potenciar los logros de los más innovadores y exitosos. Diversos son los temas que deben tratarse en este sentido: difusión y adaptación de tecnología crediticia, sistemas para compartir información, integración para el manejo de riesgos, propuestas de fortalecimiento institucional, entre otros.

Existen experiencias exitosas en el campo de la tecnología crediticia que no han sido difundidas, sobre todo entre los prestamistas de similar naturaleza, y en muchos casos ni siquiera analizadas en profundidad. Alvarado y Ugaz (1998) encuentran al menos una CMAC que opera en el medio rural con tecnología innovadora y exitosa y una ONG con programas de crédito rural basados en garantías sociales que ha logrado ser autosuficiente en términos financieros.

Sin espacios de discusión e instituciones que asuman el proyecto de difusión e innovación tecnológica como propio, difícilmente lograremos obtener el máximo de beneficios de estos esfuerzos individuales. Por ello, resulta relevante mencionar que si bien este tipo de iniciativas puede/debe venir de los propios prestamistas interesados en mejorar su desempeño, esto no se logrará de manera homogénea sin organizaciones de prestamistas (integración horizontal). Mientras se consolidan estas agrupaciones, quizá exista un espacio para que el ente regulador (SBS) promueva tales iniciativas. En la misma línea, es posible que la aparición (de concretarse) del Banco Rural sea positiva, pues esta institución podría convertirse en un catalizador de las experiencias exitosas.

Un aspecto central para el desarrollo de los mercados de crédito es el acceso a información sobre los prestatarios. La legislación vigente incluye disposiciones especiales sobre el tipo de información y los sistemas de acceso a la misma que deben ponerse a disposición del sistema para mejorar la clasificación y selección de clientes⁶⁰. Actualmente, la SBS cuenta con una central de riesgo que proporciona información a todos los intermediarios formales y existen cuatro centrales de riesgo privadas (tres comerciales y la Cámara de Comercio de Lima)⁶¹. Sin embargo, para la gran mayoría de pequeños prestamistas que colocan fondos en el medio rural, la información de estas centrales es insuficiente o inexistente⁶².

⁶⁰ El acceso a información juega un papel fundamental en el actual esquema de intermediación ya que la propia legislación propone el carácter subsidiario de las garantías, con lo que el proceso de selección y clasificación de clientes debe basarse en la información sobre los mismos y la calidad de sus proyectos.

⁶¹ Véase detalles sobre las características de estas centrales y el tipo de información que procesan y ofrecen en Trivelli *et al.* 1999.

⁶² Ya sea por la escala de las operaciones de los prestatarios o por el tipo de información contenida en las centrales de riesgo (que no es propiamente una historia crediticia).

Por este motivo, buena parte de los intermediarios, en particular los pequeños, ha creado su propio sistema de acopio de información sobre sus nuevos clientes a través de entrevistas con los proveedores y/o comercializadores con los que cada prestatario trabaja, entrevistas a vecinos, consultas a los listados de deudores del desaparecido BA y los Fondeagros, etcétera para poder decidir la aprobación de solicitudes de crédito y la calificación de riesgo del mismo. Sin embargo, este tipo de acciones no logra consolidarse en sistemas de información que permitan un proceso acumulativo y de amplia distribución. Esta situación inhibe el desarrollo del mercado financiero e impide generar historias crediticias a nivel local.

Es necesario impulsar el desarrollo de “mini” centrales de riesgo a nivel local, alimentadas por los intermediarios de la región (formales e informales). La característica local es fundamental. Luego hay que buscar un sistema de agregación total de estas “mini” centrales de riesgo y de integración con las centrales ya existentes. Este esfuerzo debe darse en forma coordinada por los intermediarios que operan en cada localidad, lo que impone restricciones y costos ante la disparidad de objetivos, procedimientos y recursos de cada uno de ellos. El papel promotor debe provenir de las asociaciones de prestamistas y del ente regulador, sobre todo en la primera etapa de estas “mini” centrales.

Finalmente, los otros dos temas que deben ser mencionados están inmersos en la discusión anterior acerca de la importancia de consolidar los vínculos horizontales entre los prestamistas (formales e informales). Sin instancias intermedias de gestión va a ser muy difícil generar sistemas más agregados y/o colectivos para el manejo de determinados riesgos así como capacidad de interlocución para proponer alternativas orientadas al fortalecimiento institucional y otros temas ligados con el desarrollo del mercado financiero rural.

4. Capacitación y difusión entre prestatarios y prestamistas

Un problema que generalmente señalan tener tanto prestamistas como prestatarios es el limitado conocimiento del “otro”. En el punto anterior discutimos el tema del acceso a información sobre la historia crediticia y/o reputación de los prestatarios. En el medio rural, los prestatarios, sobre todo los pequeños productores, enfrentan serias limitaciones para acceder a información sobre los distintos prestamistas y sus productos financieros y no financieros. Tales limitaciones muchas veces inhiben la participación de potenciales prestatarios en el mercado financiero y con ello sus posibilidades de éxito económico.

La mayor parte de intermediarios informales genera mecanismos de difusión de información y adecua su terminología a los usos y costumbres de sus prestatarios. Dependiendo de la zona, al crédito lo llaman préstamo, ayuda o adelanto; no cobran intereses explícitos; no piden flujos de caja, etcétera, lo que se entiende

V. CONCLUSIONES Y PISTAS DE INVESTIGACIÓN

dado el reducido tamaño de su cartera de clientes. Pero no se trata de adecuarse solamente, sino más bien de establecer puentes a través de la mayor difusión de los mecanismos y procedimientos de los intermediarios en un lenguaje sencillo, sin “jerga”, o sistemas de absolución de consultas a través de servicios de atención al cliente⁶³. Asimismo, a diferencia de lo que ocurre en el medio urbano, el “marketing” que hacen los intermediarios sobre sus productos en las zonas rurales es limitado.

Complementariamente, los pequeños productores (comerciales y de subsistencia) requieren un mínimo de capacitación en la terminología financiera básica. Todos deben manejar adecuadamente conceptos mínimos como tasas de interés, costos de transacción, morosidad, período de gracia, etcétera. Aquí el papel promotor puede estar en manos del MINAG, que podría subcontratar a universidades locales u ONG para realizar estas capacitaciones con materiales especialmente diseñados para cada región/cultura de nuestro medio rural.

Un tema adicional en este punto es la escasa difusión entre los pobladores rurales de la existencia de productos financieros distintos del crédito. Los sistemas formales de ahorro permiten a los pobladores mantener reservas de capital líquido (por módicas que éstas sean) en vez de otras formas menos eficientes de ahorro como son la compra de animales, la sobreacumulación de insumos, etcétera (que pueden —y suelen— perder su valor real), y resultan fundamentales como estrategias para manejar riesgos y enfrentar *shocks* externos. La literatura que ha recopilado experiencias en este sentido es amplia, lo que demuestra la importancia de este tipo de sistemas de ahorro así como la gran demanda por este servicio en zonas pobres⁶⁴.

Los intermediarios prestan otros servicios que pueden ayudar al desarrollo de actividades en el medio rural, los cuales hoy están totalmente subutilizados (sistemas de envío y recepción de dinero, cheques, custodia, certificaciones, entre otros) y podrían difundirse entre los prestatarios. Además de cumplir con su función de hacer más eficientes las gestiones económicas y financieras, estos servicios permiten la consolidación de relaciones directas entre prestamistas y clientes (y potenciales clientes), y constituyen una importante fuente de información y relación entre oferentes y demandantes, vital en contextos de información asimétrica. Esta tarea, sin embargo, parece depender del interés de cada intermediario por incrementar sus operaciones en un determinado ámbito, aunque es claro que habría un espacio para las asociaciones de prestamistas y sobre todo de prestatarios (productores, regantes, comuneros, etcétera).

⁶³ Algunas ONG especializadas en crédito han avanzado considerablemente en este punto.

⁶⁴ Ver, por ejemplo, Morduch 1999, Besley 1995, Rosenzweig y Wolpin 1993, Alderman 1996, entre otros.

La conclusión principal de esta investigación es que existe un considerable grupo de demandantes potenciales de crédito formal entre los pequeños productores agropecuarios de la costa que voluntariamente se abstiene de realizar su demanda por crédito en el mercado financiero por diversas razones, e impide que el mercado actúe como asignador de fondos. Estos demandantes potenciales, a los que hemos denominado autorrationados, responden a una clara lógica de restricciones presupuestarias y a estrategias de minimización de riesgos ante posibles *shocks* externos, frecuentes en la actividad agrícola.

Estos autorrationados, en su mayoría sujetos de crédito formal, optan por trabajar con crédito informal (cuando hay oferta de éste) o se autofinancian (fondos propios o de familiares). Por un lado, tal comportamiento limita el desarrollo del mercado financiero rural debido a la menor demanda efectiva y, por otro, impacta en la actividad productiva de estos demandantes que no siempre logra contar con los fondos necesarios para tomar las mejores decisiones en su actividad.

Hemos identificado tres grandes grupos de razones que explican el comportamiento de los autorrationados que se consideran sujetos de crédito. El primer conjunto de razones tiene que ver con la existencia de costos de transacción para solicitar un crédito y para recibirlo una vez que éste ha sido aprobado. La mayor parte de estos costos son fijos y no recuperables, por lo que se vuelven más importantes en la medida en que los montos de crédito solicitados sean más pequeños. El segundo grupo de razones se vincula con la posición frente al riesgo de perder la garantías de los productores. Como se sabe, no hay sistemas de seguros y las opciones de refinanciamiento de deudas por *shocks* externos (clima, sobre todo) son reducidas, lo que hace que la garantía cubra al prestamista frente a toda situación adversa, sea ésta responsabilidad del prestatario (malas prácticas agrícolas, por ejemplo) o un evento fortuito (*shock* climático). En el caso de los prestatarios, esta situación se traduce en un alto riesgo de perder el activo dado en garantía, usualmente la tierra, por lo que muchos optan por abstenerse de participar en el mercado formal. El tercer grupo de razones es más diverso, pero está ligado a

experiencias previas poco satisfactorias con intermediarios formales y/o con problemas de desinformación sobre la manera de trabajar de los intermediarios formales.

En el caso de los autorracionados que no se consideran sujetos de crédito, el principal argumento para no participar en el mercado de crédito es que no satisfacen las condiciones exigidas por los prestamistas. La condición más importante es la tenencia del título de propiedad de la tierra para utilizarlo como garantía, sin embargo, no queda claro si al contar con el título harían efectiva su demanda en el mercado o simplemente pasarían a formar parte del grupo de agricultores que se autorraciona aun cuando es sujeto de crédito, por las razones mencionadas en el párrafo anterior.

Las principales propuestas para reducir las prácticas de autorraconamiento se resumen en el cuadro de la página siguiente.

Una conclusión adicional es que el cambio en la tendencia de las colocaciones formales en el sector (oferta) tiene consecuencias directas no sólo en el volumen de fondos formales sino también en el de los fondos informales, y en la actitud de los demandantes frente al mercado financiero. Las razones tras el cambio en la tendencia de la oferta también hacen que los agricultores estén menos dispuestos a trabajar con crédito formal en particular y sean más dependientes de opciones de autofinanciamiento. Aún quedan sin responder una serie de interrogantes sobre las consecuencias de estos cambios en el mercado financiero rural y sus posibilidades de desarrollo, sobre la participación de los distintos intermediarios formales en el ámbito rural, sobre la producción agropecuaria y el bienestar de los agricultores.

En general, la gama de temas a ser investigados es amplia si se quiere lograr el desarrollo y consolidación del mercado financiero rural, en el cual participen la mayor cantidad de agentes posibles —informales y formales— por el lado de la oferta y diversos tipos de demandantes.

Los temas pendientes se vinculan a diversos aspectos del funcionamiento de los mercados financieros rurales, sobre todo aquellos relevantes para los pequeños productores agropecuarios. En primer lugar, la importancia de que exista un mercado financiero en el ámbito rural, dado que la actual coyuntura hace pensar que ello no es viable y por lo tanto sería mejor dejarlo desaparecer. Sin embargo, existe un conjunto de razones de eficiencia y bienestar que contrarresta estas propuestas. Se requiere investigar a fondo el tema para entender y motivar la puesta en marcha de medidas que impulsen la formación de un sólido mercado financiero rural con la participación de agentes de distinta naturaleza.

En segundo lugar, es necesario estudiar las relaciones existentes entre los sectores de prestamistas formales e informales. La literatura es rica en propuestas

Razón tras el autorraconamiento	Propuestas
No ser sujetos de crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Completar y agilizar el proceso de titulación y saneamiento físico y legal de las tierras. - Promover la inscripción de la propiedad en los registros públicos.
Costos y condiciones de los créditos	<ul style="list-style-type: none"> - Reducir los costos de transacción ligados a la constitución y levantamiento de hipotecas. - Mejorar la tecnología de los bancos para reducir los costos y el tiempo de trámites (uso de historia crediticia, integración horizontal y vertical entre intermediarios, etcétera). - Reducir la necesidad de verificación de documentos. - Agilizar los procesos de toma de decisiones y la ejecución de acciones para no interferir con el ciclo productivo. - Agilizar los sistemas de coacción para abaratar los costos de intermediación.
Riesgo	<ul style="list-style-type: none"> - Sistemas de seguros que cubran al menos riesgos de <i>shocks</i> climáticos. - Adecuar sistemas de refinanciamiento de deudas ante casos de morosidad por insolvencia.
Información y otros	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitación y difusión a prestatarios sobre operaciones y productos de distintos prestamistas. - Integración entre prestamistas para llegar a nuevos clientes. - Usar tecnología financiera innovadora que considere las peculiaridades de los diversos grupos de agricultores.
Mejores condiciones para los mercados financieros rurales	<ul style="list-style-type: none"> - Capitalización de intermediarios. - Integración horizontal y vertical entre intermediarios (formales e informales también). - Redefinición de la participación del sector público en actividades de intermediación financiera. - Difusión y adaptación de nueva tecnología crediticia.

e interrogantes y el ámbito rural peruano se presenta como un caso muy atractivo para entender las relaciones de complementariedad y/o sustitución entre ambos tipos de prestamistas. Asimismo, es preciso identificar las mejores maneras de participación del sector público en los mercados financieros, sin imponer sesgos o fomentar comportamientos que reduzcan la eficiencia de estos últimos.

En tercer lugar, se requiere estudiar las relaciones entre la oferta y la demanda de créditos en este sector, pues ante las dificultades para investigar la demanda los estudios se centran en la oferta, lo que limita su capacidad de entendimiento de las interacciones entre ambos lados de una misma transacción.

En cuarto lugar, es fundamental estudiar a fondo las consecuencias del repliegue de un pequeño mercado financiero para el ámbito rural, tanto por el lado de la oferta, con la salida o repliegue de intermediarios formales del sector, como por el lado de la demanda, con el creciente número de productores que autofinancian sus actividades productivas. Las consecuencias de esta situación han de verse desde perspectivas diversas, pero es probable que tengan impacto en el nivel de actividad de otros mercados (tierra y mano de obra, por ejemplo), en el nivel de actividad del sector (cambios en la productividad), en la condición de pobreza de los pequeños productores —ya de por sí un grupo vulnerable—, entre otros, por el lado de los demandantes de crédito.

Por el lado de la oferta es necesario retomar los estudios sobre la importancia de la diversificación de clientes tanto entre actividades como entre zonas geográficas, y la importancia del desarrollo de diferentes tipos de intermediarios (de diferente escala, orientación y objetivos) para la consolidación del mercado, entre otros.

Finalmente, un tema que está pendiente y que si bien no tiene relación directa con el desarrollo del mercado financiero rural pero sí con los demandantes y las consecuencias de sus acciones en otro mercado y probablemente con la existencia de los autorrationados, es el tema generacional. El Perú cuenta hoy con un grupo considerable de pequeños productores que han obtenido tal condición gracias a un largo proceso que se inicia con la reforma agraria de fines de los años sesenta. Estos agricultores que siguen dedicados a la actividad agropecuaria y que tienen una historia larga y una estrecha vinculación con su tierra, bordean en promedio los 50 a 60 años. ¿Qué sucederá cuando se dé el recambio generacional? ¿Qué harán los hijos de estos productores con la tierra? ¿Qué tipo de actividades desarrollarán? ¿Qué actitudes tomarán frente al mercado de créditos? ¿Seguirán siendo cautos autorrationados? En fin, son muchas las preguntas que deben hacerse al respecto, pues los cambios que observaremos se darán no sólo en la propiedad y conducción de estas tierras sino en los otros mercados de factores y probablemente también en los mercados de productos.

ALDERMAN, H.

1996 "Saving and Economics Shocks in Rural Pakistan", *Journal of Development Economics*, vol. 51, pp. 343-365. Washington.

ALVARADO, J.

1995 "La innovación en las tecnologías crediticias", en *Debate Agrario* N° 21. Lima: CEPES.

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

1996 *Los contratos de tierras y crédito en la pequeña agricultura. Un análisis institucional*. Lima: CEPES.

ALVARADO, J. y F. UGAZ

1998 *Retos del financiamiento rural: Construcción de instituciones y crédito informal*. Lima: CEPES, CES Solidaridad, CIPCA, IAF.

BARRANTES, R. y C. TRIVELLI

1995 "Tenencia de tierras y liberalización de mercados: Un estudio de caso del valle de Cañete" en Dancourt, O.; E. Mayer y C. Monge, editores: *Perú: El problema agrario en debate. Sepia V*. Lima: SEPIA.

BESLEY, T.

1994 "How Do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit Markets?", *World Bank Research Observer*. The World Bank N° 1, vol. 9.

1995 "Nonmarket Institutions for Credit and Risk Sharing in Low-Income Countries", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, N° 3.

BOSE, P.

1998 "Formal-Informal Sector Interaction in Rural Credit Markets", *Journal of Development Economics*, vol. 56, pp. 265-280.

BOUCHER, S.

1999 "An Empirical and Theoretical Exploration of the Interaction of Risk and Asymmetric Information in a Rural Credit Market: The Case of Piura, Perú". Lima: SEPIA - University of Wisconsin, setiembre (ms.).

- CHAPARRO, J.
1995 "El financiamiento rural en el Perú: Limitaciones y perspectivas" (ms.), Ecological Services for Planning Ltd.
- CHONG, A. y E. SCHROTH
1998 *Cajas municipales: Microcrédito y pobreza en el Perú*. Lima: Consorcio de Investigación Económica. Investigaciones Breves N° 9.
- CHUNG, I.
1993 "Roles Borrower Transaction Costs and Rationing Constraint on Market Choice and the Effective Demand for Credit", Dissertation, Graduate School of Vanderbilt University. Candidacy for Doctor of Philosophy and Economics.
- CONNING, J.
1996 "Financial Contracting and Intermediary Structures in a Rural Credit Market in Chile: A Theoretical and Empirical Analysis", Dissertation Yale University Candidacy for the Degree of Doctor of Philosophy.
- FEDER, G. y D. FEENY
1991 "Land Tenure and Property Rights: Theory and Implications for Development Policy", en *The World Bank Economic Review* 5(1), pp. 135-153.
- FLEISIG, W.H. y N. de la PEÑA
1996 "Perú: How Problems in the Framework for Secured Transactions Limit Access to Credit". Washington DC: Center for the Economics Analysis of Law.
- HOFF, K.; A. BRAVERMAN y J. STIGLITZ, editores
1993 *The Economics of Rural Organization. Theory, Practice and Policy*. The World Bank, Oxford University Press.
- HOFF, K; y J. STIGLITZ
1993 "Imperfect Information and Rural Credit Markets: Puzzles and Policy Perspectives", en Hoff *et al.*, editores: *The Economics of Rural Organization. Theory, Practice and Policy*. The World Bank, Oxford University Press.
- HOLDEN, S.T. y H.P. BINSWANGER
1998 Small-farmer Decisionmaking, Market Imperfections, and Natural Resource Management in Developing Countries, en Lutz, E., editor: *Agriculture and the Environment: Perspectives on Sustainable Rural Development*. World Bank Symposium.
- I Cumbre Nacional de Microfinanzas. 1998. Lima. PROPYME, COPEME, CRS, USAID. Universidad del Pacífico, diciembre.
- II Seminario sobre crédito y desarrollo rural, 14-17 de abril 1997. Mercados Financieros Rurales en América Latina. Cusco: Solidaridad, CEPES, Coincide, Coordinadora Rural, Finrural.
- INEI-MINAG
1995, 1996 *Resultados definitivos del III Censo Agropecuario*, varios tomos. Lima: INEI.
- JAFFEE, D. y J. STIGLITZ
1990 "Credit Rationing", en Friedman, B.M. y F.H. Hahn, editores: *Handbook of Monetary Economics*, vol. II. Amsterdam: Elsevier Science B.V.
- JAIN, S.
1999 "Symbiosis vs. Crowding-out: The interaction of Formal and Informal Credit Markets in Developing Countries", *Journal of Development Economics*, vol. 59, pp. 419-444.
- KOCHAR, A.
1991 "An Empirical Investigation on Rationing Constraints in Rural Credit Markets in India". Dissertation candidacy for the Degree of Doctor of Economics. University of Chicago.
- KOCHAR, A.
1989 "An Empirical Investigation of Rationing Constraints in Rural Credit Markets in India" (ms.), Workshop in Applications of Economics, Institute for Policy Reform, Washington D.C.
- MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA
1996 *Directorio de Organizaciones no Gubernamentales de Desarrollo. ONGD-Perú*. Lima: Ministerio de la Presidencia, Secretaría Ejecutiva de Cooperación Técnica Internacional.
- MORDUCH, J.
1999 "Between the State and the Market: Can informal Insurance Patch the Safety Net?", *The World Bank Research Observer*, vol. 14, N° 2.
- NORIEGA, J.
1997 *Perú: Las Organizaciones no Gubernamentales de Desarrollo (ONGD)*. Lima: DESCO.
- PORTOCARRERO, F.
1999 *Microfinanzas en el Perú. Experiencias y perspectivas*. Lima: Universidad del Pacífico - PROPYME.

ROSENZWEIG, M. y K. WOLPIN

- 1993 "Credit Market Constraints, Consumption Smoothing, and the Accumulation of Durable Production Assets in Low-Income Countries: Investments in Bullocks in India", *Journal of Political Economy*, vol. 101, N° 2.

STIGLITZ, J. y A. WEISS

- 1981 "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review* 75(3).

TRIVELLI, C.

- 2000 "El rol del título de la tierra en el desarrollo del mercado financiero para la agricultura: Evolución reciente y lecciones de un estudio de caso". Documento presentado en el seminario Titulación de tierras: ¿se han cumplido las promesas? El caso de los pequeños productores agrícolas de Huaral. Agosto del 2000. Lima: IEP.
- 1998 "Intermediación financiera en la agricultura en el Perú, 1994-1997", *Documento de Trabajo* N° 90. Lima: IEP.

TRIVELLI, C.; J. ALVARADO y F. GALARZA

- 1999 "Endeudamiento creciente, cambio institucional y contratos de crédito en el Perú", *Documento de Trabajo* N° 107. Lima: IEP-CEPES.

TRIVELLI, C. y H. VENERO

- 1999 "Crédito rural: Coexistencia de prestamistas formales e informales, racionamiento y autorracionamiento". *Documento de Trabajo* N° 110. Lima: IEP.

VALDIVIA, M.

- 1995 "Del banco agrario a las cajas rurales: Pautas para la construcción de un nuevo sistema financiero rural", *Notas para el Debate* N° 13. Lima: GRADE.

VÁSQUEZ, A.

- 1999 *Desarrollo agrario: Antecedentes y propuestas de política para el siglo XXI*. Lima: Universidad Nacional Agraria La Molina.

WONG, D.

- 1995 "¿Qué hacer para estrechar los lazos entre el banco y la pequeña empresa?", *Punto de Equilibrio*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, diciembre-enero.

WORLD BANK - NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND RURAL POVERTY, LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN REGIONAL OFFICE

- 1996 "Peru: Strengthening Rural Financial Intermediation" (ms.).

ZEGARRA, E.

- 1999 "Los mercados de tierras rurales en el Perú". Seminario Nacional sobre Mercados de Tierras Rurales en el Perú. CEPAL, diciembre.

ZELLER, M.

- 1994 "Determinants of Credit Rationing: A Study of Informal Lenders and Formal Credit Groups in Madagascar", *World Development*, vol. 22, N° 12.