

**CRÉDITO RURAL: COEXISTENCIA DE PRESTAMISTAS FORMALES E INFORMALES,
RACIONAMIENTO Y AUTO-RACIONAMIENTO**

Carolina Trivelli

Hildegardi Venero

DOCUMENTO DE TRABAJO N° 110

IEP Instituto de Estudios Peruanos

Documento de trabajo N° 110 Serie Economía N° 35

**CRÉDITO RURAL: COEXISTENCIA
DE PRESTAMISTAS FORMALES E
INFORMALES, RACIONAMIENTO Y
AUTO-RACIONAMIENTO***

Carolina Trivelli

Hildegardi Venero

DOCUMENTO DE TRABAJO N° 110

* Este documento resume los resultados de la investigación "Mercados de crédito en el ámbito rural peruano" realizada por las autoras entre 1997-1999 gracias al apoyo financiero del CIID y ACIDI del Canadá en el marco del Consorcio de Investigación Económica

Serie: Economía 35

© Instituto de Estudios Peruanos, IEP
Horacio Urteaga 694, Lima 11
Teléfono 332-6194/424-4856
Fax (511) 332-6173
E-mail: iepedit@iep.org.pe

ISSN 1022-0356 (Documento de Trabajo IEP)
ISSN 1022-0399 (Serie Economía)

Impreso en el Perú
Diciembre de 1999
300 ejemplares

Hecho el depósito legal: 15010599-4314

TRIVELLI, Carolina

Crédito rural: coexistencia de prestamistas formales e informales, racionamiento y auto-racionamiento / Carolina Trivelli y Hildegardi Venero.- Lima: IEP, 1999.-- (Documento de Trabajo, 110. Serie Economía, 35).

/CRÉDITO AGROPECUARIO/CRÉDITO/SECTOR RURAL/SECTOR
INFORMAL/ PEQUEÑA AGRICULTURA/ PERÚ/HUARAL/

WD/05.01.01/E/35

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	5
2. MARCO CONCEPTUAL	8
3. ANTECEDENTES SOBRE EL CRÉDITO PARA LA AGRICULTURA EN EL PERÚ	17
4. ACCESO, RACIONADOS Y AUTO-RACIONADOS: DEMANDA POR CRÉDITOS EN EL VALLE DE HUARAL	28
5. RELACIONES ENTRE DISTINTOS TIPOS DE PRESTAMISTAS FORMALES E INFORMALES	41
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	63
BIBLIOGRAFÍA	71

1. INTRODUCCIÓN

Los mayores índices de pobreza del país corresponden a zonas rurales, especialmente aquellas dependientes de la actividad agropecuaria (Cuánto, 1995). Uno de los problemas más serios para el desarrollo de la agricultura, y de las zonas rurales en general, está dado por el bajo nivel de acceso a fuentes de financiamiento de las unidades productivas.¹ El bajo nivel de acceso a crédito no sólo se registra en los estratos más pobres, sino también en los sectores de pequeños y medianos productores quienes representan el grupo con mayores posibilidades de articularse exitosamente con el sistema económico nacional. El rol del sistema de asignación de créditos como palanca para el desarrollo es crucial y suele ser el mecanismo que permite integrar a distintos grupos a la economía nacional (Von Pischke, 1991). Es por ello que entender cómo funciona el mercado de créditos y qué se puede hacer para mejorar su desempeño como institución asignadora de recursos claves para el desarrollo, resulta de la mayor importancia.

A partir de 1991 se inicia la ejecución de un programa de ajuste estructural en la economía peruana, cambiando las reglas de juego y redefiniendo a los participantes y sus roles en diversos mercados. En el caso del mercado de créditos para la agricultura, el programa de ajuste estructural incluyó un paquete de medidas orientadas a eliminar las distorsiones derivadas de la participación del Estado en dicho mercado, a la vez que se instauró un sistema de asignación basado exclusivamente en las reglas del mercado.

Sendos análisis se han realizado sobre el impacto del programa de ajuste, por lo cual no ahondaremos en el tema; más bien, a lo largo del texto que sigue nos remitiremos a cambios específicos resultantes del ajuste, y a sus impactos en el mercado de créditos para el agro.² El ajuste, en el caso del mercado de créditos, estuvo compuesto por una serie de medidas que afectaron tanto el lado de la oferta (eliminación del Banco Agrario, eliminación de tasas de interés

¹ Esto muestra la estrecha relación que existe entre ámbito rural, pobreza, y bajo acceso a recursos financieros (Schneider, 1997).

² Para detalles sobre los efectos del ajuste estructural en el sistema de intermediación financiera ver por ejemplo, Romero (1996), Rojas (1996), Velarde y Rodríguez (1996); y para el caso específico del sector agrario ver Valdivia (1995), Trivelli (1998) y Alvarado y Ugaz (1998).

preferenciales, flexibilización del sistema financiero, etc.) como por el lado de la demanda (liberalización del mercado de tierras y proceso de titulación para otorgar garantías reales a los agricultores, y liberalización de los mercados de insumos y productos, entre otras). Estas medidas se han ido aplicando paulatinamente pero el mercado ha respondido a ellas de manera desigual. Por ejemplo, el mercado de tierras, si bien se ha activado en algunas zonas, se mantiene incipiente en otras y en general los programas de titulación no han sido dinamizadores importantes de la actividad productiva.

En este contexto, muchos pequeños productores no han podido o no han sabido cómo integrarse a este nuevo sistema económico por distintas razones, pero sobre todo por su integración parcial con los mercados; otros, por supuesto, se han adaptado exitosamente. Lo que suele observarse es que, en general, son los pequeños productores los más vulnerables a las fallas de los mercados (Holden y Binswagner, 1998) y por ello en contextos de liberalización suelen ser los más afectados, al menos en la etapa inicial ya que estos procesos de liberalización no suelen venir acompañados de campañas de información y capacitación para preparar a los agentes económicos a enfrentar el nuevo contexto.

En el caso peruano, los pequeños y medianos productores agropecuarios han experimentado una serie de cambios en un lapso relativamente corto de tiempo, exigiéndoles una gran capacidad de adaptación al nuevo contexto. Esta adaptación es más bien un proceso en el que los productores vienen aprendiendo, no siempre a partir de experiencias exitosas, los riesgos y virtudes del nuevo esquema. En el tema específico del crédito, los cambios se hicieron evidentes con la desaparición del Banco Agrario, que se tradujo inmediatamente en un recorte de los recursos disponibles (especialmente en los valles de la costa). Este drástico cambio en la oferta ha obligado a los agricultores a reconsiderar sus opciones de acceso a fondos, ya sea a través del sector formal (compitiendo por los fondos con las demás actividades económicas) o del sector informal. Esta nueva situación se presenta como un caso peculiarmente interesante para estudiar el funcionamiento del mercado de créditos en el ámbito rural y para actividades agropecuarias, es decir actividades riesgosas por naturaleza.

El panorama descrito, sin duda, ha marcado un nuevo contexto para las actividades de intermediación financiera en la economía en general, y en el sector rural en particular. Por ello, para tener una mejor comprensión del impacto de las medidas de ajuste, y del actual contexto, es necesario realizar un análisis de ambos lados de la transacción crediticia en el agro: los ofertantes y los demandantes. En este sentido, y más allá de la comprensión de la situación actual, se deben definir las medidas que puedan conseguir una ampliación del acceso al crédito de este importante segmento de productores, para así viabilizar su actividad productiva y su integración con la economía nacional de manera sostenida y, en el mismo sentido, ampliar o consolidar la escala de operaciones de los diferentes tipos de prestamistas.

El objetivo de esta investigación es estudiar el mercado de crédito en el ámbito rural a partir de un nuevo marco analítico basado en el análisis del comportamiento de demandantes y ofertantes de crédito. Se busca identificar la importancia de los costos de transacción y del racionamiento crediticio en la definición de las transacciones de crédito y las razones tras la supuesta segmentación del mercado de crédito entre prestamistas formales e informales, con el fin de analizar los determinantes de la cobertura del actual sistema de intermediación en el medio rural, analizando el caso específico del valle de Huaral.

Nuestra hipótesis es que los demandantes potenciales definen sus posibilidades de endeudamiento al definir cuál es la fuente a la que deben solicitar ese crédito, a partir de la rentabilidad que esperan obtener de su actividad productiva y del costo total del crédito, es decir, del costo de transacción más el costo del capital -tasa de interés-. De existir sólo una fuente de crédito, la decisión se reduciría a si conviene o no pedir crédito en función a las variables mencionadas.

En el documento se identifica el comportamiento de los agentes que no solicitan crédito y sus razones (costos, posibilidad de auto financiarse, falta de información, auto-racionamiento, etc.), así como también su importancia en términos cuantitativos y cualitativos.

Resulta pertinente también el análisis de la cobertura de la oferta de créditos en el ámbito rural y la forma como los ofertantes de fondos definen los grupos de demandantes a los que desean servir como fuente óptima o como *second best* (¿es esto predeterminable, o es un resultado del mercado?). Asimismo, la identificación de las estrategias que emplean los distintos ofertantes para seleccionar a sus clientes, y en especial de los factores que residen detrás de la definición del patrón de racionamiento y la manera cómo éstos influyen éstos en las transacciones crediticias, son aspectos que se incluyen en el presente documento.

Por último, mucho se ha discutido sobre las diferencias, ventajas y desventajas de prestamistas formales e informales. Asimismo, se suele tomar la posición de los demandantes de crédito como dada a partir de la información existente sobre aquellos que llegan a solicitar un crédito. Como discutiremos a lo largo del documento, muchos de estos supuestos, usuales en la literatura acerca del funcionamiento de los mercados de crédito rurales, no se ven sustentados por la evidencia empírica que hemos recogido; mientras que, por el contrario, otros se ven reforzados. De ahí la relevancia del estudio de caso como herramienta metodológica que intenta un acercamiento más acertado a la realidad del mercado de créditos rural y como campo de contraste de la teoría.

El documento está dividido en 6 secciones. Luego de esta introducción se presenta el marco conceptual que ofrece una visión general de las nuevas herramientas teóricas sobre el funcionamiento de los mercados de crédito en el

ámbito rural. Dentro de este marco conceptual presentamos una propuesta analítica para abordar el tema de los demandantes de crédito y proponemos una revisión de las características de los distintos ofertantes de crédito en el ámbito rural. En la tercera sección, presentamos la actual situación del crédito, con énfasis en el crédito para la agricultura. A partir del estudio del caso del valle de Huaral, en la sección cuatro, presentamos una aproximación a los demandantes de crédito en el ámbito rural y, en la quinta sección, se analizan las características de los ofertantes de crédito en dicho espacio. Finalmente, en la sexta sección proponemos una serie de conclusiones y recomendaciones para impulsar el desarrollo de los mercados de créditos que incorporen a los pequeños productores como parte de sus usuarios.

Antes de pasar al texto, deseamos expresar nuestro agradecimiento a los miembros del área de Economía del IEP, por su apoyo y continuo estímulo para seguir con nuestros esfuerzos de investigación. Stephen Smith, afiliado al IEP, aportó valiosos comentarios y sugerencias al trabajo de investigación y a este documento en particular. Francisco Galarza nos ayudó a editar el documento. Nuestro equipo de campo jugó un rol fundamental en el éxito de la investigación. Cecilia Gianella y Juana Dávila son responsables de dicha tarea y les estamos especialmente agradecidas por su esfuerzo y dedicación. Daniela Zacharias nos ayudó a preparar la muestra de agricultores a encuestar para obtener resultados representativos. A todos ellos y a los agricultores de Huaral nuestro agradecimiento. Obviamente, todo el contenido del texto es de nuestra total responsabilidad.

2. MARCO CONCEPTUAL

Un factor clave para el desarrollo de las poblaciones rurales es el desarrollo de sus mercados (Hoff *et al.*, 1993; De Janvry, 1996; y para el caso peruano, Figueroa, 1996; Gonzales de Olarte, 1995). De esta manera, mercados rurales más eficientes y no excluyentes aparecen como una pieza fundamental para el desarrollo rural y la integración de la población más pobre a las economías nacionales. Sin embargo, los mercados rurales tienden a mostrar un alto grado de imperfección y por ello no logran cumplir su rol como fuente de incentivos para el desarrollo.

Son conocidas las imperfecciones de los mercados de crédito que resultan de la existencia de asimetrías de información, altos costos de transacción, problemas de monitoreo y coacción (*enforcement*), falta de garantías adecuadas,

etc. 3 Estas fallas del mercado de crédito resultan determinantes en la asignación de fondos en el medio rural, donde la dispersión geográfica de los prestatarios eleva los costos de monitoreo y coacción, el problema de las garantías se vuelve altamente restrictivo ante la falta de garantías reales o en ausencia de mercados de tierra activos y seguros, y los riesgos inherentes a la actividad agropecuaria hacen al sector poco atractivo para las actividades de intermediación financiera (Hoff *et al.*, 1993; Besley, 1994).

Como consecuencia de la existencia de estas fallas de mercado y de la dinámica propia de las actividades productivas en el medio rural, los mercados de crédito tienden a ser segmentados por regiones (Hoff *et al.*, 1993), aunque también se encuentra segmentación por fuentes, entre el sector formal y el informal (Feder *et al.*, 1993). La segmentación regional hace que el sistema de intermediación sea dependiente de los *shocks* que afectan a los productores de una región. Estos mercados regionales de crédito operan con una importante presencia de prestamistas informales (Besley, 1994). Los prestamistas del sector informal operan a partir de sus menores costos operativos y de su mayor acceso a la información y a los mecanismos de coacción y/o a partir de la interconexión con varios mercados.⁴ Para el caso peruano, el Banco Mundial ha detectado una segmentación geográfica como parte de las características del sistema de financiero rural (World Bank, 1996).

A partir de los trabajos sobre racionamiento crediticio queda claro que se puede plantear que el mercado de créditos alcanza soluciones de equilibrio en precios y cantidades con exceso de demanda. Esto es consecuencia de las imperfecciones de los mercados financieros, y lleva a soluciones con racionamiento crediticio para reducir riesgos (selección adversa) (Stiglitz y Weiss, 1981). Por cierto, existen distintos tipos de racionamiento, que están en función de cómo se defina el exceso de demanda, su frecuencia, y los factores que causan la reducción en la tasa de préstamos. De esta manera, el racionamiento puede ser por precios (tasa de interés); por una diferente evaluación del riesgo de morosidad entre ambas partes de contrato de crédito; porque el prestatario tiene mayor riesgo que el que le permite al prestamista cubrir un retorno dado (*redlining*), en cuyo caso no se otorga el crédito; o puede presentarse en su forma "pura", en cuyo caso la diferenciación entre los prestatarios ocurre debido a la existencia de información imperfecta en el mercado de créditos, que impide distinguir a los buenos pagadores de los que no lo son (Jaffee y Stiglitz, 1990).

3 Visiones globales de las fallas, características y funcionamiento de los mercados de crédito pueden encontrarse en Stiglitz (1993); Stiglitz y Weiss (1981; 1987 y 1992); Hoff *et al.* (1993); Besley (1994); entre otros.

4 Existe una vasta literatura sobre crédito informal. Ver por ejemplo, Aleem (1993); Desai (1983); Floro y Yotopoulos (1991) y Von Pischke *et al.* (1983). Para el caso peruano, Alvarado (1994a y 1994b); Chaparro (1995); Kervyn (1985); Kervyn y Rojas (1995); Valdivia y Silva (1995); Barrantes y Trivelli (1994); Trivelli (1997 y 1998).

Por el lado de la demanda, los agentes tienden a elaborar sus decisiones en función de una compleja combinación de factores que van desde su apreciación de las posibilidades de efectivamente conseguir un crédito (percepción de la oferta), hasta factores relacionados con su posición frente al riesgo de no poder honrar la deuda, su situación patrimonial y el tipo de proyecto que desean financiar.

Resulta complejo identificar la demanda de crédito. En las transacciones de crédito registradas en el mercado no resulta claro si observamos un punto que pertenece a la función de demanda o de oferta. En el mismo sentido, de conocer las solicitudes de crédito (que se concretan en créditos o no), no podríamos asegurar que aquellos que no solicitan crédito no pertenezcan al conjunto de demandantes potenciales.

Este tipo de complejidades que impiden determinar la función de demanda de crédito, se explica además por las características propias de los mercados de créditos, que como ha sido documentado, enfrentan una serie de "fallas", ya sea por el carácter intertemporal de sus operaciones, así como por la existencia de asimetrías en la información entre prestamistas y prestatarios, que derivan en problemas de selección adversa, racionamiento crediticio y azar moral, entre otros (Besley, 1995; Stiglitz y Weiss, 1981). Todos estos problemas se presentan también en el caso de los créditos en el medio rural, donde además existen problemas de monitoreo propios de la existencia de unidades económicas dispersas en espacios no siempre adecuadamente integrados (Hoff *et al.*, 1993).

Es por estas razones que la mayoría de investigaciones se han centrado en la definición y caracterización de las funciones de oferta de créditos y en mucho menor medida en el tema de la demanda. En este trabajo nosotros buscamos explorar las características de los demandantes (efectivos y potenciales) y establecer, a partir de un estudio de caso, las peculiaridades de los demandantes potenciales y las razones por las que no hacen efectiva su demanda por créditos. Asimismo, buscamos establecer la relevancia de las prácticas de racionamiento como mecanismo de ajuste del mercado de créditos para la agricultura.

Las decisiones que enfrentan los posibles demandantes

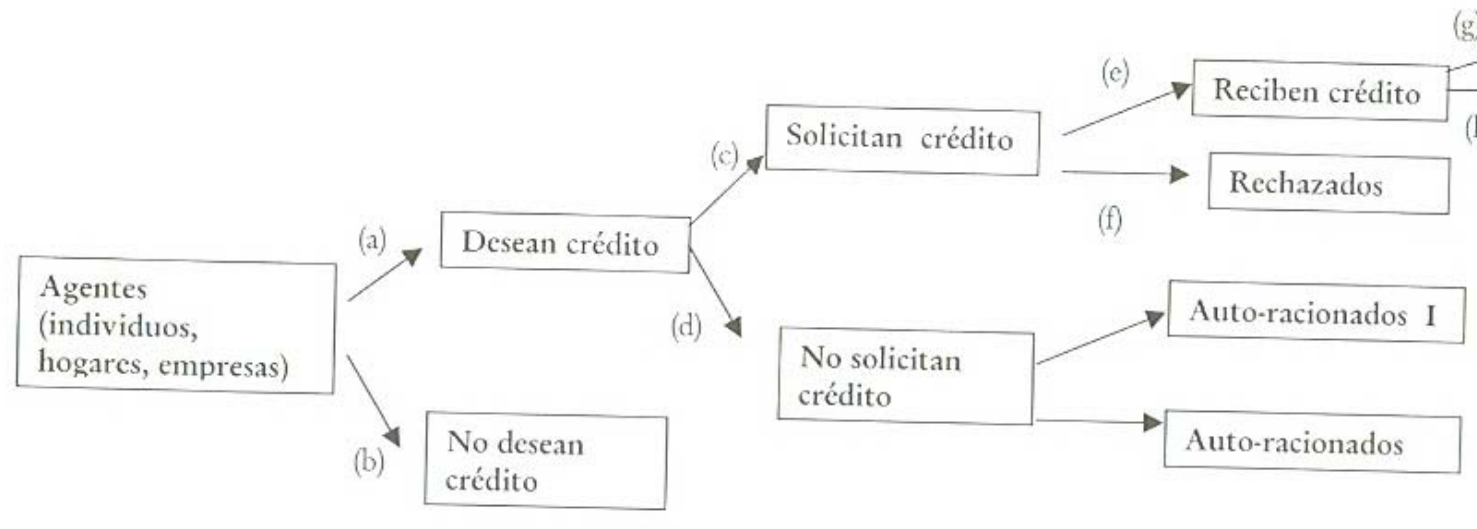
Resulta útil distinguir las diferentes posibilidades que enfrenta un potencial demandante de crédito en el mercado. Primero, los agentes económicos - individuos, hogares o empresas- que desean obtener un crédito deben partir de la decisión de solicitar el financiamiento deseado o no (ver gráfico 1). Esta disyuntiva se resuelve a partir de la lectura que cada agente posee sobre sus posibilidades de obtener el crédito solicitado y de su capacidad de solventar los costos involucrados en la solicitud y obtención del crédito. Una porción de los demandantes "potenciales", es decir aquellos que desean/necesitan un crédito (**a** en el gráfico), decide no solicitar el crédito deseado (**d** en el gráfico) porque no está en condiciones de afrontar los costos y riesgos que la solicitud y la obtención

del crédito demandarán (los costos de transacción más la tasa de interés), y/o porque considera que al solicitar el crédito los ofertantes no se lo van a otorgar (porque no poseen las condiciones para ser sujetos de crédito). A estos agentes los llamaremos "auto-rationados" del mercado de crédito. Los auto-rationados tienden a ser un grupo importante, poco estudiado y sumamente difícil de observar, ya que no participan en las transacciones del mercado, y por tanto no son registrados en el mercado de crédito.

Estos agentes auto-rationados pueden ser agrupados en dos grandes conjuntos: aquellos que creen que no obtendrían un crédito si lo pidiesen (auto-rationados tipo I), y aquellos que consideran que sí obtendrían un crédito de una fuente dada si lo solicitaran (auto-rationados tipo II). La diferencia entre ambos tipos de agentes auto-rationados radica en la evaluación de cada agente respecto a sus posibilidades de ser sujeto de crédito de una fuente dada.

Los agentes que deciden solicitar un crédito (e en el gráfico) constituyen la demanda "efectiva" por créditos, es decir aquella demanda que se realiza en el mercado. Evidentemente, no todos los que solicitan un crédito lo reciben. Aquellos que no obtienen el crédito solicitado (f en el gráfico) los llamaremos rechazados y son aquellos que no logran satisfacer las condiciones exigidas por los ofertantes de crédito (son *rationados por distintas* razones). En los casos de créditos otorgados por intermediarios informales, este grupo tiende a ser pequeño, debido a la propia dinámica de estos prestamistas, que se basa en relaciones de largo plazo y acceso a información sobre los clientes, que hace que aquellos que no cumplen los requisitos no lleguen siquiera a solicitar los créditos. Sin embargo, como discutiremos luego, estos prestamistas no siempre otorgan el crédito en las condiciones que les fue solicitado, y muchas veces practican el racionamiento crediticio. a través de ciertas condiciones del crédito (monto, plazos, etc.), y no a través del rechazo al pedido del cliente.

Gráfico 1



Finalmente, del grupo que obtiene crédito (**e** en el gráfico), una parte puede recibir el crédito tal como lo solicitó, es decir satisfacer adecuadamente su demanda (grupo **g** en el gráfico); o puede recibir crédito, pero no en las condiciones en que había solicitado dicho crédito, es decir racionado en alguna medida (grupo **h** en el gráfico). Tanto en el mercado informal como en el formal este tipo de racionamiento se suele dar a través de reducciones en el monto del crédito.

Como suele suceder en los mercados de crédito, las etapas previas a la solicitud de un crédito no son fácilmente observables. Es más, cuando se realiza una transacción en el mercado de crédito, se transa un monto de crédito a una tasa de interés dada, y no se puede saber si esta transacción ocurre sobre la curva de demanda o sobre la curva de oferta, debido a que el mercado de crédito no opera con ajustes vía precios -tasas de interés- por los problemas de selección adversa, sino más bien por ajustes vía cantidades -racionamiento de cualquier tipo- (Jaffee y Stiglitz, 1990). Esto, unido al proceso secuencial de decisiones de los demandantes, hace que sea sumamente complejo determinar una función de demanda por crédito.

Partiendo de un grupo dado de agentes económicos, de conocerse quiénes solicitan un crédito, sabremos quiénes decidieron demandar un crédito; sin embargo, los que quedan en el conjunto de agentes que no solicita crédito, representan en realidad al agregado de aquellos que no solicitan un crédito aun deseándolo (grupo **d** en el gráfico), y aquellos que no desean crédito (grupo **b** en el gráfico). Como veremos luego, la información que se logra recoger a través de encuestas sobre demanda, racionamiento y acceso a crédito no permite discriminar entre estos dos últimos grupos (**d** y **b**). Es más, en muchos casos sólo se logra obtener información sobre aquellos que recibieron crédito (**e** en el gráfico), sin poder distinguir a los que no reciben crédito habiéndolo pedido (**f**), los que no solicitan (**d**) Y los que no desean un crédito (**b**). Como consecuencia, en este último caso resulta imposible diferenciar a aquellos racionados por los ofertantes de aquellos auto-racionados. Volveremos sobre esto más adelante.

A manera de resumen, para conocer la demanda por créditos en sus distintos niveles -potencial, efectiva, realizada y adecuadamente satisfecha- necesitamos examinar el conjunto de grupos detallados en el gráfico 1. No obstante, si bien esto es posible y deseable, no es fácil de conseguir debido a que generalmente la información es fragmentada e incompleta, o a la dificultad de obtener información confiable sobre distintos aspectos de las transacciones crediticias; y sobre todo porque muchas veces los agentes no guardan un registro completo de la secuencia que siguieron para solicitar u obtener un crédito.

Los enfoques por el lado de la oferta

Por el lado de la oferta de créditos, enfoques del tipo *sectorial choice*, que analizan las decisiones y estrategias de los prestatarios potenciales para obtener financiamiento a partir del supuesto de la coexistencia de prestamistas formales e informales; y enfoques que encuentran cierto grado de sustitución y/o

complementariedad entre prestamistas de distintos tipos y objetivos, permiten realizar un análisis más completo del funcionamiento de los sistemas de asignación de fondos en el medio rural, al incorporar factores tanto por el lado de la demanda como de la oferta (Kochar, 1989).

En la vasta literatura sobre el funcionamiento de los mercados formal e informal de crédito se mantienen algunas controversias respecto a la validez de varios de los supuestos admitidos por la mayor parte de modelos y enfoques que estudian las relaciones entre ambos mercados y/o el funcionamiento de cada uno de ellos.⁵ Por ejemplo, suele asumirse que todos los demandantes prefieren crédito formal como primera opción porque este suele ser más barato que el crédito informal y/o que las relativamente bajas tasas de interés cobradas por los intermediarios formales obligan a estos intermediarios a racionar el crédito a todos los prestatarios.⁶

La utilidad de estos enfoques que relacionan ambos tipos de prestamistas, ha sido demostrada en numerosos estudios de caso⁷. Estos planteamientos incorporan, por el lado de los demandantes, los costos del crédito (costos de transacción y tasas de interés) como determinantes de la selección del prestamista óptimo; y por el lado de los ofertantes, las restricciones al acceso (racionamiento) y selección óptima de los prestatarios en función de sus características observables.

Este tipo de planteamientos permite que cada demandante y ofertante defina su prestamista o prestatario óptimo, sin necesidad de que esto responda a una segmentación del mercado de crédito, sino más bien a las condiciones de cada agente y de la coyuntura en que se desempeñan sus actividades. Entonces, la noción de la fuente óptima de crédito como cuestión absoluta pierde importancia, para dejar paso a una noción relativa, condicional a las características de cada agente y del contexto socioeconómico en el que opera. Estudios como el de Yaron (1992) han demostrado que el buen desempeño de una institución financiera en un contexto socioeconómico dado no es necesariamente replicable en otro contexto, lo cual constituye un fundamento empírico respecto a la pertinencia y validez de los planteamientos antes señalados.

Un aporte adicional del esquema anterior es que deja abierta la posibilidad de un efecto "cascada" en la demanda, ante el racionamiento

5 Una discusión no zanjada en la literatura es sobre la existencia de un "mercado" de crédito informal. Algunos autores se sienten más cómodos denominando las transacciones en este sector como transacciones bilaterales no sujetas a las reglas del mercado. No entraremos en esta discusión, pero evidentemente es difícil sostener la hipótesis de transacciones no mediatizadas por el mercado en contextos de competencia por clientes, como suele encontrarse aun en zonas rurales medianamente integradas con el mercado de bienes y factores.

6 Un gran número de estudios ha utilizado este tipo de supuestos. Kochar (1991) presenta una interesante discusión sobre estos estudios.

7 Siamwalla *et al.* (1990) para el caso de Tailandia; Conning (1996) para San Clemente en Chile; Chung (1993) y Kochar (1989) para India, entre otros.

crediticio impuesto por la fuente óptima de un prestatario determinado (Chung, 1993). Es decir, ante el racionamiento un prestatario tiene dos opciones: trabajar con menos crédito (auto financiarse, reducir gastos monetarios, etc.), o acudir a la siguiente fuente financiera en su escala de prioridades y solicitar el monto demandado no satisfecho, generando así este efecto "cascada". Este ciclo puede darse tantas veces como existan el racionamiento y una fuente alternativa de crédito, hasta cubrir el mayor monto posible de demanda potencial. Se debe considerar en este último caso que el monto de la demanda potencial inicial (definido en función de la fuente óptima de crédito) no tiene que ser igual a la demanda potencial multi-fuente.

La coexistencia de distintos prestamistas

En general, los contratos de crédito en el sector agropecuario resultan complejos, no sólo por las fallas mencionadas de los mercados rurales, sino también por el riesgo de que se presenten *shocks* negativos externos de consideración (clima y precios básicamente). Estas condiciones elevan los costos de participar en estos mercados rurales y en muchos casos incentivan la segmentación y la existencia de racionamiento en el mercado de créditos.

En el caso específico del mercado de créditos para la agricultura, el grupo de prestamistas que conforman la oferta es bastante complejo y dispar. Por un lado, los intermediarios formales (bancos, cooperativas, etc.) suelen operar en base a una suerte de segmentación del mercado, usualmente ligada a la escala de las operaciones de los prestatarios. En muchos casos documentados en la literatura, los pequeños productores suelen abastecerse de créditos formales otorgados por intermediarios locales; y los medianos y grandes productores, de entidades de escala nacional, básicamente bancos. Por otro lado, los prestamistas informales (institucionales y no institucionales) representan una alternativa importante para los pequeños productores y forman un grupo también heterogéneo. Dentro de este grupo, los prestamistas informales institucionales (casas comerciales, empresas agro industriales, etc.), que suelen establecer sistemas de crédito en base a la existencia de mercados eslabonados (productos y crédito o insumos y crédito), coexisten con los prestamistas no institucionales, que agrupan a individuos que intermedian fondos por distintos motivos y a través de variados mecanismos (comerciantes mayoristas, habilitadores y usureros, parientes y amigos).

En ambos tipos de prestamista informal suele considerarse como una característica fundamental la existencia de relaciones personalizadas de largo plazo entre el prestamista y el prestatario. La existencia de este tipo de relaciones sería una de las claves para el éxito de estas transacciones crediticias ya que lograría resolver el problema de información asimétrica entre las partes (Pagano y Japelli, 1993). Asimismo, la necesidad de mantener la relación en el futuro constituiría un poderoso mecanismo de coacción para hacer cumplir el contrato crediticio (Lund, 1996). Sin embargo, algunos investigadores son críticos respecto a la importancia de las relaciones de largo plazo; Udry (1993), por ejemplo, sostiene

que estas relaciones no representan un mecanismo de *enforcement*, ya que en el sector informal existe una amplia oferta de posibles prestamistas.

Otras diferencias importantes entre ambos sectores están referidas a los requisitos y los montos. Así, de un lado, los prestamistas formales suelen exigir una gran cantidad de requisitos para otorgar un crédito, pero también suelen entregar montos bastante mayores que los informales; no sólo por su mayor disponibilidad de recursos, sino también por su menor riesgo, dados los exigentes requisitos y el hecho de contar, en casi todos los casos, con garantías reales que protegen sus recursos. Por su parte, los prestamistas informales tienden a ser mucho más flexibles en la exigencia de garantías y basan su evaluación del cliente en la información que poseen sobre él (el manejo de información sobre sus clientes es uno de sus mayores activos, como puede verse en Trivelli *et al.* (1999). Sin embargo, su capacidad de intermediar fondos tiende a ser más limitada y su propia estrategia de diversificación de riesgos los obliga a trabajar con varios clientes con montos pequeños antes que con pocos clientes y montos mayores.⁸ Una interesante revisión de algunas experiencias peruanas e internacionales de financiamiento rural, así como del funcionamiento de los mercados financieros rurales, puede encontrarse en Chaves *et al.* (1997).

De otro lado, existen experiencias interesantes de integración vertical entre prestamistas formales (bancos) e informales (ONGs), que surgieron como un arreglo institucional "no convencional" y que ha permitido establecer vínculos entre el sector formal y el informal: la triangulación banco-ONG.⁹ El mecanismo funciona de la siguiente manera: las ONGs, que generalmente mantienen relaciones de largo plazo con los prestatarios, se encargan de preseleccionar a los prestatarios y presentados al banco, que es el que toma la decisión final de otorgar el crédito entre los solicitantes. El banco tiene la responsabilidad de la recuperación y la ONG se encarga de las labores de supervisión y participa en menor medida en la recuperación, recibiendo como pago una comisión *flat* por los préstamos al momento de la entrega del crédito.

Este mecanismo intenta aprovechar las ventajas de ambos tipos de intermediarios en beneficio mutuo. Por un lado, para los bancos, esta coordinación fue (o es) una manera de ampliar el número y tipo de prestatarios (alcanzar a los pequeños empresarios rurales y urbanos con buena capacidad de repago); y para las ONGs, esta coordinación representa una forma de obtener

⁸ Como hemos mencionado, existe una vasta literatura sobre las características de cada tipo de prestamista. Para el caso del agro peruano una descripción sobre estas características puede hallarse en Alvarado y Ugaz (1998); Trivelli (1998); y Trivelli *et al.* (1998).

⁹ En el caso peruano, los resultados en términos de calidad de cartera no han sido muy halagadores, pero esto se debería al mal diseño del contrato entre el banco y la ONG, donde no se distribuyeron adecuadamente los riesgos ni los beneficios de la coordinación; siendo la ONG la que salió ganando (Trivelli *et al.*, 1998). Sin embargo, existen experiencias aparentemente exitosas de este tipo de coordinación para el caso específico del microcrédito a los pobres, como el caso de la India (McGuire y Conroy, 1997).

fondos adicionales y servir mejor a su grupo objetivo a través de la relación con el sector formal (Trivelli *et al.*, 1999). En este documento no nos detendremos a analizar estos casos, pues nos desvía del tema. Queda pendiente, sin embargo, un análisis de este tipo de arreglos institucionales, dado que se presenta con cierta regularidad en el ámbito rural.

3. ANTECEDENTES GENERALES SOBRE EL CRÉDITO PARA LA AGRICULTURA EN EL PERÚ

Como se ha discutido en trabajos previos, el acceso al crédito en el Perú, y en especial en el ámbito rural, es reducido tanto en términos absolutos como en comparación con otros países de la región (Alvarado y Ugaz, 1998; Trivelli, 1997 y 1999). Además, como ha sido discutido luego de la desaparición del Banco Agrario, el crédito formal en el medio rural, especialmente para actividades agropecuarias, se redujo de manera significativa (Trivelli, 1999).

A partir de 1994, el volumen de fondos prestados por los agentes privados y el número de transacciones de crédito creció de manera significativa. En el siguiente cuadro elaborado a partir de la información recogida por las ENNIV, se puede apreciar el porcentaje de hogares que obtuvieron crédito en 1994 y 1997. En términos agregados a nivel nacional (urbano y rural), sólo el 16.6% de los hogares obtuvo algún crédito en 1994, mientras que en 1997, el 32% de los hogares del Perú contó con crédito. Este importante incremento, que casi duplica la proporción de hogares con crédito en sólo 3 años, se debe especialmente al rápido aumento del crédito en el ámbito urbano. Tal como puede apreciarse, en 1994, el porcentaje de hogares urbanos y rurales con crédito era similar, a diferencia de lo que ocurrió en 1997, donde el 38% de los hogares urbanos obtuvo crédito, y en el ámbito rural esta tasa fue del 22%. Esta situación se condice con el aumento de la concentración de la pobreza en el medio rural (cerca del 70% de los hogares de la zona rural se encuentran en condición de pobreza).

Cuadro 1
Porcentaje de hogares con crédito: 1994 y 1997

Región	ENNIV 1994			ENNIV 1997		
	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural
Recibieron crédito (% de observaciones)	16.6	16.7	16.4	32.0	38.1	22.1
Costa (% de obs.)	13.0	12.0	18.2	36.9	38.7	29.3
Sierra (% de obs.)	17.9	22.1	14.9	25.7	36.7	18.3
Selva (% de obs.)	22.2	25.9	18.0	30.2	37.6	22.6

Fuente: ENNIV 1994 y 1997.
Elaboración: IEP.

A pesar de que el incremento en el acceso al crédito se da en mayor magnitud en el medio urbano, en el medio rural también se observa un crecimiento importante considerando su situación de estancamiento o deterioro económico. Así, el porcentaje de hogares rurales que obtuvo algún crédito pasó del 16.4% en 1994 al 22.1% en 1997. El mayor acceso al crédito en el ámbito rural, como era de esperarse, se observa con mayor intensidad en la costa rural, donde los hogares con crédito pasan de 18.2% a 29.3% entre 1994 y 1997, reflejo, probablemente, del relativo mayor dinamismo económico de estas zonas gracias a su mayor desarrollo y conexión con centros urbanos. En los casos las zonas rurales de la sierra y la selva, el crecimiento en el número de hogares con acceso a crédito es menor. Como se sabe, la porción más importante de hogares rurales se sitúa en la sierra (47% del total de hogares rurales encuestados en la ENNIV 1997), donde apenas el 18.3% tuvo algún crédito.

La fuente de los créditos recibidos por los hogares resulta un tema importante de analizar, pues los ofertantes tienen prácticas diferentes para evaluar y canalizar las solicitudes de crédito que reciben. En el caso peruano, el grueso de los hogares recibe crédito de una fuente informal, ya sea ésta individual o institucional. Como puede apreciarse en el cuadro siguiente, en 1994 el 12.2% de los hogares con crédito lo obtuvieron de una fuente formal (bancos o cooperativas), mientras que el resto de hogares que obtuvo crédito lo hizo de una fuente informal (individuos, en primer lugar; otros, en segundo lugar; y tiendas y bodegas, en tercer lugar).

Cuadro 2
Porcentaje de hogares con crédito según fuente: 1994 y 1997

Fuente de crédito	ENNIV 1994			ENNIV 1997		
	Total	Urbano	Rural	Total	Urbano	Rural
Individuo	33.1	29.8	38.8	13.6	11.2	19.7
Banco	7.0	10.3	1.4	26.7	33.9	7.2
Cooperativa	5.2	7.3	1.4	5.0	5.8	2.9
Empresa	12.5	16.3	5.9	8.5	11.3	1.1
Tienda o bodega	14.2	20.9	40.2	39.7	29.8	66.9
Otros	28.0	15.4	12.3	6.5	8.0	2.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: ENNIV 1994 y 1997.
Elaboración: IEP.

En el ámbito rural, en ese mismo año, la principal fuente de los créditos para los hogares fue "tiendas y bodegas", que fueron mencionadas como la principal fuente de crédito por el 40.2% de los hogares rurales con crédito. Este grupo de ofertantes es bastante heterogéneo y diverso, pues agrupa desde pequeños abastos que venden bienes de consumo al por menor, casas comerciales que acopian productos ligados a actividades agro pecuarias básicamente, comercios que venden insumos productivos, y todo un abanico de casas comerciales

que venden productos diversos al crédito (ropa, electrodomésticos, etc.). En segundo lugar, figuran los individuos como fuente de crédito, grupo de ofertantes compuesto por parientes y amigos, y otros prestamistas individuales generalmente asociados con los usureros. Las fuentes formales sólo fueron mencionadas por 2.8% de los hogares con crédito en el medio rural para 1994.

En 1997 la principal fuente de créditos a nivel nacional siguió siendo "tiendas y bodegas", las que proporcionaron crédito a cerca del 40% de los hogares con crédito. Este crecimiento, en términos absolutos y relativos, se explica por el rápido desarrollo de los sistemas de ventas al crédito, tanto en el ámbito urbano como en el rural. En segundo lugar se ubicaron las fuentes formales de crédito, que atendieron al 31.7% de los hogares con crédito a nivel nacional. Este crecimiento en la participación de los intermediarios formales se explica básicamente por la mayor importancia de los bancos en zonas urbanas, llegando a convertirse en la principal fuente de crédito de los hogares urbanos (33.9%), superando a las "tiendas y bodegas" en dicho ámbito. En el medio rural, si bien también hay un crecimiento importante en la presencia de los bancos (que dieron crédito al 7.2% de los hogares rurales con crédito), el grueso del crédito proviene de fuentes informales (sólo el 10.1 % de los hogares rurales tuvo crédito formal), siendo las "tiendas y bodegas" la fuente principal seguida de los prestamistas individuales. En el caso de los hogares rurales con crédito en 1997, las tiendas y bodegas muestran un importante crecimiento, no sólo en términos absolutos, sino también en términos relativos. 10

De esta información se desprende claramente que la estrategia de los bancos y demás intermediarios formales se centra en la captación de nuevos clientes en el ámbito urbano. En este sentido, la centralización de las colocaciones formales se ha mantenido y hasta ha aumentado ligeramente entre 1994 y 1997, manteniendo cerca del 80% de las colocaciones en la ciudad de Lima. Sin embargo, a pesar del pequeño impacto de la banca en zonas rurales, resulta importante la expansión de estos intermediarios, especialmente en términos absolutos.

Dado que prácticamente todo el crédito proviene de fuentes informales en el ámbito rural y que estos no provienen de tiendas y bodegas, parientes y amigos y otros (ONG, etc.), es probable que exista poco racionamiento por parte de los ofertantes. Como ya se indicó al inicio de esta sección, la literatura reciente sobre las relaciones crediticias con este tipo de prestamista señala la importancia de las relaciones de largo plazo, la dotación de información y las señales de confianza exigidas como requisitos para llegar a solicitar un crédito (reputación), por lo que ante una solicitud es probable que se obtenga un crédito y que más bien se dé cierto nivel de racionamiento en las condiciones del crédito (monto, plazo, etc.).

10 Si vemos esta misma figura en términos absolutos (número de hogares con crédito de cada fuente), encontramos que en 1994 ambas fuentes -formal e informal- abastecían a un número similar de hogares rurales, mientras que en 1997, las tiendas y bodegas triplican el número de hogares atendidos por los prestamistas individuales.

En este sentido, no es descabellado proponer que el grupo que solicita crédito y no lo obtiene (los hogares racionados por los ofertantes, grupo f del gráfico 1) es pequeño en el ámbito rural peruano. De ser cierto esto, entonces, los que solicitan un crédito tenderían a recibido (con lo cual el grupo c y el grupo e del gráfico 1 tienden a ser el mismo).

El Censo Agropecuario indica que sólo el 6.2% de las unidades agropecuarias obtuvo crédito y, lo que es más alarmante aún, sólo el 8% lo solicitó (INEI-MINAG, 1995). Los resultados del censo muestran que la mayor parte de los que solicitan crédito lo obtienen; ahora bien, a partir de esta información no podemos afirmar si obtienen el monto solicitado o cantidades menores. Reconociendo que la información del Censo Agropecuario de 1994 no es muy precisa en el tema del acceso al crédito, en el caso de los prestamistas informales se encuentra que en prácticamente todos los que solicitaron un crédito lo obtuvieron; a diferencia de lo ocurrido con los prestamistas formales. Así, en promedio, los comerciantes, habilitadores, empresas (textiles, desmotadoras, etc.) y ONGs otorgaron crédito a más del 85% de los agricultores que lo solicitaron (INEI-MINAG, 1995).

En el caso específico de los hogares rurales que se dedican a alguna actividad agropecuaria, llama la atención el importante crecimiento de los bancos como fuente de financiamiento. Si bien las tiendas y bodegas, y los individuos siguen siendo las fuentes principales de los créditos recibidos por estos hogares en 1997, la importancia de los bancos como ofertantes ha crecido considerablemente hasta llegar a atender al 7.8 % de los hogares con crédito (ver cuadro 3). Queda claro, no obstante, que los bancos no ven en el sector agro pecuario una fuente de expansión atractiva al menos por el momento, a diferencia de lo que ocurre en el medio urbano.

Cuadro 3
Porcentaje de hogares rurales con crédito según fuente:
1994 y 1997

Fuente	ENNIV 1994	ENNIV 1997
Individuo	39.0	23.4
Banco	1.6	7.8
Cooperativa	1.6	2.7
Empresa	5.7	1.0
Tienda o bodega	40.1	63.5
Otros	12.0	1.6
Total	100.0	100.0

Fuente: ENNIV 1994 y 1997.
Elaboración: IEP.

En cuanto al aspecto institucional, en 1995 y 1996 se observaron cambios significativos en el mercado de créditos. Estos cambios se debieron a que el sector formal pasara a desempeñar un papel importante en el sector rural, y a que distintos agentes informales iniciaran procesos de redefinición institucional (en

algunos casos, a través de su formalización). Asimismo, la consolidación de nuevas instituciones formales en el ámbito rural: cajas rurales de ahorro y crédito -CRAC-, cajas municipales de ahorro y crédito -CMACs-, y entidades de desarrollo de la pequeña y mediana empresa -EDPYMEs-¹¹) ha llevado a una recomposición de los ofertantes, observándose nuevas dinámicas de coexistencia, superposición o competencia entre el sector formal y el informal.¹² Sin embargo, debido a su relativamente reciente gestación, poco se sabe todavía acerca de estas relaciones y sus implicancias sobre el bienestar de los demandantes de crédito o en las economías regionales.

En cuanto a los recursos financieros, los flujos de fondos colocados en el ámbito rural, caracterizado por su reducido ahorro financiero y una fuerte estacionalidad que afecta negativamente la posibilidad de utilizar los depósitos para prestarlos, provienen de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), que actúa como banco de segundo piso, así como de otras fuentes que captan recursos principalmente fuera del ámbito rural. El nivel de las colocaciones formales en el sector agropecuario, a pesar de su tendencia creciente, se mantiene por debajo de las colocaciones del liquidado Banco Agrario.¹³ Si bien no se conoce la magnitud de la demanda de crédito para el sector, durante los años 80 se colocaban fondos equivalentes a un 20% del PBI agropecuario (Valdivia, 1995). Los montos colocados en 1996 no alcanzaron el 5% del PBI agropecuario, y luego de un gran incremento en el volumen del crédito, y un casi nulo crecimiento en el PBI agropecuario a raíz del fenómeno de El Niño, los montos colocados lograron apenas superar el 7% del PBI sectorial en 1998, tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

11 Estas entidades se crearon en 1994, como una opción para que los pequeños prestamistas informales, pero institucionales, se conviertan en colocadores formales de fondos y sujetos de crédito de COFIDE. Como resultado, la mayor parte de las EDPYMEs en trámite son ONGs, cooperativas, etc.

12 Algunos bancos comerciales han adoptado una figura similar a la de COFIDE, y actúan como banca de "segundo piso" colocando fondos a través de algún agente informal, pero institucional (ONGs, molinos, desmotadoras, etc.).

13 A octubre de 1996 el sector formal (bancos, CRAC y CMAC) habían colocado cerca de US\$ 300 millones en el sector, cifra significativamente menor que las colocaciones promedio del Banco Agrario en la década pasada (US\$ 500 millones), aun cuando este nivel de colocaciones representa un crecimiento del 31% respecto a 1995 (SBS, 1995 y 1996; Valdivia, 1995; Trivelli, 1997).

Cuadro 4**Relaciones entre el PBI Y colocaciones formales en el sector agropecuario**

<i>Ratio</i>	1994	1995	1996	1997	1998
a) PBI agropecuario como porcentaje del PBI total real	12.84	12.90	13.25	13.16	13.25
b) Colocaciones formales en el sector agropecuario como porcentaje de las colocaciones totales	3.75	3.86	3.61	3.43	3.19
c) Colocaciones formales en el sector agropecuario como porcentaje del PBI agropecuario	2.90	3.60	4.50	5.89	7.21

Fuente: INEI (varios años) y SBS (varios años).

Elaboración: IEP.

Tal como se observa en el cuadro anterior (cuadro 4), las colocaciones totales en el sector agropecuario en 1998 se mantuvieron en alrededor de un 3.2% de las colocaciones totales del sector formal, lo que refleja la escala de las operaciones del sistema financiero en este sector. Evidentemente, si bien existen algunos problemas relacionados con la forma como se registra el sector al que se destinan los créditos recibidos del sistema financiero, esta reducida importancia del sector para el sistema financiero condiciona los incentivos para el desarrollo de nuevas tecnologías crediticias desde el sector formal con miras a ampliar sus operaciones en el agro.

Una variable que debe comentarse por su importante incremento es el porcentaje de hogares que tuvo ahorros en el sistema financiero. En 1994, el 16.8% de los hogares urbanos y el 4.9% de los hogares rurales tenían ahorros en el sistema financiero, mientras que en 1997, el 30.6% de los hogares urbanos y el 18.6% de los hogares rurales tenían depósitos en alguna institución financiera formal. De manera sorprendente, sólo el 1.9% los hogares de la sierra rural tenía este tipo de ahorros en 1994, mientras que para 1997 el 24% de los hogares de esta región reportaron tener ahorros en el sistema financiero. En la selva, el porcentaje de hogares rurales con ahorros se reduce entre 1994 y 1997. Estas cifras revelan que los intermediarios formales han centrado su política de penetración en el medio rural básicamente a través de actividades pasivas, pues como vimos párrafos atrás, el porcentaje de créditos formales a hogares rurales, si bien ha crecido, lo ha hecho en mucho menor medida.

El crédito en el valle de Huaral: un estudio de caso

El valle de Huaral está situado al norte de Lima y cuenta con más de 20,000 hectáreas de tierras de cultivo. De este total, aproximadamente el 78% de la tierra está en manos de 5,000 pequeños agricultores, que en promedio tienen menos de 5 hectáreas. Este valle agrícola es uno de los más desarrollados del país, pues cuenta con riego, está cerca del mercado más grande del país (la ciudad de Lima), tiene buenas vías de comunicación, infraestructura de comunicaciones y una red de agencias de los principales bancos comerciales.

Para analizar las cuestiones discutidas en la sección anterior en base a información real, realizamos una encuesta aleatoria a 302 agricultores de dicho valle. Estos agricultores fueron seleccionados, a través de una estratificación por distritos, de un total de 5,256 agricultores registrados en el padrón de la Junta de Regantes de Huaral correspondientes a tres distritos (Aucallama, Chancay y Huaral). El cuestionario buscaba recoger información sobre el acceso real al crédito (de las distintas fuentes), a la vez que capturaba opiniones y percepciones respecto a los distintos prestamistas existentes en el valle. La encuesta, por supuesto, incluyó preguntas sobre la situación socioeconómica de los productores y sobre su actividad agropecuaria.

Complementariamente a la encuesta, realizamos entrevistas a los principales prestamistas de la zona. En el caso de los formales, esta tarea fue mucho más sencilla que en el caso de los informales. En este último, luego de entrevistar a un grupo de prestamistas institucionales (casas comerciales y empresas agroindustriales), realizamos 16 entrevistas con comerciantes mayoristas para conocer las opiniones y los procedimientos de intermediarios informales no institucionales. Finalmente, luego de procesadas las encuestas entrevistamos a diecinueve agricultores que reportaron tener crédito con prestamistas formales e informales.

Los productores de Huaral

De acuerdo a los resultados de nuestra encuesta, y para ubicar al lector en el tipo de agente económico al que nos referiremos, los productores del valle de Huaral explotan superficies relativamente pequeñas de tierra. En promedio, cada agricultor encuestado tiene 4.3 has. de tierra,¹⁴ y cosecha alrededor de 3.5 has. Además, el 65% de estos agricultores cuenta con el título de propiedad de su tierra, y los principales productos agrícolas de la zona son el algodón, el espárrago y los cultivos de frutales (fresa, cítricos, palta, melocotón), cuyo destino es el mercado. En promedio, el 80% de la producción agropecuaria es vendida.

En cuanto a la generación de ingresos, la mayor parte de los agricultores tiene como fuente principal de ingresos su actividad agropecuaria, aunque un 60% de los encuestados señaló contar con algún ingreso adicional (no agrícola). Sin embargo, sólo el 6% de los encuestados señaló tener un trabajo asalariado y el 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.

La mayoría de los agricultores encuestados son bastante mayores, con 57 años en promedio, lo que implica un largo proceso de cambios en sus sistemas

¹⁴ Aunque hay productores que poseen hasta 24 has.

productivos y sobre todo en su posición frente a la actividad productiva. Mucho se conoce de los cambios que sufrieron los agricultores de esta zona desde los años 50. Muchos de estos agricultores han pasado por diversas situaciones: yanaconas, posesionarios, cooperativistas, parceleros, propietarios, lo que ha reducido sus posibilidades de especializarse en un solo sistema de gestión. Además, su nivel educativo es bastante bajo. Como era de esperarse, el 85% de los encuestados son varones. Las mujeres jefas de hogar son generalmente viudas o sus maridos se dedican a otras actividades económicas (transporte, comercio, etc.), relegando en ellas la conducción de la explotación agropecuaria.

Como veremos a continuación, estos productores cuentan con un nivel de acceso al crédito muy por encima del promedio nacional. Estos productores, además de estar situados en una zona privilegiada para el acceso a los distintos mercados, es una zona con gran potencial para las actividades agrícolas.

De los 302 hogares encuestados, el 47% obtuvo algún crédito. De ellos, 115 hogares tuvieron un solo crédito, mientras que el resto tuvo hasta cuatro créditos, haciendo un total de 177 transacciones crediticias registradas en la encuesta. De estas 177 transacciones crediticias, como era de esperarse, la mayor parte correspondió 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 con ambos tipos de intermediarios (10% de los hogares trabajaron con ambas fuentes de crédito). Dentro de los prestamistas formales, los bancos resultaron ser los intermediarios más importantes. Por el lado de los prestamistas informales fueron los habilitadores informales (comerciantes mayoristas principalmente) los que concentraron el mayor número de transacciones. Más adelante discutiremos las diferencias y similitudes entre los créditos formales y los informales.

De manera complementaria, es útil recordar que los pequeños productores, y en general los pobladores rurales, no acostumbran utilizar otros servicios financieros proporcionados por el sector formal, no sólo por su inestable situación financiera sino también por un problema de desconocimiento y desconfianza. Por ejemplo, el grueso de los pequeños productores no está habituado a manejar cuentas bancarias o mantener dinero sin uso por periodos de tiempo determinados. De nuestra encuesta descubrimos que sólo el 12.8% de agricultores tiene ahorros depositados en alguna institución financiera. Muchos de los encuestados señalaron no confiar en estos intermediarios o no estar dispuestos a "pagar" por guardar su dinero.

Cuadro 5a
Número de créditos en Huaral por tipo de crédito

Tipo de crédito	Total	Porcentaje
Formales	55	31.07
Informales	122	68.93
Total	177	100.00

Fuente: Encuesta a prestatarios -Huaral Elaboración: IEP.

Cuadro 5b
Tipo de prestamista

Entidad	Total	Porcentaje
Prestamistas formales	55	100.00
Banco	37	67.30
Caja rural	12	21.80
Central de cooperativa	1	1.80
Cooperativa	4	7.30
MINAG	1	1.80
Prestamistas informales	122	100.00
Casa comercial	11	9.00
Agroindustria o distribuidor	23	18.90
Habilitador informal	26	21.30
Mayorista	51	41.80
Pariente	7	5.70
Socio (al partir)	2	1.60
Empresa agropecuaria	1	0.80
Institución gremial	1	0.90

Fuente: Encuesta a prestatarios-Huaral.
Elaboración: IEP.

Como se puede ver en el cuadro siguiente (cuadro 6) no existen diferencias significativas en la mayor parte de las variables demográficas de los agricultores con y sin crédito, salvo en la tasa de dependencia y la tenencia de determinados bienes duraderos. La diferencia entre ambos grupos, agricultores con y sin crédito, se observa más bien al comparar las características de su actividad agrícola.

Cuadro 6
Variables principales de los hogares en Huaral según acceso al crédito

VARIABLE	Hogares con crédito 142	Hogares sin crédito 160	Valor del t estadístico
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	57.11	56.53	0.36
Varianza	192.21	168.97	
Sexo del jefe de familia			
Porcentaje de varones	0.86	0.84	0.58
Nivel de asalaramiento del jefe de familia			
Porcentaje	0.06	0.06	0.26
Nivel de asalaramiento del cónyugue			
Porcentaje	0.03	0.01	0.97
Tasa de dependencia (menores12-mayores60)			
Promedio	29.39	39.15	-2.79*
Varianza	775.01	1048.66	
Tuvo ahorro en los últimos 12 meses			
porcentaje	0.16	0.10	1.38
otros ingresos			
porcentaje	0.21	0.23	-0.70
Tienen auto o camioneta			
porcentaje	14.10	17.50	-0.81
Tienen refrigeradora			
porcentaje	56.30	47.50	1.54

* Significativa al 5%

Fuente: Encuesta a prestatarios en Huaral

Elaboración: IEP.

Tal como se puede apreciar en el cuadro 7, los productores con crédito tienden a ser los que poseen más tierras, más herramientas e invierten más en su actividad productiva (gastos en pesticidas, abono, etc.).¹⁵ Además, son los que cuentan con títulos de propiedad y que se dedican en mayor porcentaje a cultivos claves como algodón y frutales. Lo contrario sucede con el cultivo del espárrago, que si bien es rentable, es sembrado en un mayor porcentaje por agricultores que no poseen crédito.

¹⁵ Aunque este punto es complejo, ya que es posible que gasten más en la medida que cuentan con crédito que les permite afrontar estos gastos.

Cuadro N° 7

Variables principales de los hogares en Huaral según acceso al crédito

VARIABLE	Hogares con crédito 142	Hogares sin crédito 160	Valor del t estadístico
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	1.724*
Varianza	602363.45	428404.25	
Valor de la producción total real (\$*ha)			
Promedio	1473.01	1493.13	-0.064
Varianza	5951902.70	3879673.20	
Integración al mercado			
Promedio	83.33	71.77	0.500
Varianza	46918.59	1755.27	
Gasto en fertilizantes químicos (\$*ha)			
Promedio	189.37	130.95	2.484*
Varianza	45762.52	35870.84	
Gasto en pesticidas (\$*ha)			
Promedio	329.10	184.06	2.55*
Varianza	429125.70	67537.48	
Gasto en abono orgánico (\$*ha)			
Promedio	101.39	73.35	1.693*
Varianza	24294.74	16631.33	
Gasto en transporte (\$*ha)			
Promedio	39.02	26.88	0.713
Varianza	14184.84	28208.56	
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*
Cultiva espárragos			
porcentaje	0.70	10.10	-3.59*
Tienen mochila fumigadora			
Porcentaje	71.10	73.10	-0.386
Tiene motobomba			
Porcentaje	16.20	10.60	1.426
Tienen pulverizadora			
Porcentaje	35.90	25.60	1.945*

* Significativa al 5%

Fuente: Encuesta a prestatarios en Huaral.

Elaboración : IEP.

4. ACCESO, RACIONAMIENTO Y AUTO-RACIONAMIENTO: DEMANDA POR CRÉDITOS EN EL VALLE DE HUARAL

La demanda por créditos que se registra en el mercado se refiere a las transacciones efectivamente realizadas, es decir a las solicitudes de crédito que han sido satisfechas por los ofertantes (grupos **g** y **h** del gráfico 1). Adicionalmente, hay un grupo de agricultores que solicita un crédito pero no lo obtiene, estos son los rechazados (grupo **f** del gráfico 1). Este último grupo resulta importante en la medida que participa activamente en el mercado, aun cuando no logra adquirir el producto demandado.

Asimismo, como señalamos en la sección 3, no todos los que desean/necesitan crédito llegan a solicitado (grupo **d** en el gráfico 1). Estos agentes que deberían participar en el mercado de crédito para expresar su demanda, se abstienen y no logran expresar las condiciones a las que estarían dispuestos a utilizar para acceder al crédito; estos son los agentes "autoracionados". En la medida en que este grupo sea significativo resultaría pertinente preguntarse por el tipo de preferencias que este grupo de demandantes no llega a expresar en el mercado y las razones por las cuales decide no participar.

La definición de la importancia y las características de cada uno de los grupos que forman el conjunto de demandantes potenciales de crédito resulta una tarea crucial, aunque compleja, para entender el funcionamiento del mercado de créditos. Para intentar una aproximación en este aspecto, la literatura señala dos vías: la estimación sobre supuestos acerca del funcionamiento del mercado de créditos, o la recopilación de información directa a través de consultas con los agentes directamente involucrados. En este trabajo, optamos por la segunda vía a partir de nuestro trabajo en el valle de Huaral.

Dado que existen múltiples fuentes de crédito, no todas formales, resulta complejo hablar de una demanda por créditos en general. Parece preferible entonces hablar de la demanda por créditos de una fuente determinada. Como veremos, en el caso de Huaral hemos identificado 6 tipos de prestamistas relevantes para los agricultores encuestados, tres dentro del sector formal y tres dentro del sector informal. En base a los resultados de un conjunto de preguntas (largas y complejas) incluidas en nuestra encuesta con pequeños agricultores en Huaral, hemos podido definir la composición de los grupos de demandantes, potenciales y efectivos. A continuación presentamos una descripción y análisis de los resultados obtenidos. Como veremos, resulta sorprendente la importancia, cuantitativa y cualitativa, de los auto-rationados.

Entre los prestamistas formales que operan en Huaral, los más importantes son los bancos, instituciones que son muy bien evaluadas por los agricultores como fuente de créditos deseable; luego están las CRAC, dos en el caso de Huaral; y finalmente, las cooperativas de ahorro y crédito (siendo la

principal la Cooperativa San Isidro). Además de estas instituciones, consideramos inicialmente a las ONGs como prestamistas formales, pero luego comprobamos que éstas no colocan fondos, sino que coordinan acciones con los bancos, con lo que el crédito otorgado es en realidad crédito bancario.

Por su parte, los prestamistas informales fueron divididos en tres grupos: las casas comerciales (comercializadoras de insumos principalmente), las empresas agro industriales (desmotadoras de algodón), y los habilitadores informales (habilitadores, comerciantes mayoristas, transportistas, parientes y amigos, etc.), que representan el grupo de prestamistas más importante.

Los que piden crédito: racionamiento y acceso

Aquellos agentes que solicitan crédito pueden, evidentemente, obtenerlo o no. Es decir, la solicitud puede convertirse en acceso al crédito o en rechazo. Si un cliente es rechazado, porque no cumple los requisitos para obtener un crédito o porque los ofertantes no cuentan con recursos suficientes y dadas sus características prefieren a otros sujetos de crédito antes que a este solicitante, estaríamos hablando de un racionado tipo I (solicitud de crédito rechazada).

Por otro lado, de obtener el crédito, hablamos de una transacción registrada en el mercado, donde un ofertante de crédito ha considerado al demandante como sujeto de crédito. Sin embargo, esto no se traduce necesariamente en el otorgamiento del crédito en la condiciones en que fue solicitado, pues existen distintas razones por las que puede haber racionamiento. Este tipo de racionamiento se da usualmente a través de recortes en cantidades (se otorga un crédito en menor cantidad que la solicitada). Llamaremos a este tipo de racionamiento, racionamiento tipo II.

De los 302 agricultores encuestados, 142 obtuvieron crédito en la campaña 97/98, lo que representa el 47% de la muestra. Este porcentaje revela un aspecto de la ventajosa situación de los agricultores del valle respecto a los demás agricultores del país. Tal como se mencionó, el grueso de los agricultores se endeudó con prestamistas informales y un número considerable con ambos tipos de prestamistas.

Tratamos de obtener información directa sobre el número de solicitudes rechazadas (para medir la importancia de racionamiento tipo I), sin embargo, los agricultores parecen desechar rápidamente de su memoria las solicitudes no aceptadas, por lo que obtuvimos poca información al respecto. Sin embargo, utilizando preguntas hipotéticas con referencia a las relaciones con cada institución en el pasado encontramos que un porcentaje pequeño de los agricultores ha sido (o al menos recuerda haber sido) rechazado por las distintas fuentes de crédito bancario, el 71 % de los encuestados señaló haber solicitado crédito a una entidad bancaria (lo que incluye al liquidado Banco Agrario) alguna vez y sólo el 5.14% de ellos mencionó haber sido rechazados en alguna oportunidad. Respecto a las CRAC, que son instituciones nuevas y con poca

trayectoria, sólo el 12.2% de los agricultores señaló haberles solicitado crédito, 16.2% de los cuales fue rechazado alguna vez. En ambos casos, bancos y CRAC, la principal razón del rechazo de la solicitud de crédito fue la documentación incompleta. En el caso de los bancos, la segunda razón para el racionamiento del crédito es una evaluación negativa del prestatario como sujeto de crédito. Como puede apreciarse, los bancos son las entidades a las que más personas han solicitado un crédito, lo que se explica por la importancia que tuvo el liquidado Banco Agrario en la zona.

En el caso de los prestamistas informales, consultamos a los agricultores sobre su historia con los tres tipos de prestamistas ya mencionados. Los resultados indican que el 18% de los encuestados señaló haber pedido crédito alguna vez a alguna empresa agroindustrial, y sólo 5.6% de ellos fue rechazado alguna vez. Las razones tras el rechazo fueron la falta de información sobre el prestatario o la falta de liquidez de la empresa agro industrial. Este tipo de prestamista recibe solicitudes de crédito sólo de aquellos productores que trabajan con cultivos que son insumos para sus actividades agroindustriales, lo que reduce su cobertura. Lo contrario se observa en el caso de las casas comerciales y los habilitadores informales, que tienden a atender a un público más amplio.

En este sentido, el 41 % de los encuestados pidió alguna vez un crédito a una casa comercial, y el 9% de los solicitantes fue rechazado alguna vez. En prácticamente todos los casos rechazados la razón que dio la casa comercial fue la falta de información sobre el cliente o el alto nivel de riesgo de su actividad. Finalmente, el 53% de los encuestados pidió alguna vez un crédito a algún habilitador informal y sólo el 4.5% de éstos fue rechazado, en la mayoría de los casos debido a problemas de liquidez del habilitador.

De esta información se desprende que el rechazo no parece ser una práctica tan común entre los prestamistas formales e informales. Esto se explica, como veremos más adelante, por la importancia del auto-racionamiento, que limita la cantidad de solicitudes de crédito a aquellas con mayores posibilidades de ser aceptadas. En general, el grupo de agricultores que llega a solicitar un crédito y es rechazado es reducido, y la mayoría de los que serían rechazados no llega a realizar una solicitud formal de crédito.

Respecto al segundo tipo de racionamiento (tipo II), referido a la obtención de crédito pero en un monto menor al solicitado, encontramos que los prestamistas formales (bancos y CRAC) utilizan este tipo de racionamiento con mayor frecuencia que los informales. De acuerdo a la información sobre los créditos recibidos por los agricultores de Huaral en la campaña 1997/1998, encontramos que en el 30% de los créditos que otorgaron los bancos y 50% de los créditos de las CRAC el monto otorgado fue menor que el solicitado. La principal razón fue el cobro por adelantado de comisiones, portes y trámites por parte del intermediario, que redujo el monto disponible del crédito, pero no la magnitud de la deuda. Esta situación refleja la importancia de los costos de

transacción que deben asumir los agricultores al trabajar con este tipo de prestamista.

Dentro del sector informal, el porcentaje de racionados tipo II fue mucho menor (nunca sobrepasó el 5% de los casos) y la razón siempre fue problemas de liquidez por parte del prestamista. Es claro que existe un comportamiento sustancialmente distinto frente al uso del racionamiento (tipo II) entre los prestamistas formales y los informales, que además tiene que ver con el hecho de que los informales suelen entregar el crédito en varios desembolsos, en los que van definiendo si racionan o no la cantidad a medida que se va entregando el dinero.

En suma, podemos afirmar que el racionamiento crediticio no es necesariamente el instrumento que permite que el mercado de créditos opere con excesos de demanda, tal como lo sugiere la teoría. En el caso que hemos analizado, el racionamiento no es una práctica relevante y no necesita serlo, pues el exceso de demanda que puede observarse en el mercado es muy reducido. Como veremos a continuación, este exceso de demanda en el mercado aparentemente no existe, o se diluye a través de mecanismos distintos al racionamiento, en cualquiera de sus formas.

Los que no llegan a solicitar un crédito: auto-racionados

Definir las características de aquellos agricultores que desean/necesitan crédito pero no lo solicitan y entender por qué algunos agentes deciden ser parte de este grupo, ha constituido uno de los principales retos de nuestro trabajo. Este grupo, tal como fue discutido, no llega a participar en el mercado de créditos, por lo que son desconocidos para los ofertantes. La importancia de este grupo radica no sólo en su magnitud cuantitativa, sino especialmente en que son estos agricultores los "demandantes potenciales" o "demandantes insatisfechos" que podrían ser atendidos por determinados ofertantes, siempre y cuando éstos entendieran o adaptaran sus procesos para satisfacer a este grupo y ganar un valioso segmento de clientes.¹⁶

Como mencionamos, constatamos que existen dos grandes grupos dentro de los auto-racionados, aquellos que reconociendo necesitar/desear un crédito no lo solicitan por no considerarse sujetos de crédito, y aquellos que considerándose sujetos de crédito y deseando/necesitando un crédito no lo solicitan. Hemos llamado auto-racionados tipo I a los primeros y tipo II a los segundos.

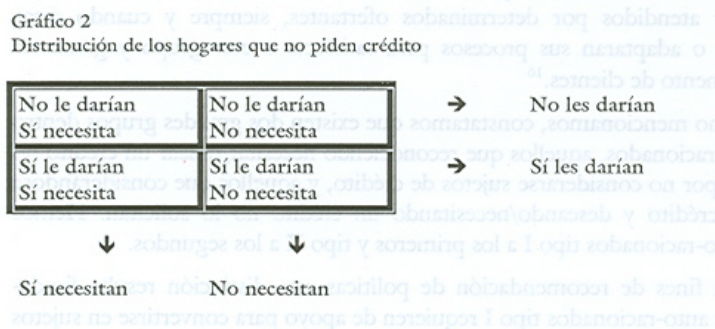
Para fines de recomendación de políticas esta distinción resulta fundamental. Los auto-racionados tipo I requieren de apoyo para convertirse en sujetos

¹⁶ Es por demás señalar que este trabajo representa una primera aproximación a esta categoría y por ello presente limitaciones. Como discutiremos a lo largo de esta sección estas limitaciones aparecen no sólo en la definición de la categoría sino también en las posibilidades de medir su magnitud y características a partir de una encuesta en la cual las posibilidades de preguntar han sido muy limitadas.

de crédito, lo que puede darse a través de varios mecanismos: titulación de tierras, innovación tecnológica, asistencia técnica, etc., dependiendo de cuál sea la razón por la que estos agricultores no se consideran sujetos de crédito. En el caso de los auto-rationados tipo II, la figura es más compleja, pues son los propios agricultores los que se marginan de participar en el mercado de créditos. Este evidentemente es el grupo más interesante y complejo, y por ello nos dedicaremos a analizar sus características con mayor detalle.

Resumidamente queremos indicar cómo definimos a los auto-rationados. Partimos de un universo definido por todos aquellos que no pidieron crédito y los clasificamos en 4 grupos, tal como se muestra en el gráfico 2. Desgraciadamente, no pudimos hacer esta figura respecto al agregado de ofertantes, pues la información provenía de datos respecto a cada uno de los prestamistas. La información tuvo que ser recogida de esta manera, dadas las diferencias entre los oferentes, y sobre todo las diferentes percepciones que los demandantes tienen de ellos. Es decir, pudimos definir una figura como la presentada aquí respecto de cada ofertante (bancos, CRAC, casas comerciales, empresas agroindustriales y habilitadores informales).

Del cuestionario de la encuesta se obtiene directamente la información sobre el total de agricultores que no piden crédito, el número de agricultores de este grupo que necesita crédito (ya sea porque lo dice directamente o porque estaría dispuesto a recibir un crédito de la fuente si se lo ofrecieran) y los que consideran que no serían sujetos de crédito de cada una de las fuentes. Esta información nos permitió completar la información sobre los auto-rationados, que son aquellos que en el gráfico 2 corresponden a las casillas de **Sí necesitan** (primera columna, dividida en auto-rationados tipo I y II). Asimismo, la columna de **No necesita**, representa a los agricultores que no desean/no necesitan un crédito.



Evidentemente, los que se consideran auto-rationados (tipo I y II) respecto a un ofertante en particular no necesariamente lo serán respecto a otro, por lo cual es necesario mantener el análisis ligado a un tipo de ofertante específico. En el caso de los auto-rationados tipo I, esto resulta más que evidente, pues los ofertantes del sector formal suelen exigir más garantías que los del sector

problemas productivos ("malas campañas"), seguido de un grupo importante que dijo no ser sujeto de crédito por no contar con un garante o con otras de las garantías solicitadas por este tipo de prestamista.

En general, entonces, podemos decir que existen dos razones fundamentales tras la existencia de este tipo de auto-rationamiento: la falta de garantías y la presencia de problemas productivos o de rentabilidad en la actividad agrícola.¹⁷ Evidentemente, la primera razón es más importante en el caso de los prestamistas formales, mientras que la segunda lo es en el caso de los prestamistas informales. En el agregado, la segunda razón resulta más importante, pues un grupo considerable de auto-rationados respecto al sector formal menciona como la principal razón problemas ligados a la rentabilidad de sus cultivos. Sin embargo, el tener título de propiedad reduce significativamente la probabilidad de ser auto-rationado tipo I con el sector formal. No ahondaremos en el asunto de la rentabilidad del sector agro pecuario, pero este tema sería la pieza más importante para explicar la existencia de este grupo de auto-rationados. Esto se condice con el hecho de que 16% de los auto-rationados tipo I con algún prestamista del sector formal tienen crédito con algún otro prestamista formal, y un 8% adicional tiene crédito tanto con un prestamista informal como con uno formal. Es decir, no pertenecen al grupo de auto-rationados tipo I por un problema de falta de garantías.

Resulta interesante preguntarse cuántos de estos agricultores que se consideran auto-rationados tipo I realmente saben que no son sujetos de crédito o simplemente lo suponen. Como discutimos antes, un problema fundamental en el mercado de créditos que estamos estudiando es que muchos agentes no llegan siquiera a participar en el mercado y por ende no son ni rechazados, ni satisfacen su demanda. En el caso de los auto-rationados tipo I, encontramos que sólo un agricultor del grupo de auto-rationados tipo I respecto a los bancos ha sido alguna vez efectivamente rechazado por este tipo de intermediario. Es decir, este agricultor es el único que sabe por experiencia propia (por haber participado en el mercado) que no es sujeto de crédito. Igual situación se encontró en el caso de los auto-rationados tipo I respecto de las CRAC, donde hay también un único caso que ha sido rechazado por este tipo de institución. En el caso del sector informal encontramos entre 2 y 3 casos por cada intermediario que efectivamente han sido rechazados. Esta mayor participación en el mercado en el caso de los intermediarios informales refleja probablemente los menores costos involucrados en solicitar crédito a este tipo de agente, punto que discutiremos en la siguiente sección. En resumen, prácticamente todos los miembros del grupo de auto-rationados tipo I suponen o intuyen que no son sujetos de crédito para determinado tipo de ofertante, pues no han sido realmente rechazados.

17 Lo que implica "malas campañas" y la existencia de deudas impagas, asumiendo que éstas no fueron cubiertas por problemas con la producción en alguna campaña anterior (problemas de morosidad por insolvencia y no morosidad estratégica).

Como señalamos, este grupo resulta el más interesante de analizar. Cómo entender la existencia de un grupo de agentes que considerándose sujeto de crédito y deseando/necesitando crédito de una fuente en particular decide abstenerse de solicitar dicho crédito, resulta una cuestión crucial que debe investigarse. Antes de analizar las características de este grupo, conviene revisar su magnitud. Tal como se desprende del cuadro 8, alrededor del 48% de los agricultores sin crédito de una fuente determinada se consideran auto-rationados tipo II, es decir este grupo es tres veces más grande que el grupo de autoracionados tipo I.

Llama la atención lo homogéneo de este porcentaje respecto a los distintos ofertantes. La única distinción, quizá, puede hallarse en el caso de las casas comerciales, donde el porcentaje de auto-rationados tipo II respecto del total de hogares sin crédito es menor, situándose en un 38%. Probablemente, este menor porcentaje se explique porque un grupo relativamente más amplio de clientes potenciales de estas entidades se considera auto-rationado tipo I.

De los 117 agricultores considerados auto-rationados tipo II respecto a los bancos, lo que representa más de un tercio de la muestra total de agricultores, el 40% señaló no solicitar un crédito a esta fuente por razones ligadas al costo y/o a las condiciones de los créditos (plazos, cobros por portes y comisiones, costo de los trámites, etc.).¹⁸ Un 30% de los miembros de este grupo señaló no pedir crédito por no querer arriesgar su tierra u otro bien inmueble o mueble como garantía. Como discutiremos en la siguiente sección, el utilizar el título de propiedad como garantía en ausencia de un sistema de seguros de crédito eleva la percepción del riesgo para los agricultores, quienes son plenamente conscientes de la posibilidad de que se presente un *shock* externo (clima, precios) que los haga perder su(s) activo(s) productivo(s).

Adicionalmente, un 12% de los miembros de este grupo señaló no poseer información completa sobre cómo trabajan los bancos. Si bien esta razón resulta menos importante en magnitud, revela que aun en zonas con mercados bastante desarrolladas como Huaral y con productores que en su mayoría han trabajado alguna vez con algún banco (aun siendo el caso del desaparecido Banco Agrario), existe un problema de información considerable. Este tema debería ser asumido por los bancos como una vía para captar a estos clientes potenciales (que ya son sujetos de crédito).

En el caso de los auto-rationados tipo II respecto a las CRAC, si bien las razones por las que los agricultores no piden crédito a estas instituciones son similares a las señaladas para el caso de los bancos, existe una percepción por parte de los agricultores de que las CRAC son menos estrictas que los bancos y por ello implican relativamente menos riesgo para sus activos entregados como

¹⁸ Las razones por las que los auto-rationados tipo II no piden crédito han sido definidas a partir de preguntas abiertas, que luego fueron codificadas y agrupadas dentro de 4 categorías: . costo y condiciones del crédito, riesgo, información y otros.

garantías. En el caso de las CRAC, sin embargo, el problema de desinformación sobre cómo operan y la desconfianza respecto a su solidez resultan razones importantes para decidir abstenerse de solicitarles un crédito.

Si definimos a los auto-rationados tipo II respecto al sector formal como aquellos agricultores que son auto-rationados tipo II con un banco o con una CRAC, encontramos que el 55% de ellos tiene algún crédito, en su mayoría con algún prestamista informal. Sin embargo, un 15.8% de los miembros de este grupo tiene crédito formal, lo que refleja que un grupo importante de agricultores que se considera auto-rationado tipo II con un banco, por ejemplo, no se considera auto-rationado con una CRAC y viceversa, asimismo implica que estos tienen capacidad de repago de sus créditos.

Si bien hemos dejado de lado la situación de las ONGs que intermedian fondos (triangulando fondos de los bancos hacia pequeños productores seleccionados por ellos), antes de pasar a ver la situación de los auto-rationados tipo II con el sector informal resulta útil comentar la situación de este tipo de intermediario.¹⁹ Sorprende que la principal razón por la que los auto-rationados tipo II no piden crédito a través de las ONGs (en 52% de los casos), por un gran margen respecto a las demás razones, es que no saben cómo operan estas organizaciones o porque desconfían de su sistema de selección. Este resultado debería ser considerado por las ONGs que trabajan en esta rama como un indicador de su política de captación de clientes o al menos de potenciales clientes.

En el caso de los informales, a diferencia de lo que sucede con los prestamistas formales, el grupo de auto-rationados tipo II no refleja sólo el hecho de que el prestatario, considerándose sujeto de crédito, y deseando/ necesitando crédito de determinada fuente, no solicita un crédito a dicha fuente sino que, dadas las características de los intermediarios informales, el crédito deseado no está disponible. Por ejemplo, un agricultor que se considera auto-rationado tipo II respecto a las casas comerciales desea un crédito en pesticidas, pero la casa comercial sólo otorga ese tipo de crédito a aquellos que le compran semillas y fertilizantes. En este caso, el agricultor se considera auto-rationado porque el producto que desea no está disponible, dadas las características del prestamista. Similares situaciones pueden hallarse en casos en que los cultivos en manos de los prestatarios no son los que le interesan al habilitador o a una empresa agroindustrial. En estos casos el agricultor puede desear/necesitar un crédito y puede considerarse a sí mismo sujeto de crédito, pero no solicitado porque no encuentra un oferente interesado. La categoría de auto-rationado tipo II es más difícil de utilizar en el caso del sector informal, por lo anterior, así como por el hecho de que es más difícil para los agricultores definir si serían o no sujetos de crédito de un determinado agente informal.

¹⁹ Decidimos dejar de lado la información recogida sobre este tipo de intermediario pues no es un prestamista en sí, pues la deuda que coordinan las ONGs es asumida por los agricultores frente al banco directamente.

El punto central de esta discusión es que en el caso de préstamos en especies o ligados a cultivos y calidades específicas (que determinan eslabonamientos con otros mercados para los prestamistas), el concepto de auto-rationamiento tipo II no resulta tan útil. Por el contrario, para créditos en dinero y sin eslabonamientos con otros mercados la definición del grupo es clave para entender el funcionamiento de este mercado.

Para ilustrar y presentar lo encontrado en nuestra encuesta, reconociendo las limitaciones que la categoría ofrece en este segmento, podemos decir que los auto-rationados tipo II respecto a los prestamistas informales, tal como se observa en cuadro 9, son relativamente importantes. En el caso de las casas comerciales, el grupo es algo más pequeño. Si bien el tamaño tiende a ser similar, la composición del grupo varía de un prestamista informal a otro. Como se sabe, este tipo de prestamista se especializa en un tipo determinado de cliente asociado a un tipo de producto, por ello el ser auto-rationados tipo II respecto de uno de ellos no nos proporciona información relevante respecto a sus relaciones con otros prestamistas.

Las razones que señalan los agricultores para justificar su negativa a pedir crédito de estas fuentes varían significativamente de un prestamista a otro. En el caso de las empresas agroindustriales, las razones más importantes son las referidas al costo y condiciones del crédito, seguida por falta de información sobre cómo opera este prestamista. Como vimos antes, la percepción de los problemas para solicitar crédito a este intermediario son similares a las señaladas en el caso de los agentes formales: costos e información.

Las razones tras la existencia de estos auto-rationados tipo II respecto a las casas comerciales y a los habilitadores informales son similares, a pesar del distinto modo de operar de cada uno. En el caso de las casas comerciales, el 25% señaló que era muy arriesgado, debido a que había que firmar documentos o porque no le inspira confianza. En el caso de los habilitadores informales estas razones fueron señaladas por el 35% de los auto-rationados tipo II. En segundo lugar se ubicaron razones ligadas a problemas productivos y por ende a su capacidad de repago. En ambos casos hay que destacar que el porcentaje de autoracionados que señala no tener información completa sobre cómo trabajan estos prestamistas, es menos importante en comparación con los otros intermediarios.

Con el fin de entender mejor la decisión de los agentes de ser auto-rationados (tipo II) respecto del sector formal, decidimos estimar un modelo similar al propuesto por Zeller (1994). La estimación se basó en un modelo *probit* para definir la importancia de determinadas características del agricultor, su hogar y su actividad productiva en la probabilidad de ser un auto-rationado tipo II. El modelo a estimarse se definió como:

$$\Pr(\text{auto-rationadoII} = 1) = f(\text{edad, edu, sexo, asalif, asalcy, tdepen, ahorro, otroy, yagresp, titulo, mdo, al, fru})$$

Donde: 20

- Edad: Edad del jefe de familia (en años)
- Edu: Años de educación del jefe de familia
- Sexo: Sexo del jefe de familia.
- Asalj: Asalaramiento del jefe de familia.
- Asalcy: Asalaramiento del cónyuge.
- Tdepen: Tasa de dependencia de la unidad de análisis.
- Ahorro: Ahorros en el sistema financiero.
- Otroy: Porcentaje de ingresos obtenidos en otras actividades no agrícolas
- Yagresp: Ingreso Esperado.
- Titulo: Título de propiedad.
- Mdo: Grado de integración al mercado de productos.
- Al: Cultivo de algodón.
- Fru: Cultivo de frutales

Los resultados obtenidos en la estimación muestran que, en general, la probabilidad de ser un auto-rationado tipo II disminuye en la medida que disminuye el riesgo de sufrir insolvencia por un evento externo (clima, precios, etc.). Los productores tienen más posibilidades de ser auto-rationados tipo II a medida que crece el porcentaje de su ingreso no agrícola y a medida que aumenta su edad, tal como puede verse en el cuadro 9. Es decir, a ingresos menos dependientes del agro y mayor edad, más probable que el agricultor se autoracione. Esto revelaría que la experiencia acumulada (en la mayor edad) y el tener ingresos no agrícolas en un porcentaje significativo se asocia a productores que prefieren no trabajar con crédito formal (en muchos casos estos ingresos permiten autofinanciar algunos componentes de su actividad agrícola), aun cuando reconocen necesitado/deseado y ser sujetos de crédito.

Del cuadro 9 se desprende que la probabilidad de que un productor sea auto-rationado tipo II disminuye cuando el productor es asalariado. Esto, que puede parecer contradictorio con el hecho de que los productores con ingresos no agrícolas significativos tengan menor probabilidad de ser auto-rationados, se explica en el hecho de que esta fuente de ingresos (salarios) no implica un porcentaje significativo de los ingresos totales y se presenta en pocos casos (menos del 5% de la muestra), pero constituye un flujo continuo de recursos que asegura cierta capacidad de repago ante alguna eventualidad (*shock* externo). Obsérvese que el valor absoluto del coeficiente de la variable sobre si el jefe del hogar es asalariado o no registra un valor relativamente mayor que cualquiera de los otros coeficientes (haciendo comparaciones por pares dadas las características de estas estimaciones), revelando así el mayor impacto de esta variable respecto a las demás.

20 Detalle de cómo fueron construidas estas variables puede hallarse en el anexo 2.

Cuadro 9
Estimación de Modelo Probit
Probabilidad de ser auto-rationado tipo II respecto a los prestamistas formales
(autoracionado tipo II = 1)

Variable	Coefficiente	T estadístico
C	-2.39652	-2.76347*
Edad	0.04278	3.552667*
Sexo	0.45055	1.44686
Edu	0.01021	0.32388
Asaljf	-0.79026	-1.6741*
Asalcy	0.51192	0.39458
Tdepen	-0.02795	-4.0194*
Ahorro	-0.44194	-1.36425
Oingr	0.01377	2.52736*
Yesper	-0.00001	-1.88833*
Titulo	0.25154	0.88801
Mdo	0.00048	0.57993
Al	0.36470	1.51915
Fru	-0.68340	-2.44607*
Chi-cuadrado	144.49	
Muestra	302.00	

* Significativa al 10 %.

Fuente: Encuesta a prestatarios-Huaral.

Elaboración: IEP.

De igual modo, a medida que el ingreso agrícola esperado crece, disminuye la probabilidad de ser auto-rationado. Aunque un mayor ingreso agrícola no asegura capacidad de repago, buena parte de los agricultores con ingresos agrícolas por encima del promedio de la zona tienen explotaciones diversificadas, con lo que se reducen los riesgos inherentes a la actividad agrícola. Como era de esperarse, aquellos productores con cultivos más rentables y seguros como los frutales (considerando que hemos eliminado al melocotón de este grupo de frutales rentables) tienen menor probabilidad de ser auto-rationados.

Llama la atención la significancia de la variable "tasa de dependencia", mostrando que la probabilidad de ser auto-rationado tipo II aumenta a medida que disminuye la cantidad de dependientes del hogar. Sin embargo, al considerar el coeficiente asociado a dicha variable, respecto a la variable asalariado del jefe del hogar o la tenencia de frutales por ejemplo, constatamos su reducido impacto.

Finalmente, realizamos un ejercicio similar para cada uno de los grupos de auto-rationados respecto a los distintos prestamistas informales. Los resultados, como era previsible, no fueron interesantes. Solo podemos decir que en el caso de los auto-rationados tipo II respecto de las empresas agroindustriales la variable educación del jefe del hogar resultó positiva y significativa, implicando que los más educados tienden a auto-rationarse respecto a este intermediario.

En general, y a modo de conclusión de esta sección, podemos decir que los auto-rationados (tipo I y II) no sólo son un grupo cuantitativamente significativo sino que, al representar al conjunto de clientes potenciales de los intermediarios, resultan un grupo clave para definir las posibilidades de expansión del mercado de créditos, especialmente del sector formal. Asimismo, aun en el caso de que la participación de estos auto-rationados no implicaron un mayor flujo de fondos hacia el sector, podría permitir a los intermediarios seleccionar entre un grupo mayor a sus clientes, pudiendo esto significar una mejor capacidad de repago. Como señalamos, el título de propiedad de la tierra no tendría el impacto esperado en la ampliación del acceso al crédito, ya que la limitante principal no viene por el lado de las garantías sino por el lado del riesgo y la rentabilidad de determinadas actividades económicas. Esto nos conduce a señalar la necesidad de trabajar en la línea de los seguros y mejoras en la producción como piezas fundamentales de una estrategia de desarrollo de los mercados de crédito.

5. RELACIONES ENTRE LOS PRESTAMISTAS FORMALES E INFORMALES

Como mencionáramos líneas arriba, existe una serie de supuestos sobre las diferencias, ventajas y desventajas de cada uno de estos sectores de prestamistas. En general, como discutimos en el marco conceptual, se da por sentado que el crédito proveniente del sector formal es la mejor opción para todos los prestatarios y que aquellos que no logran acceder a este tipo de crédito recurren al crédito del sector informal. Como vimos en las secciones precedentes, existe un grupo significativo de agricultores que siendo sujeto de crédito formal decide no pedir siquiera un crédito de esta fuente, recurriendo en muchos casos a créditos del sector informal.

De acuerdo a los resultados de nuestra encuesta, las diferencias entre los agricultores con crédito formal y con crédito informal son mínimas y están ligadas a dos factores solamente: la extensión de la tierra y la tenencia de título de propiedad registrado de la tierra.²¹ Tal como se puede ver en los cuadros 10 y 11, las principales variables que nos permitirían describir los hogares con cada tipo de crédito no muestran diferencias significativas, salvo en los dos casos mencionados. Resulta interesante encontrar que los hogares y los jefes de hogar sean tan homogéneos, es decir los sujetos de crédito para ambos tipos de prestamistas poseen hogares con características comunes.

²¹ Como discutiremos más adelante en esta sección, el tema del título de propiedad, si bien constituye una diferencia, no implica que los que acceden a crédito informal lo hacen por no ser propietarios (no tener garantía real), como se suele pensar.

Cuadro 10
Principales variables de los hogares en Huaral, según fuente de crédito

VARIABLE	Hogares con crédito formal 41	Hogares con crédito informal 87	Valor del t estadístico (1)
Nivel de educación del jefe de familia			
Promedio	6.575	5.500	1.410
Varianza	19.687	13.809	
Edad del jefe de familia			
Promedio	54.800	57.714	-1.140
Varianza	106.978	207.908	
Sexo del jefe de familia			
Porcentaje de varones	0.875	0.845	0.440
Nivel de asalaramiento del jefe de familia			
Porcentaje	7.300	6.900	0.090
Nivel de asalaramiento del cónyuge			
Porcentaje	0.000	4.600	-1.390
Tasa de dependencia (menores12-mayores60)			
Promedio	23.238	29.855	-1.320
Varianza	581.292	755.975	
Tuvo ahorro en los últimos 12 meses			
Porcentaje	21.00	1000	1.47
Otros ingresos			
Porcentaje	20.00	20.33	-0.07
Tienen auto o camioneta			
Porcentaje	16.40	11.90	1.016
Tienen refrigeradora			
Porcentaje	61.80	52.50	1.384

(1) No existen variables significativas.
 Fuente: Encuesta a prestatarios en Huaral.
 Elaboración: IEP.

En el caso de las características de su explotación agro pecuaria (cuadro 11), sorprende que no existan diferencias significativas en los niveles de gastos (medidos por hectárea) en insumos productivos, gastos de transporte o en el tipo de cultivo, pues como veremos luego, los montos otorgados por cada tipo de prestamista resultan significativamente distintos. Existe más bien diferencias en la dotación de herramientas (fumigadora, pulverizadora, motobomba) en favor de los agricultores con crédito formal, lo que revelará que aquellos con mayor dotación de activos productivos, asociados probablemente a mejor tecnología, son los que trabajan con crédito formal gracias a sus mayores rentabilidades y a su menor riesgo.

Cuadro 11
Principales variables de la producción agropecuaria de los hogares en Huaral,
según fuente de crédito

VARIABLE	Hogares con crédito formal 41	Hogares con crédito informal 87	Valor del t estadístico
Superficie total de explotación agropecuaria			
Promedio	5.56	4.34	2.48*
Varianza	13.17	3.72	
Superficie cosechada			
Promedio	4.84	3.64	2.49*
Varianza	12.85	3.24	
Gastos totales en la actividad agrícola (\$*ha.)			
Promedio	748.83	527.90	-1.000
Varianza	278681.94	772787.87	
Valor de la producción total real (\$* ha.)			
Promedio	1671.40	1424.65	0.476
Varianza	4954699.89	6943892.79	
Integración al mercado			
Promedio	58.35	97.89	-0.850
Varianza	2113.15	76129.09	
Gasto en fertilizantes químicos (\$*ha.)			
Promedio	196.17	175.76	0.519
Varianza	38742.59	42701.35	
Gasto en pesticidas (\$*ha.)			
Promedio	218.42	371.37	-1.177
Varianza	45034.59	635907.06	
Gasto en abono orgánico (\$*ha.)			
Promedio	87.04	105.70	-0.609
Varianza	11975.27	31833.82	
Gasto en transporte (\$*ha.)			
Promedio	44.70	33.99	0.461
Varianza	19261.35	13096.05	
Hogares con título de propiedad			
Porcentaje	96.00	72.00	3.34*
Cultiva algodón			
Porcentaje	61.00	55.00	0.610
Cultiva frutales			
Porcentaje	34.00	39.00	-0.530
Cultiva espárragos			
Porcentaje	0.00	0.00	0.000
Tienen mochila fumigadora			
Porcentaje	76.40	66.30	1.798*
Tiene motobomba			
Porcentaje	23.60	12.90	1.886*
Tienen pulverizadora			
Porcentaje	43.60	30.70	1.957*

* Significativa al 10%.

Fuente: Encuesta a prestatarios en Huaral.

Elaboración: IEP.

Para entender las razones tras las decisiones de los agricultores respecto a la fuente de los créditos con que desarrollan sus actividades productivas, utilizando el caso del valle de Huaral, revisaremos a continuación una serie de características básicas de los créditos formales e informales. En primer lugar, examinaremos los requisitos que exige cada tipo de prestamista, con especial atención al rol que juega la tierra como garantía en el acceso al crédito formal, luego el rol de la titulación en el acceso al crédito, al tipo de documentos y contratos exigidos por el sector informal, la importancia de las relaciones de largo plazo entre los prestatarios y prestamistas informales. Finalmente revisamos los montos otorgados por cada tipo de prestamista y el costo real de cada tipo de crédito.

Los requisitos y condiciones de los créditos

Se suele pensar que los agricultores recurren al sector informal ante la ausencia de intermediarios formales o ante su incapacidad de cumplir con los requisitos que estos les exigen. Sin embargo, existe un abanico de posibilidades mucho más amplio. Como vimos en la sección anterior, muchos agricultores en capacidad y deseo de trabajar con crédito formal deciden no hacerla y en su lugar recurren a prestamistas informales. En este último caso, se encuentran situaciones en la que se recurre al sector informal como segunda mejor opción (*second-best*), y aquellos en los que simplemente se prefiere el crédito del sector informal por sus propias bondades.²²

Los requisitos exigidos por cada tipo de prestamista formal varían; sin embargo, existen grandes lineamientos comunes entre ellos. De nuestras entrevistas con prestamistas y de nuestro trabajo previo con intermediarios que colocan fondos en el sector agropecuario encontramos que además de los requisitos convencionales, como la presentación de un flujo de caja que muestre la capacidad de repago del prestatario, la presentación de alguna garantía real como la tierra, y de la presentación de la demás documentación solicitada por las empresas financieras, existe un conjunto de requisitos previos que deben cumplirse, sin los cuales no llega ni siquiera a evaluarse la solicitud de crédito.

En realidad, estos pre-requisitos son los que definen el perfil de los sujetos de crédito a los que los intermediarios formales están dispuestos a prestar. En el caso del valle de Huaral, estos pre-requisitos incluyen la tenencia de una extensión de tierra mínima (no menos de 5 has., aunque en muchos casos se exigía tener al menos 10 has.); además se prefiere que la tierra esté ubicada en una zona de fácil acceso, trabajar con un grupo de cultivos seleccionados (de precio estable y relativamente seguro y con demanda conocida en la zona), y poseer alguna fuente de ingresos no agrícolas (a nivel del hogar), entre otros.

²² Como veremos a lo largo de estas discusiones, este grupo sería el menos numeroso.

De acuerdo a los resultados de nuestra encuesta en la zona de Huaral, los prestatarios sólo recuerdan como requisitos aquellos ligados a las garantías y a los documentos que debieron presentar al prestamista. Como resulta evidente, los pre-requisitos son los relevantes, ya que si no los hubieran cumplido no habrían llegado a la etapa de la solicitud del crédito.

Una primera diferencia importante entre las fuentes formales e informales se refiere a las garantías y al tipo de las mismas. Así, mientras el 97% de los agricultores con crédito formal dio alguna garantía, sólo el 19% hizo lo propio en el caso de los créditos informales. De estas garantías, las reales fueron las principales en el sector formal, mientras que en el informal, la cosecha u otro tipo de prenda resultó ser la más utilizada.

Otra diferencia importante en los requisitos necesarios para obtener crédito de los distintos prestamistas viene dada por el número de visitas que debe realizar el cliente al prestamista (costo de transacción). De acuerdo a los resultados de nuestra encuesta, cerca del 55% de los clientes del sector formal tuvo que visitar 5 ó más veces al prestamista, mientras que más del 70% de los clientes del sector informal visitó 5 ó menos veces al prestamista. Esto evidentemente refleja un costo adicional para el prestatario en el caso de acudir al prestamista formal; pues mientras que en promedio los prestatarios del sector formal gastaron alrededor de US\$ 40 en dichas visitas, los del sector informal gastaron sólo US\$15.

En este mismo sentido, nuestros encuestados se refirieron recurrentemente a las diferencias en el tiempo necesario para obtener créditos de las distintas fuentes. Uno de los principales problemas identificados con los créditos formales era la demora en la entrega del crédito (incluso de la respuesta sobre si se obtendría o no el crédito). Estas demoras tienen graves consecuencias en el caso de las actividades agrícolas, ya que el ciclo productivo (y por ello el cronograma de gastos) depende del clima. En el caso del sector informal, la rapidez en responder y desembolsar, al menos una parte del crédito, fue mencionada como una de las principales virtudes de estos prestamistas, siendo ésta tan importante que amerita en muchos casos pagar más por el crédito (por el mayor costo de oportunidad).

El rol de la titulación en el acceso al crédito formal

Una de las principales razones que han justificado varios de los ambiciosos procesos de titulación y/o privatización de la tierra es la de otorgar una garantía real y atractiva a los agricultores para que puedan obtener créditos del sector formal. Teóricamente, la causalidad resulta impecable, pues el argumento principal de los intermediarios formales para no participar activamente en los préstamos al sector agro pecuario es la falta de garantías reales de los prestatarios. La existencia de garantías reales se convierte en un factor clave en ausencia de otros mecanismos para reducir los altos riesgos inherentes a la actividad agropecuaria, aun cuando no necesariamente asegura una reducción del riesgo de incumplimiento del contrato de crédito.

Numerosos trabajos se han ocupado del tema, encontrando una serie de condiciones que deben darse para que uno de los resultados de los procesos de titulación sea un incremento en el acceso al crédito formal. 23 Una de las conclusiones comunes de estos trabajos es que la titulación tiene los impactos esperados sobre el acceso al crédito sólo si efectivamente implica seguridad en la tenencia, si existe un mercado de tierras activo y desarrollado, y si el mercado de créditos también es activo. Esto, además, exige que exista un activo mercado de productos que asegure los flujos mínimos de liquidez a los productores. Finalmente, debe existir seguridad en la tenencia tanto para el poseedor de la garantía (el agricultor) como para el que recibirá dicha propiedad en caso de no cumplirse el contrato crediticio (el prestamista).

Si estas condiciones mínimas no se cumplen, es muy probable que la titulación no logre incrementar el acceso al crédito, ya que muchos intermediarios no estarán interesados en aceptar esta garantía. En el caso peruano hay lecciones importantes sobre este aspecto, algunas ligadas al comportamiento de los prestamistas y otras al de los prestatarios. En primer lugar, desde el punto de vista de los prestamistas, la mayoría de los productores agropecuarios tiene explotaciones pequeñas (menos de 5 has.), lo cual aún contando con todas las condiciones antes mencionadas, afecta negativamente el acceso al crédito formal.²⁴ Los intermediarios financieros, incluso en zonas muy productivas y totalmente integradas a los mercados de productos e insumos, no están interesados en obtener hipotecas por menos de 10 has. (salvo casos especiales, sobre los que volveremos más adelante), pues el proceso de adjudicación y posterior venta en caso de no pagarse el crédito resulta demasiado costoso.²⁵

En segundo lugar, existen altos costos de transacción para convertir la tierra en garantía. El proceso de hipoteca exige una serie de trámites previos costosos, que en el caso de préstamos pequeños (los más comunes en el caso de los pequeños productores, dada su escala de operaciones) resultan siendo un costo hundido significativo.

En tercer lugar, dado que los agricultores siempre serán clientes riesgosos (vulnerables a *shocks* externos), por la propia naturaleza de su actividad productiva, el contar con una garantía real no resulta condición suficiente, pues el negocio del intermediario es prestar y recuperar en dinero, y no prestar dinero y obtener bienes como pago. Esto obliga a los intermediarios a exigir condiciones adicionales a la tenencia de una garantía como la tierra, condiciones que en

23 Ver Hoff *et al.* (1993); Peder *et al.* (1988); y Hazell y Lutz (1998); entre otros.

24 Evidentemente el "mínimo" requerido varía de institución a institución. Trivelli (1998) encuentra que las CRAC y las CMAC trabajan con agricultores que tienen desde 3 has.; mientras los bancos tienden a exigir un mayor hectareaje.

25 Trivelli *et al.* (1998) encuentran que en el sistema de intermediación financiera del Perú existen altos costos de transacción asociados a las acciones de *enforcement*. Resultan especialmente significativos los costos legales en que se debe incurrir para la adjudicación y realización de garantías, tanto por el debido proceso como por la corrupción.

muchos casos son en realidad pre-requisitos para evaluar la solicitud de crédito, como señalamos líneas arriba.

De otro lado, en cuanto a los prestatarios, el título no siempre resulta un instrumento deseable para obtener crédito, pues en la medida en que no hay mecanismos de seguros, utilizar la tierra como garantía implica asumir el riesgo de perder este activo productivo, que es el único en la mayoría de los casos de los pequeños productores, ante cualquier *shock* externo (climático sobre todo) que haga difícil cumplir con el repago (por insolvencia). La existencia de seguridad en la tenencia a través del título incrementa las posibilidades de que el agricultor pierda este activo ante cualquier problema con su producción, sin lugar a reclamo ni demoras.²⁶ En suma, para muchos agricultores el uso de la tierra como garantía implica demasiado riesgo, además de los costos no recuperables (trámites, hipoteca, etc.) ya señalados.

Con estas condicionantes, la titulación tiene un impacto menor al esperado inicialmente como una vía para incrementar el acceso al crédito en el ámbito rural, incluso en las zonas con agricultura más moderna y mejor ubicadas respecto al mercado. Para ilustrar esta situación revisemos lo sucedido en el valle de Huaral. En este tema en particular, tal caso resulta muy importante, al ser una de las zonas ideales para obtener los mejores resultados con un proceso de titulación ya que está adecuadamente integrado con los mercados, muy bien ubicado geográficamente, y cuenta con condiciones naturales (agua, clima, calidad de tierra, etc.) óptimas para el desarrollo de actividades agropecuarias modernas. Es decir, de no obtenerse los resultados esperados en una zona con condiciones tan favorables como Huaral, es muy probable que en zonas menos "modernas" o "aptas" para el desarrollo de la agricultura en un contexto de libre mercado, el impacto de procesos de titulación sea muy reducido en la dinamización del mercado formal de créditos.

En el caso de Huaral, encontramos que gran parte de los agricultores con título decide no pedir crédito a los prestamistas formales, pese a que el 65% de los agricultores señala a los prestamistas formales como los "preferidos" para solicitar un crédito. Asimismo, encontramos que más del 70% de los agricultores que trabajan sólo con prestamistas informales cuenta con título de propiedad de sus tierras.

En este mismo sentido, si bien el 40.6% de los agricultores considera que de pedir un crédito a un banco éste les sería rechazado, un tercio menciona la falta del título de propiedad de la tierra como la razón del rechazo. Para el resto, el rechazo se debería a problemas con su producción ("malas campañas"), a que poseen deudas impagas (morosas o refinanciadas) con algún banco u otro intermediario, y a otras razones ligadas a la falta de mecanismos de transmisión

²⁶ Aunque existen las limitaciones mencionadas para el prestamista referidas a la lentitud y el costo del proceso de adjudicación de tierras u otros bienes ante el incumplimiento de una deuda.

de información al intermediario sobre la capacidad y voluntad de pago de los agricultores.

Estas cifras revelan que contar con el título de la tierra no resulta condición suficiente para acceder a un crédito formal. Sin embargo, está claro que la posesión de un título es una condición necesaria. Para corroborar la importancia del título en el acceso al crédito formal estimamos la probabilidad de contar con crédito formal en función de un conjunto de variables relacionadas con las características del agricultor, su hogar y su explotación. Esta estimación se hizo sobre el universo de agricultores con crédito (de cualquier fuente) con el fin de no incluir otras variables ligadas a la producción. Los resultados fueron concluyentes: el título y el nivel educativo del agricultor (jefe del hogar) fueron las únicas variables que resultaron significativas en la determinación de la probabilidad de tener un crédito formal, tal como se puede apreciar en el cuadro 12. El modelo a estimarse se definió como:

$$\Pr(\text{acceso-creditoformal}=1) = f(\text{edad, edadsq, sexo, edu, titulo, al, fru, perq, tdepend, oingr})$$

Donde:²⁷

- Edad: Edad del jefe de familia (en años)
- Edadsq: Edad del jefe de familia al cuadrado (en años)
- Sexo: Sexo del jefe de familia.
- Edu: Años de educación del jefe de familia
- Titulo: Título de propiedad.
- Al: Cultivo de algodón.
- Fru: Cultivo de frutales
- Perq: Índice de pérdida de los agricultores como efecto del fenómeno de El Niño.
- Tdepend: Tasa de dependencia de la unidad de análisis.
- Oingr: Porcentaje de ingresos obtenidos en otras actividades no agrícolas

Si bien es comprensible la importancia de contar con la tierra (u otro activo real similar) como garantía para los créditos en el sector agropecuario, se debe recordar el carácter subsidiario de las garantías consignado en la legislación vigente.²⁸ Es decir, los intermediarios no tienen que exigir este tipo de garantías y no está penado de ninguna manera el otorgamiento de un crédito sin garantías. Lo que se pretende con esta legislación es que se otorguen créditos a los proyectos rentables, al margen de la dotación de activos de los empresarios involucrados. Si bien el argumento es totalmente legítimo y valedero, también lo es el argumento de los intermediarios para continuar exigiendo garantías reales, al menos en el caso de las colocaciones en el sector agropecuario. Para los intermediarios la garantía se vuelve un seguro, pues asumiendo que los prestamistas sean eficientes en la selección de sus clientes y sólo otorguen crédito a aquellos agricultores con buenos proyectos y que además sean buenos

²⁷ Detalle de cómo fueron construidas estas variables puede hallarse en el anexo

²⁸ Para más detalles sobre este punto ver Trivelli *et. al.* (1999).

pagadores, frente a la presencia de eventualidades que no puedan ser controladas por los agricultores (riesgo sistemático), y afecten el buen término del proyecto financiado (clima, enfermedad, cambios en precios relativos, etc.). Resulta claro entonces que la exigencia de una garantía hipotecaria protege al intermediario frente a los deudores morosos estratégicos (los morosos que no pagan pudiendo hacerlo), pero también de los insolventes, es decir es un mecanismo para transferir todos los riesgos al productor.

Esta última consideración es muy importante para entender la percepción que tienen los agricultores de los prestamistas formales. Es por ello que aun cumpliendo con todos los requisitos muchos agricultores no desean trabajar con los prestamistas formales (como ya vimos) básicamente por dos razones: no desean arriesgar su activo productivo más valioso e importante, y no están dispuestos (o en capacidad) de asumir los altos costos de transacción ligados al proceso de hipotecar la tierra. La primera razón es bastante obvia; al existir seguridad en la tenencia, y en ausencia de sistemas de seguros, los agricultores temen sufrir algún *shock* externo y como resultado perder su tierra.

Cuadro 12
Estimación de modelo Probit Acceso al
crédito formal (crédito=1)

Variab1e	Coficiente	T estadístico
C	-2.96987	-1.37212
Edad	0.03305	0.51902
Edadsq	-0.00027	-0.54241
Sexo	0.02367	0.05946
Edu	0.08095	1.97261 *
Título	1.15588	2.91576*
Al	0.19443	0.72682
Fru	0.12544	0.46027
Perq	-0.00065	-0.25172
Tdepen	0.00237	0.35277
Oingr	-0.00009	-0.01511
Chi –cuadrado	107.96	
Muestra	142.00	

* Significativa a un nivel de 10 %.

Fuente: Encuesta a prestatarios-Huaral.

Elaboración: IEP.

En nuestro estudio de caso esto fue especialmente importante para los agricultores porque se iniciaba el fenómeno de El Niño, y muchos agricultores con deudas con el sector formal no tenían clara la manera de evitar perder su tierra si empeoraban las condiciones climáticas. Asimismo, los agricultores señalaron que era costoso hipotecar la tierra, además de que los bancos exigían una hipoteca muy por encima del monto del crédito. Respecto a lo primero, luego de revisar el procedimiento que se debe seguir para hipotecar un predio rural en

Huaral (donde hay relativamente buen servicio de registro),²⁹ el costo mínimo que se debe asumir es de US\$350, que incluye el costo de los trámites, viajes, legalizaciones y fotocopias, etc. Este monto resulta significativo si se tiene en cuenta que el 80% de los créditos con el sector formal son menores a US\$1,000 por hectárea y que la gran mayoría de agricultores tiene alrededor de 5 has.

Respecto al segundo punto mencionado, los prestamistas argumentaron que deben exigir un monto de hipoteca considerablemente mayor al monto del crédito porque en caso de no honrarse la deuda, el costo del proceso de ejecución de este tipo de garantías es elevado, lo que ha sido señalado por varios investigadores. En varias de nuestras entrevistas, señalaron utilizar la regla de 2:1, es decir el monto de la hipoteca debe doblar el monto del crédito.

En conclusión, el título está sirviendo no sólo como una garantía para cubrir el monto prestado en caso de que el prestatario decida no cumplir con su contrato de crédito (morosidad estratégica) o no pueda cumplir con él por fallas en su producción, sino también como garantía 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 eficientemente, y sobre todo con las dificultades para generar mecanismos de coacción alternativos a la ejecución de garantías hipotecarias (procedimiento que además es lento y 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.

Los documentos y contratos en el sector informal

En el sector formal, las transacciones crediticias se definen a la firma de un contrato que incluye la fijación de una garantía (hipotecaria en este caso) y las condiciones del repago. Adicionalmente, un grupo considerable de agricultores reportó haber tenido que firmar un pagaré a favor del banco como parte de las condiciones del contrato crediticio.

En el caso de los créditos con prestamistas informales, los prestatarios también suelen firmar algún documento. Estos documentos varían considerablemente de un prestamista a otro, siendo los documentos más utilizados la letra de cambio y la firma de recibos (ver cuadro 13). Existen diferencias sustanciales entre ambos documentos; pues mientras que el primero puede ser utilizado para realizar una cobranza coactiva en caso de incumplimiento en el repago, el segundo no.

²⁹ A pesar de que existen tres alternativas para el registro: los registros públicos de Lima, los registros públicos de Huaral y el registro de predios urbanos de Lima, que se conoce como "registro predial"; todos con igual validez.

Cuadro 13
Tipo de documento firmado para obtener crédito, según fuente
(Porcentaje)

Detalle	Informal			
	Formal	Casa comercial	Empresa agroindustrial	Habilitador informal
Contrato	60.0	0.0	19.0	12.9
Recibo	0.0	25.0	52.4	32.3
Letra	6.0	50.0	19.0	22.6
Hipoteca	8.0	0.0	0.0	0.0
Pagaré	24.0	0.0	4.8	0.0
Libreta o cuaderno	0.0	0.0	4.8	25.8
Guía	2.0	25.0	0.0	3.2
Cheque	0.0	0.0	0.0	3.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta a prestatarios-Huaral.
 Elaboración: IEP.

Esta diferencia debería inducir a los prestamistas a utilizar la firma de letras, sin embargo los propios prestamistas, conscientes de esta diferencia, señalan que ejecutar una letra ante el incumplimiento es costoso y sólo tiene sentido en el caso de préstamos grandes y cuando se conoce que el deudor es un moroso estratégico. En los casos de insolvencia, los prestamistas informales actúan de manera distinta: no buscan cobrar inmediatamente, sino a futuro, y llegan inclusive a otorgar recursos adicionales para asegurarse que el cliente salga de su situación de insolvencia y repague el crédito. Una parte importante de los prestamistas entrevistados señaló exigir la firma de letras como condición indispensable para los créditos, por la posibilidad de utilizarla para recuperar créditos en caso de morosidad estratégica.

Un problema ligado al uso de las letras en el caso de la agricultura es el de la fijación del monto de la transacción. El monto del préstamo suele definirse a lo largo de la campaña, por lo que no es fácil definir el monto total sobre el cual se firma el acuerdo.³⁰ Quizá es por ello que los prestamistas simplemente hacen firmar a los prestatarios los recibos, las guías de remisión de los productos o simplemente un cuaderno o una libreta de campo ante cada desembolso. De esta manera, para los prestatarios la firma de documentos (generalmente en blanco) constituye una manera de asegurarse que el prestamista no sólo honrará su deuda,

³⁰ En estos casos y ante la imposibilidad de definir por adelantado el adeudo final en caso de incumplimiento, se estila exigir la firma de una letra en blanco. Este sistema es sumamente riesgoso para el prestatario, quien generalmente sólo acepta este tipo de arreglo cuando conoce muy bien al prestamista. La información que posee el prestatario sobre el prestamista resulta clave en este sentido.

sino también que lo hará en el plazo pactado; aunque en general los prestatarios no son conscientes de los usos que pueden darle los prestamistas a estos documentos.

Si bien es cierto que la firma de letras es el mecanismo que vincula el sistema informal de créditos con los mecanismos públicos de coerción (*enforcement*), este instrumento es absolutamente sub-utilizado 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 utiliza la letra como instrumento financiero, es decir, no las ponen en descuento en el sistema formal).³¹ Así, en prácticamente todos los casos en los que se exige la firma de letras, los prestamistas reconocieron que no conocían los procedimientos para ejecutar la letra o que de conocerlos no los utilizarían por ser costosos y no se justifica dado el reducido monto que tienden a prestar. Apenas 4 de nuestros entrevistados señalaron haber realizado acciones legales para ejecutar letras de morosos estratégicos y todos coincidieron en que los resultados no fueron buenos porque tuvieron que invertir dinero que no recuperaron. Claramente, entonces, el monto de la deuda resulta la pieza fundamental para la determinación sobre recurrir o no a procedimientos judiciales para recuperar deudas impagas sin el respaldo de una garantía real.

Relaciones de largo plazo entre los prestatarios y los prestamistas informales

Como mencionamos en la sección 3, una de las características que la literatura usualmente identifica en el vínculo entre los prestatarios y distintos tipos de prestamistas informales ha sido la existencia de relaciones de largo plazo entre ambos; relaciones que en muchos casos se ven reforzadas por relaciones sociales o familiares. En la teoría existen razones de peso para entender por qué este tipo de relaciones resultan importantes para la sostenibilidad de las relaciones de crédito con este tipo de prestamistas (ver Besley, 1995; Diamond, 1989; y Lund, 1996; entre otros). De ahí que, por ejemplo, la generación de una "reputación" de buen pagador resulte un activo clave para seguir recibiendo crédito en este sector, sobre todo si recordamos que en la mayor parte de estas transacciones no se firma un contrato con validez legal que permita al prestamista recuperar por esta vía su dinero. Asimismo, este tipo de relaciones, personalizadas y de largo plazo, suele ligarse a una alta probabilidad de obtener una refinanciación de la deuda en caso de insolvencia, lo que representa un importante incentivo para que los prestatarios mantengan y consoliden estas relaciones.

Sin embargo, a medida que el mercado de créditos se desarrolla y que exista una mayor oferta de prestamistas (aun si estos son informales como sugiere Udry, 1993), estas relaciones tienden a perder importancia en la selección de los

³¹ Similar situación encontró Wong (1995) al analizar el uso de "letras" por el sector de pequeños y micro empresarios.

clientes por parte de los prestamistas informales, ya que al existir una oferta menos restrictiva de prestamistas, se reducen los incentivos para mantener o reforzar las relaciones con un único prestamista. En el mismo sentido, en mercados con participación activa de ofertantes formales, que no suelen basar sus decisiones en este tipo de relaciones, éstas suelen ser menos importantes.

En el caso de Huaral, encontramos que si bien la mayor parte de los prestamistas informales que entrevistamos valoraban positivamente el tener una relación previa (generalmente varios años) con el prestatario, la existencia de esta relación no era una condición suficiente, ni siquiera necesaria. La relación de largo plazo era más bien una condición deseable, y en esa medida el prestamista buscaba generarla a través de un proceso gradual de acceso al crédito, en el sentido de otorgar un monto creciente a medida que se mantiene la relación.

La existencia de este tipo de relaciones personalizadas se traduce en un conjunto relativamente estable de prestatarios por prestamista informal. En nuestro sondeo con 16 habilitadores informales (mayoristas de frutas principalmente) encontramos que cada prestamista tenía una cartera de clientes relativamente chica (con un promedio de 19 clientes por prestamista). Sin embargo, a pesar de mantener su cartera de clientes, encontramos que cada prestamista aceptaba/buscaba alrededor de 5 clientes nuevos cada año. En promedio, los habilitadores entrevistados llevan 10 años en el negocio del crédito, y algunos incluso trabajan con este sistema desde hace más de 25 años.

Por el lado de los prestatarios, esta estrategia de conseguir crédito está mediatizada por relaciones no necesariamente comerciales. De acuerdo a nuestra encuesta con agricultores de Huaral, el 40% de los agricultores con crédito informal señaló tener una relación de amistad con el prestamista informal, el 13% algún parentesco y el 35% una relación estrictamente comercial. Sólo el 3.3% señaló no tener ningún tipo de relación con el prestamista.³² Estos resultados son significativamente distintos a lo ocurrido en el sector formal, donde el 50% de los prestatarios calificó su relación con el prestamista como de "negocios" y un 40% respondió no tener ninguna relación (fuera del crédito) con el prestamista. Estos resultados reforzarían el hecho de que las transacciones crediticias en el sector informal están ligadas a la existencia de relaciones previas o al establecimiento de relaciones que van más allá del mercado de créditos.

Sorprende, sin embargo, que el 55% de los agricultores con crédito informal señale conocer al prestamista menos de 3 años; mientras que sólo un 20% afirma conocerlo hace más de 10 años. En el caso del sector formal, tal como era de esperarse, el 75% de los prestatarios aseveró conocer al prestamista menos de 3 años. En este mismo sentido, el 75% de los prestatarios del sector informal señaló haber realizado tres o menos transacciones crediticias con el

³² El tipo de relación mencionada por el resto fue "conocido" 7.5%, "relaciones laborales" 1 %, Y el resto no responde.

mismo prestamista, mientras que el 89% de los prestatarios del sector formal señaló haber tenido tres o más créditos de dicha fuente.

Estos resultados, descartados los sesgos por diferencias en edades y en nivel educativo, revelarían que más importante que la relación de largo plazo, es el eslabonamiento de la relación crediticia a otro tipo de relaciones (familiares, amicales o comerciales ligadas a otros mercados), lo cual se sustentaría -tal como señala la teoría- en el hecho de que a través de estas relaciones los prestamistas pueden acceder a mayor y mejor información sobre los prestatarios (a través de redes distintas a las del mercado), y de esta manera realizar una mejor selección de sus clientes. Además, el efecto "reputación" también es importante en la relación crediticia, y tal vez no sólo para mantener las relaciones hacia el futuro, sino como un mecanismo de *enforcement*, ya que la información sobre los malos pagadores trasciende el ámbito del mercado de créditos, pudiendo afectar así otras relaciones personales y comerciales del prestatario (detalles de estas consecuencias del uso de información pueden encontrarse en Pagano y Japelli, 1993; y Padilla y Pagano, 1996).

Complementariamente, los prestamistas informales suelen compartir información sobre sus "malos" clientes (casi nunca sobre sus buenos clientes), al menos con prestamistas similares. Así por ejemplo, las casas comerciales consultan a sus similares sobre la existencia de deudas pendientes de un cliente antes de otorgarle un crédito. En el caso de los principales intermediarios formales, a falta de sistemas de información a nivel local, suelen recurrir a las casas comerciales y/o a las empresas agro industriales para obtener información sobre deudas impagas de los clientes que están siendo evaluados. Los comerciantes, por su parte, comparten información sobre morosos estratégicos como parte de las penalizaciones a este tipo de comportamiento y para incentivar las relaciones de largo plazo.

Los montos

Tal como se esperaría, una diferencia significativa entre el crédito proveniente del sector formal y del sector informal está dada por la escala de las operaciones de cada uno de estos sectores. Resultan obvias las razones que justifican el hecho de que los prestamistas formales tiendan a prestar montos mayores que los informales (la mayor disponibilidad de recursos, la existencia de montos mínimos para justificar una transacción en este sector que posee relativamente mayores costos que los prestamistas informales, etc.).

Los resultados de nuestra encuesta confirman totalmente este supuesto, pues muestran que el 63% de los créditos formales fueron por montos de entre US\$1,000 y 4,999; y el 28% por montos mayores a los US\$5,000; mientras que el 57% de los créditos con el sector informal se refirió a transacciones por montos menores a los US\$1,000 y sólo el 5% a transacciones por montos mayores a los US\$5,000. El monto máximo recibido del sector formal fue de US\$50,000 y el mínimo de US\$226, mientras que los montos recibidos del sector informal estuvieron entre US\$11,000 y US\$40.

Sólo 6 de las 55 transacciones de crédito con el sector formal fueron por montos superiores a los US\$10,000 y apenas 5 fueron por montos menores a US\$1,000; lo que muestra la escala de las operaciones de los agentes formales con los pequeños productores del valle. Esta escala, bastante conservadora si consideramos que el precio promedio de una hectárea en la zona supera los US\$8,000, refleja el alto nivel de riesgo asociado con las actividades agropecuarias de este tipo de productores, los persistentes problemas de los intermediarios formales en seleccionar a sus clientes (pues continúan teniendo problemas de confianza en sus evaluaciones), los altos costos (en dinero y en tiempo) de los procesos de ejecución de garantías, y el poco desarrollo del mercado de tierras (a pesar de que Huaral debe ser una de las zonas donde el mercado de tierras es más activo).

En el siguiente cuadro (cuadro 14), se presentan las estadísticas descriptivas de los créditos solicitados a cada tipo de prestamista. Este cuadro no presenta información sobre todas las transacciones pues, como mencionamos, existen casos extremos que afectan la descripción. Por ello hemos eliminado los dos créditos más grandes y los dos más pequeños para cada sector, con el fin de ilustrar el comportamiento más común y separar los casos especiales. Para resaltar la necesidad de realizar este ajuste, por ejemplo, en el caso del sector formal en el cuadro 14 se muestra un monto máximo de US\$15 mil, las dos solicitudes eliminadas eran una por US\$21 mil y la otra por US\$50 mil. Similares situaciones se presentaban en el límite inferior. Como puede apreciarse, la escala representa la principal diferencia entre ambos tipos de prestamistas.

En el caso de los prestamistas informales, los créditos tienden a ser por montos menores, no sólo por la menor disponibilidad de fondos de muchos prestamistas,³³ sino por las características de dichos créditos. Estos créditos, a diferencia de los de los intermediarios formales, son para financiar un número limitado (y reducido) de actividades (compra de semilla, compra de insumos, etc.). Es por ello que una característica importante de los créditos con este sector es que los agricultores no reciben dinero en efectivo, sino en insumos/ productos, sobre todo en el caso de las transacciones con casas comerciales y con empresas agroindustriales. En el caso de Huaral, sólo el 35.2 % de los créditos informales fue desembolsado íntegramente en dinero, un 7.4% en dinero y productos y el 57.4% sólo en productos. Contrariamente, los créditos del sector formal fueron en su gran mayoría en dinero (92.7%).

33 Aunque esto varía de prestamista a prestamista, en el caso de contar con muchos recursos para prestar, esta mayor liquidez se traduce en mayores costos (respecto al sector formal al menos), ya que los prestamistas informales grandes y/o los institucionales (casas comerciales, por ejemplo) recurren a fondos del sistema financiero como fuente de recursos.

Cuadro 14
Montos de los créditos según fuente
(dólares)

Detalle	Formal	Informal
Monto máximo	15000.0	8000.0
Monto mínimo	364.3	53.5
Promedio	4260.7	1302.5
Desviación estándar	3519.9	1413.1
Varianza	1200000.0	1996905.0
Mediana	3000.0	756.1
Moda	5000.0	756.1

Fuente: Encuesta a prestatarios-Huaral
 Elaboración: IEP.

Como se puede apreciar en el siguiente cuadro (cuadro 15), las casas comerciales colocan el 100% de sus créditos en productos pero recuperan casi todo el crédito en dinero en efectivo. Los otros prestamistas informales recuperan el crédito principalmente en productos, a pesar de haber prestado mayoritariamente en dinero (el 65% de los créditos de los habilitadores informales) o en una combinación de insumos/productos y dinero (78.3% de los créditos de las empresas agroindustriales). En todos los casos, el tipo de práctica que realiza cada prestatario refleja el mercado al que eslabona su actividad crediticia (insumos, productos).

Cuadro 15
Características de los créditos informales
(Porcentaje)

Detalle	Casa comercial	Empresa agroindustrial	Habilitador informal
En que recibió el crédito?			
En dinero	0.0	21.7	65.1
Insumos y/o productos	100.0	52.2	15.7
En dinero e insumos	0.0	26.1	19.3
Total	100.0	100.0	100.0
En que cancelará el crédito?			
En dinero	81.8	20.8	32.6
Insumos y/o productos	9.1	54.2	65.1
En dinero e insumos	9.1	25.0	2.3
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta a prestatarios-Huaral.
 Elaboración: IEP.

La diferencia entre recibir dinero en efectivo o en insumos/productos es importante por los distintos incentivos involucrados en ellos; sin embargo, no resulta evidente la superioridad de un sistema frente al otro en las preferencias de

los agricultores. Por un lado, los agricultores señalan que recibir todo el dinero junto, como hacen los prestamistas formales, es positivo porque les permite obtener mejores precios para los insumos, pero también les exige realizar un manejo cuidadoso de sus fondos, pues estos deben alcanzar tanto para actividades realizadas al inicio de la campaña como para las del final de la misma, lo que exige mucha disciplina. Esta ventaja, mayor libertad en la asignación del crédito, puede convertirse en una fuente de recursos para "suavizar" el consumo (*consumption smoothing*), ayudando a los hogares a enfrentar situaciones adversas imprevistas, pero también puede significar un mayor riesgo de incumplimiento del repago (si no se administra bien el dinero) y por tanto de mantenerse como dueños de sus garantías hipotecadas. Por otro lado, el crédito en productos implica un mayor costo implícito, ya que los prestamistas suelen valorizar los productos entregados como crédito por encima de su valor de mercado.³⁴ Pero en este caso se tiene la ventaja de que el crédito se recibe sólo cuando se necesita y los intereses sobre el mismo corren sólo desde ese momento, por lo que hay menos posibilidades de utilizar el crédito en algo para lo cual no fue solicitado.

De nuestras entrevistas con los distintos prestamistas, así como de los resultados de nuestra investigación previa (Trivelli, 1998), queda claro que dentro del sector formal existen topes mínimos del monto de las transacciones. En muchos casos, este monto mínimo se define en función de los costos de transacción en que ha de incurrir el intermediario al trabajar con clientes "pequeños", pero sobre todo en el caso de la agricultura este monto se fija, generalmente, en función a la extensión de la explotación agropecuaria. Dicha extensión tiene un doble significado; por un lado como medida de la escala del negocio del agricultor (que afecta el flujo de caja), y por otro, como valor de la garantía a entregarse. Este último punto ha demostrado ser muy importante pues en el actual nivel de desarrollo del mercado de tierras, el costo de realizar una parcela de pocas hectáreas excede largamente el beneficio que obtendrá el intermediario.

Luego de la campaña de 1997/98, afectada por el fenómeno de El Niño, los intermediarios formales incrementaron sus requerimientos mínimos de hectareaje ante la constatación de los altos costos de realizar este tipo de garantías, costos no sólo pecuniarios relacionados con los procesos legales de *enfrcement*, sino sobre todo con el costo político y social que esto implica. Resulta totalmente distinto para un intermediario adjudicarse 60 has. pertenecientes a un solo dueño que hacer lo propio con 12 parcelas de 5 has. cada una y tener que enfrentar el problema con 12 familias, que generalmente se terminan asociando para evitar el desalojo e intentan evitar la adjudicación por medios distintos a la ley.

³⁴ La magnitud de esta sobrevaloración es altamente variable. En casos aislados se ha encontrado que no se da sobrevaloración alguna.

Otra diferencia importante entre los prestamistas formales e informales es el cronograma de desembolsos, tal como se aprecia en el siguiente cuadro (cuadro 16). Los créditos del sector formal tienden a ser entregados en un número reducido de desembolsos, mientras que los del sector informal son entregados en más cuotas. De acuerdo a nuestros entrevistados, este comportamiento del sector informal se explica básicamente por dos razones, la primera ligada al tipo de crédito, pues al ser un crédito en semillas, fertilizantes, abonos, etc., estos van siendo entregados a medida que avanza el ciclo productivo. La segunda razón tiene que ver con el monitoreo que realiza el prestamista; así, si este considera que el agricultor no está tomando las mejores decisiones o que la producción no alcanzará el nivel esperado/proyectado, puede decidir cortar el crédito para perder menos.³⁵

Cuadro 16
Número de desembolsos de los créditos según fuente
(Porcentaje)

Detalle	Formal	Informal
1	45.50	18.90
2	20.00	10.70
3	16.40	27.00
4	5.50	13.90
5	1.80	9.80
6		1.60
8		2.50
10	1.80	
No responden	9.00	15.60
Total	100.00	100.00

Fuente: Encuesta a prestatarios-Huaral.
 Elaboración: IEP.

Como discutimos, existen dos tipos de racionamiento, el rechazo de las solicitudes y el recorte en los montos (u otros cambios en las condiciones de los créditos). Respecto al primer tipo de racionamiento podemos decir que los prestamistas informales tienden a racionar menos el crédito que los intermediarios formales. Respecto al racionamiento por cantidades, las diferencias son aún más claras. Los bancos y las CRAC otorgaron créditos pero recortando los montos solicitados en un número considerable de casos (30% los bancos y 50% las CRAC), mientras que los informales (empresas agroindustriales y habilitadores) recortaron los montos solicitados en menos del 5% de los casos. Las casas comerciales, por la naturaleza de sus créditos en insumos, no racionaron por cantidades a ninguno de los agricultores encuestados.

³⁵ Esto refleja la manera en que estos prestamistas resuelven el problema de *incentivos*, mencionado en la literatura sobre las fallas del mercado de créditos en el ámbito rural.

La existencia de ambos tipos de racionamiento tiene implicancias directas en la percepción de los agricultores sobre los distintos prestamistas. Un alto nivel de rechazo de solicitudes de crédito se traduce en menos interesados en presentar solicitudes, ya que la probabilidad de ser rechazado es alta y el presentar una solicitud de crédito tiene costos. Es por ello que si sigue siendo costoso pedir un crédito, muchos se verán desincentivados a hacerla, negando la posibilidad de ser evaluados como sujetos de crédito por los distintos prestamistas.

Los precios y el repago de los créditos

Si recordamos los primeros trabajos que trataban sobre prestamistas informales, encontraremos que no sólo se reconocía que el crédito de este sector era costoso (muy por encima del crédito formal), sino que este mayor cobro se justificaba por la existencia de cierto poder monopólico de dichos prestamistas en zonas determinadas; una nefasta combinación de usurero monopólico con mercados segmentados geográficamente. Por su parte, los economistas neoclásicos minimizaron la importancia del poder monopólico de los informales y más bien explicaron sus mayores precios en función de sus mayores costos (básicamente costos de información y monitoreo). Recientemente, las teorías basadas en los problemas de información asimétrica han permitido re-evaluar dichas explicaciones, incorporando la noción de que el precio del crédito, usualmente ligado a la tasa de interés, no equilibra el mercado (existe racionamiento), ni busca sólo cubrir los costos de los prestamistas, sino que sirve como un mecanismo indirecto de incentivos.³⁶ En general, se espera encontrar mayores precios en los créditos informales, como resultado de las características de su actividad (escala, acceso a recursos, etc.).

La relación de precios existente entre los créditos provenientes del sector formal y del informal es uno de los supuestos claves de los modelos que explican la coexistencia de ambos tipos de prestamistas. La gran mayoría de modelos presume que el crédito formal es siempre menos costoso que el crédito del sector informal y por ello asume que todos lo prefieren (al menos como primera opción). Recientemente, un grupo de investigadores viene trabajando modelos que buscan relajar este supuesto, lo que trae consigo gran cantidad de problemas para la estimación y definición de transacciones óptimas de crédito.³⁷ No nos ocuparemos de esto aquí, pero resulta interesante recalcar que este supuesto, sumamente restrictivo, se ha cuestionado desde el punto de vista teórico, pero sobre todo a partir de la recopilación de evidencia empírica que los pone en duda.

Nuestro trabajo empírico encontró, tal como era de esperarse, que el crédito informal era más caro que el crédito formal. Si bien existe evidencia de casos en los que el crédito informal resulta más barato que el formal, estos casos

³⁶ Una breve presentación sobre el desarrollo de estas teorías puede hallarse en Hoff *et. al* (1993).

³⁷ Ver el trabajo de Kochar (1991), por ejemplo.

son los menos y tenemos dudas sobre la posible existencia de costos ocultos. Sin embargo, resulta claro que los mayores costos del sector informal no están demasiado alejados de los costos del sector formal. A continuación presentamos en detalle nuestra evidencia.

En primer lugar, revisemos los costos del crédito formal. De acuerdo a los resultados de nuestra encuesta, en base a la información sobre las 55 transacciones con el sector formal, hemos calculado una tasa mensual efectiva en dólares promedio de 2.58% para los bancos, 3.53% para las cooperativas de ahorro y crédito y de 4.75% para las CRAC, tal como se aprecia en el cuadro 17.38 Estas tasas se han obtenido calculando el monto cargado por intereses,³⁹ los cobros (mínimos) de portes y comisiones por mantenimiento de cuenta por el periodo del crédito y el costo de hipotecar la tierra a favor de la institución financiera. Evidentemente, esta tasa de interés efectiva calculada se ve directamente afectada por el monto del crédito, pues los montos imputados por portes, comisiones y trámites hipotecarios son fijos.⁴⁰

Existen algunos costos adicionales que no hemos incluido, como el gasto en las visitas que debe hacerse para iniciar el trámite del crédito, el costo de levantamiento de hipoteca y el tiempo de espera tanto para obtener la respuesta de si recibirá el crédito como para la entrega del primer desembolso.

Cuadro 17
Características de los préstamos formales
(promedios muestrales)

Tipo de prestamista	Tasa de interés mensual M.E. (1)	Monto préstamo (US\$)
Banco	2.58	6631.32
Cooperativa	3.53	3972.61
CRAC	4.75	1589.68

(1) promedio ponderado por el monto del préstamo.

Fuente: Encuesta a prestatarios- Huaraz

Elaboración: IEP.

En segundo lugar, el costo de los créditos informales es complejo de definir, ya que la mayoría de los prestamistas no impone tasas de interés explícitas

38 En el caso de los créditos bancarios, esta tasa promedio puede estar sesgada (hacia abajo) dado que es un promedio ponderado en función a los montos de los créditos, ya que existen algunos créditos con montos grandes.

39 Los intereses explícitos cobrados por los bancos se situaron alrededor del 22% anual en dólares.

40 En realidad existen variaciones en el costo de la inscripción de hipotecas en los registros públicos de acuerdo a la tasación de la propiedad; pero estas variaciones no afectaban significativamente el costo total ya que la tasa es de 0.0015 del valor de la tasación.

sino implícitas. En general, cada tipo de prestamista, especializado en uno o dos productos, define un tipo de sistema de fijación de precios para su crédito de acuerdo a las características particulares de cada caso. Por estas razones, resulta sumamente difícil establecer el precio realmente pagado por un crédito y, más aún, obtener dicha información a través de una encuesta. Sin embargo, combinando los resultados de la encuesta y de nuestras entrevistas con prestatarios y prestamistas hemos obtenido un cálculo bastante confiable sobre los costos de determinados créditos informales.

En cuanto a la forma de pago del crédito informal, cerca del 60% de los prestatarios señaló estar obligado a vender su producción al prestamista, quien además fija el precio al cual se cotiza el producto. Existen diversas modalidades para llevar a cabo esta venta. Como veremos a continuación, en esta transacción se cobra una porción significativa del precio del crédito informal. La gran variedad de modalidades para llevar a cabo estas transacciones se traduce en desinformación para la mayor parte de los prestatarios, quienes no logran conocer por completo ni el precio del crédito con el que trabajan ni las condiciones que lo rigen. Esta desinformación lleva a que muchos prestatarios desconfíen de la estabilidad de las condiciones de sus créditos, señalando que los prestamistas tienen la potestad de cambiar las condiciones sin que ellos puedan notarlo a tiempo. Sin embargo, en nuestro estudio de caso, cerca del 80% de los prestatarios con créditos del sector informal señaló que se habían respetado las condiciones inicialmente convenidas.

Respecto al costo del crédito, la mayor parte de los habilitadores informales (comerciantes en su mayoría) no cobra un interés explícito sino que castiga el precio del producto en la cosecha. La magnitud del castigo es relativamente estándar para cada producto, pero puede variar (crecer) si el producto cosechado por el prestatario no tiene la calidad esperada o si por alguna razón la cantidad total cosechada no fue suficiente para cubrir el monto adeudado. A partir de la información obtenida por 25 transacciones crediticias con este tipo de prestamistas, encontramos que la tasa mensual promedio en dólares efectiva cobrada variaba entre 1.52% -en el caso del frejol- y 22.13% -en el caso del melocotón-, tal como se aprecia en el cuadro 18.⁴¹ Estas tasas efectivas se han calculado a partir de la información sobre el monto de la penalización en el precio de venta. Las altísimas tasas encontradas para el caso del melocotón fueron justificadas por los prestamistas en función de lo riesgoso de ese cultivo y lo variable de la calidad del producto. Los prestatarios, por su parte, señalaron que ellos también calculaban el monto que pagarían y que si este era muy alto violaban parcialmente el acuerdo con el prestamista y vendían a otro parte de su cosecha a un mejor precio,⁴² con la cual su tasa de interés efectiva

41 De las 75 transacciones reportadas con este tipo de prestamista, sólo en 25 de ellas obtuvimos información completa sobre el sistema de repago.

42 Este comportamiento ha sido estudiado por Conning (1998) para el caso de los pequeños y medianos agricultores de Chile, donde el incentivo era sólo el mayor precio que les

bajaba. Todos, prestamistas y prestatarios, coincidieron en señalar que el crédito para este producto era caro.⁴³

Las empresas agroindustriales suelen utilizar el sistema de penalizaciones en el precio del producto, además de cobrar una tasa de interés explícita. Para el caso de los procesadores de algodón, encontramos una tasa de interés promedio de 5.41%, que incluye el costo por intereses explícitos más el costo por menor precio pagado por el producto (ver cuadro 18). La tasa explícita se cobra por el monto efectivamente adeudado, lo que resulta relevante pues el crédito no es desembolsado en una sola armada, de modo que hay porciones del crédito que sólo se adeudan por cortos periodos de tiempo.

Cuadro 18
Características de los préstamos informales
(promedios muestrales)

Tipo de cultivo	Tasa de interés mensual M.E. (1)	Monto préstamo (US\$)
Frejol	1.52	2612.06
Algodón	5.41	673.30
tomate-pimiento	7.48	744.51
Papa	15.39	1575.53
Melocotón	22.13	2155.52

(1) promedio ponderado por el monto del préstamo.

Fuente: Encuesta a prestatarios- Huaral.

Elaboración: IEP.

Para el caso de las casas comerciales, no obtuvimos información completa debido a que los prestatarios tampoco la manejan. Las casas comerciales definen sus estrategias de crédito dependiendo del crédito que ellas reciban de sus proveedores; y en su mayoría cobran sólo intereses implícitos en el precio de los productos al crédito con tasas variables de acuerdo al tipo de producto. Además, en caso de vencerse el plazo del crédito inicialmente estipulado, suelen recargar un interés explícito. Este procedimiento responde, probablemente, a que el crédito inicial coincide con el crédito que recibe la casa comercial de sus proveedores, mientras que vencido este plazo el crédito debe cubrir los costos financieros en que incurre la casa comercial.

Por otro lado, sobre todo en el caso de los habilitadores y empresas agroindustriales, existe un costo oculto adicional que fue mencionado reiteradamente por nuestros encuestados: la balanza. El peso registrado en las balanzas de

ofrecían a los agricultores otros compradores de productos. A estas ventas de parte de la cosecha a un comprador distinto del prestamista con el que se comprometió la entrega de la cosecha se las conoce como ventas "piratas".

⁴³ Esto explica, probablemente, por qué los bancos no están interesados en prestar a los agricultores que trabajan con este cultivo.

los prestamistas que cobran sus créditos en productos está por debajo del peso real. Estimar el monto promedio de este costo resultó imposible.

A modo de resumen, tenemos que los precios de los créditos informales no siempre son mayores que los de los créditos formales, como se suele suponer. La escala, nuevamente, juega un papel decisivo en este aspecto. Por ejemplo, si consideramos el costo de un crédito de US\$1,300 por 6 meses, que equivale al monto promedio de los créditos informales reportados en nuestra encuesta, tendríamos que pagar al banco al cabo de los 6 meses alrededor de US\$500, por concepto de intereses, portes y comisiones y costos de usar la tierra como garantía. Si, por el contrario, nos endeudáramos con una desmotadora, en las condiciones antes mencionadas, pagaríamos US\$480 en intereses, penalizaciones en el precio, etc. Si el crédito fuera con un habilitador informal, el costo variaría considerablemente dependiendo del producto. Sería más barato aún si fuese el caso de frejol, cerca de US\$200 más caro que el banco en el caso de tomate o pimiento, y más de US\$1,000 más caro en el caso de melocotones o papa. Es decir, el costo de no trabajar con el banco por este monto en la mayoría de cultivos es reducido, mas aún si consideramos el tiempo e incertidumbre asociados a las solicitudes de crédito bancario.

Este ejemplo ilustra varios puntos a considerar. En primer lugar, la escala afecta la relación de precios entre el crédito bancario y el crédito informal. A partir de cierto monto (aproximadamente US\$2,000), la diferencia de precios se torna favorable al crédito formal, especialmente el bancario, respecto a la mayor parte de los prestamistas informales. Es por ello que dependiendo del monto que se requiera, puede ser más barato trabajar con crédito informal solamente. En segundo lugar, el tipo de cultivo afecta la validez de la relación de precios. Si el cultivo es riesgoso (ya sea por precios, por demanda, por rendimientos, u otros) y los bancos u otros prestamistas formales no están dispuestos a financiarlo, la comparación de precios es irrelevante en tanto no existe la opción de endeudarse con los intermediarios formales. En el mismo sentido, pensar en comparar el costo de un crédito de más de US\$5,000 resulta igualmente irrelevante, pues los prestamistas informales no suelen ofrecer este tipo de préstamo.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente trabajo enfoca el estudio del mercado de crédito rural tanto desde la perspectiva de la oferta como de la demanda. En ese sentido, constituye una entrada distinta de los estudios previos en el tema, y presenta un enfoque metodológico que permite una aproximación más cercana al funcionamiento del mercado de crédito rural. El documento revisa el contexto general del crédito en las zonas rurales del Perú, para centrarse luego en la evaluación de aspectos críticos del mercado de créditos a partir de un estudio de caso. El estudio de caso, en el valle de Huaral, ha permitido obtener información específica no sólo sobre las transacciones de crédito efectivamente realizadas, sino también sobre las

percepciones de los demandantes y ofertantes, en el caso de transacciones deseadas pero no realizadas.

La conclusión general de la investigación es que el racionamiento crediticio como medio para equilibrar el mercado haciendo ajustes por cantidades no es una política muy utilizada por los ofertantes, pues la mayor parte de los demandantes potenciales no llega siquiera a solicitar un crédito, sino que se "auto-rationa". Este grupo de auto-rationados es significativo y resulta siempre excluido de los análisis del mercado de crédito, debido a que no llega a concretar transacciones; sin embargo, además de su cuantía, resultan un grupo especialmente interesante para entender el funcionamiento de este mercado, y sobre todo para definir las estrategias y posibilidades de expansión del acceso al crédito.

Los auto-rationados son los clientes potenciales que deberían ser captados por los intermediarios. Con este grupo coexiste el grupo de los que efectivamente solicitan un crédito, algunos de los cuales obviamente no logran obtenerlo (son racionados por los ofertantes). Ambos grupos han sido analizados en función de sus relaciones y percepciones respecto a los intermediarios formales e informales, lo que nos permite concluir que, al menos en el caso de Huaral, los clientes del sector formal e informal no son significativamente distintos, salvo a la escala de sus operaciones, llevándonos a proponer que la segmentación entre prestamistas formales e informales sólo se refiere a una segmentación por la escala de las transacciones y las preferencias de los demandantes, antes que por las características de los clientes.

En este trabajo, hemos definido dos tipos de auto-rationados, aquellos que necesitando/deseando un crédito se consideran sujetos de crédito y aquellos que necesitando/deseando un crédito no se consideran sujetos de crédito. El primer grupo resultó el más importante en términos cuantitativos, lo que significa que existe un grupo grande de productores que considerándose sujeto de crédito no lo solicita. Las razones de este comportamiento tienen que ver básicamente con el tipo de riesgo que están dispuestos a asumir por su crédito, las condiciones y costos del crédito (otros diferentes a la tasa de interés), y la falta de información sobre el modo de operar de los distintos intermediarios. En el caso de los intermediarios formales, los auto-rationados señalan, en primer lugar, no estar dispuestos a asumir la totalidad del riesgo sistemático de la actividad agrícola, lo que evidencia la urgencia del establecimiento de sistemas de seguros de crédito para permitir a este grupo acceder al mercado formal. En segundo lugar, dada la reducida escala de los créditos solicitados por los pequeños productores, los costos de trámites (hipotecas, etc.) y comisiones cobrados por los intermediarios formales resultan excesivos. Finalmente, muchos de estos demandantes potenciales no conocen el modo de operar de los intermediarios formales, algo que resultó especialmente importante en el caso de las ONGs que triangulan fondos con el banco. En el caso de los informales, los resultados son menos claros, pero resalta el hecho de la desconfianza y el desconocimiento en el modo de operar; sobre todo en el esquema de cobro del crédito (penalizaciones)

en precios explícitas y adulteración implícita en el peso registrado a la hora de saldar la deuda) .

Por su parte, los auto-rationados que no se consideran sujetos de crédito se ubican en este grupo por dos razones principales: por no tener garantías (título de la tierra) o por tener problemas de rentabilidad ("malas campañas"). Como era de esperarse, la primera razón prima en el caso de los intermediarios formales y la segunda en el caso de los informales. Como comprobamos en el análisis de los ofertantes y sus políticas crediticias, el título es una condición necesaria pero no suficiente para obtener crédito del sector formal. Esto está ligado a la constatación empírica de que el problema del bajo acceso al crédito formal en el ámbito rural no es por un problema de falta de garantías (el 97% de clientes con crédito formal dio alguna garantía), sino de la percepción del riesgo de incumplimiento en el repago del crédito. Ligado a lo anterior, la existencia de la garantía real es básica en este tipo de mercados, aun cuando la ley diga lo contrario: es un seguro contra los dos tipos de riesgos del contrato de crédito, el riesgo sistemático (que provoque insolvencia del productor) y el estratégico (que provoque el incumplimiento intencional del contrato).

Los problemas de rentabilidad mencionados como segunda limitación para ser sujetos de créditos se han traducido generalmente en deudas refinanciadas o pendientes, que limitan las posibilidades de acceso a nuevos créditos y con ello de mejorar su producción. En muchos casos, además, este problema de rentabilidad no está asociado al tipo de prácticas realizadas o a la tecnología productiva, sino a condiciones climáticas desfavorables o a problemas de acceso inoportuno a fondos. De aquí se desprende la necesidad de políticas de refinanciamiento que permitan a los prestatarios recomponer su producción y no sólo ampliar el plazo de su deuda. En el caso del sector informal, se han registrado situaciones en las que el prestamista, además de reestructurar los plazos de pago de la deuda, otorga un nuevo crédito para permitir al prestatario recuperarse y honrar ambas deudas; sin embargo, en la mayoría de los casos a lo sumo se reprograman los plazos, obligando así a que el prestatario acuda a otra fuente para obtener liquidez, con lo cual se convierte en deudor de dos fuentes al mismo tiempo.

La existencia de este numeroso grupo de auto-rationados explica la reducida importancia y frecuencia de las prácticas de racionamiento crediticio sugerida por la teoría. Como era de esperarse, los prestamistas formales racionan más que los informales, pero en ambos casos el racionamiento no es una práctica común (ni en la forma de rechazo de solicitudes, ni como recortes en plazos o montos). Esto reduce la importancia del efecto "cascada" entre el sector formal y el informal; es decir, ante el probable rechazo de un crédito en el sector formal se acuda al sector informal. Nuestra evidencia empírica sugiere que cada cliente decide con qué intermediario trabajar en base a consideraciones distintas de la posibilidad de ser racionado y en muchos casos opta, voluntariamente, por acudir a los prestamistas informales.

Las relaciones entre el sector formal y el informal, al menos en el caso de Huaral, se definen de acuerdo a la escala de las transacciones. Así, en el caso de montos pequeños, estas relaciones son de complementariedad, en la medida en que los prestamistas informales tienden a prestar montos menores que los del sector formal y que el crédito formal se encarece (por sus altos costos de transacción). Asimismo, los prestamistas formales tienden a colocar sus fondos en una cartera relativamente pequeña de cultivos, mientras que los informales, sobre todo las casas comerciales, y los comerciantes mayoristas, tienden a trabajar con prácticamente todos los cultivos, y más bien encarecen el crédito en los casos de mayor riesgo. En el caso de los préstamos medianos, las relaciones entre prestamistas formales e informales son, más bien, de competencia, y es en este segmento donde la decisión del demandante por uno u otro prestamista depende de un conjunto de características y preferencias suyas, y no responde a criterios de racionamiento de un determinado ofertante. Es decir, en el caso de crédito medianos, no es clara la supremacía del producto ofrecido por el sector formal, y por ello es el cliente el que decide entre productos distintos, y no es el ofertante el que selecciona entre clientes distintos.

Por otro lado, encontramos que el crédito informal no es necesariamente más caro que el formal; y para el caso de Huaral, no tiene por qué serlo (por la escala del productor promedio). La escala, en este sentido, resulta ser el factor determinante en el costo de las transacciones crediticias, y la principal diferencia entre el sector formal y el informal, aun cuando no es la única, pues como mencionamos el tipo de cultivo (asociado a determinados tipos de riesgos) también afecta el costo del crédito. Durante la investigación pudimos constatar que si bien existen muchas diferencias entre las transacciones formales y las informales, estas no permiten generar una opinión definitiva sobre qué tipo de ofertante tiene las condiciones más favorables. Por un lado, los prestamistas formales tienden a cobrar menos y prestar mayores montos y a mantener estables las condiciones y costos de sus créditos, pero exigen muchas garantías, que implican que el agricultor asuma no sólo un riesgo ligado a su desempeño como productor sino también el riesgo intrínseco de la actividad agropecuaria y un alto costo de transacción; además, demoran mucho en la entrega del desembolso. Por el otro lado, los intermediarios informales prestan montos menores y generalmente a mayor costo (aunque esto varía considerablemente de un caso a otro), pero no exigen garantías ni trámites costosos y entregan el crédito en el momento oportuno. Queda claro entonces que la decisión de qué tipo de fuente prefiere un productor depende de las necesidades de cada demandante. Si bien cada tipo de ofertante exige un conjunto distinto de características para otorgar un crédito, en el caso de Huaral, donde los productores son bastante homogéneos, estas exigencias se traducen en variables de selección de los demandantes y no de los ofertantes.

Asimismo, la evidencia obtenida durante la investigación nos permitió discutir algunos supuestos adicionales respecto a las relaciones crediticias de algunos intermediarios, aparte de la variable precios y costos de transacción, y de

los aspectos ligados al tipo de riesgo asumido por los prestatarios, que discutimos líneas arriba. En primer lugar, en cuanto al rol del título de propiedad en el acceso al crédito formal, muchos agricultores que sí cuentan con este título no están dispuestos a usarlo como garantía, y por ello recurren a prestatarios que trabajan con otras garantías (usualmente informales). En ese sentido, la titulación en un contexto de ausencia de seguros y con altos costos de transacción para hipotecar la tierra no trae consigo un significativo incremento en el acceso al crédito formal.

En segundo lugar, encontramos que las relaciones de largo plazo entre los prestatarios del sector informal eran poco importantes, a diferencia de lo que se suele asumir en la literatura sobre el tema. Resulta sorprendente que este tipo de relaciones no sólo no son decisivas en este mercado, sino que son poco importantes en términos cuantitativos. Una hipótesis que podría explicar este hecho en el sector informal podría ser que no existe, en la práctica, ningún tipo de "lealtad" entre las partes, de manera que se suele cambiar de prestamista con frecuencia.

En tercer lugar, dado que el *enforcement* a través de acciones legales tiene un alto costo, el riesgo de enfrentar dichas acciones legales no se traduce en un incentivo para el repago de los créditos, salvo en los casos en los que se ha entregado la tierra como garantía, pues si bien el proceso es largo y costoso para el prestamista, este suele exigir una garantía que al menos duplique el valor de la deuda para cubrir dichos costos. En el caso del sector informal, si bien existen mecanismos de *enforcement* disponibles (firma de letras sobre todo), estos no son utilizados por su alto costo (en comparación con el monto del crédito). Resulta claro entonces que en ambos sectores estos altos costos de recuperación de créditos impagos suelen traducirse en altas tasas de refinanciamiento de las deudas.

Finalmente, un comentario respecto al rol de la información. Usualmente nos referimos a las dificultades que enfrentan los prestamistas para obtener información sobre los prestatarios potenciales; sin embargo, en nuestro trabajo fue clave entender las dificultades que enfrentan los prestatarios para obtener información real y confiable sobre los prestamistas y sus procedimientos. El nivel de desinformación, aun en los casos en los que ya existe una relación crediticia, resulta asombroso. Esta desinformación trae consigo desconfianza e incertidumbre en el caso de los prestatarios (demandantes efectivos), y fomenta el auto-rationamiento en aquellos que aún no tienen relación con un determinado prestamista.

En cuanto a las recomendaciones que se desprenden de esta investigación, estas se centran en medidas que pueden fomentar un incremento en la demanda efectiva de créditos, que de ser atractiva para los ofertantes podrá traducirse, a través del mercado, en un incremento de los fondos colocados en el sector agropecuario o al menos permitirá a los ofertantes seleccionar a los mejores clientes de un conjunto más amplio y lograr así mejores resultados de la actividad

financiera en el ámbito rural. Esto supone lograr que los auto-rationados, al menos aquellos que se consideran sujetos de crédito, participen activamente en el mercado de créditos. En este sentido, urge la generación de sistemas de seguros que permitan a los agricultores (y a los prestamistas) dejar de asumir (totalmente) el riesgo intrínseco de la agricultura. En segundo lugar, se deben reducir los costos de transacción asociados a la participación en el mercado de créditos (trámites, portes, excesivas visitas, etc.) para inducir a que más clientes que hoy son auto-rationados participen en el mercado, aun cuando luego sean racionados por los ofertantes. Resulta crucial en general, crear mecanismos para que los demandantes expresen sus preferencias en el mercado. Complementariamente, se requiere un esfuerzo de difusión y capacitación para asegurar que las decisiones de los clientes se base en información real, y no en supuestos no siempre cercanos a la realidad. Finalmente, los costos del *enforcement* y la política de refinanciamiento de deudas resultan piezas claves para definir los costos y riesgos, y el uso de garantías en las transacciones; de esta manera, constituyen factores que influyen en la participación de determinados agentes en los mercados formales e informales, por lo que deben ser tomados en cuenta en el diseño de las políticas que pretendan expandir la oferta de crédito en el mercado rural.

BIBLIOGRAFÍA

- Aleem, Y. (1993). "Imperfect information, screening, and the cost of informal lending: A study of a rural credit market in Pakistan", en: Hoff *et al.* (eds.), *The Economics of Rural Organization. Theory, Practice and Policy*, The World Bank, Oxford University Press.
- Alvarado, J. (1994a). "Transacciones de terras y crédito en la pequeña agricultura comercial", en: *Debate Agrario* 20, Lima: CEPES.
- . (1994b). "La Naturaleza de las transacciones de crédito en el medio rural", en: Dancourt, O., E. Mayer y C. Monge (Eds), *Perú: El problema agrario en debate*. Sepia V, Lima: Sepia.
- . (1996). *Los contratos de tierras y crédito en la pequeña agricultura. Un análisis institucional*, Lima: CEPES.
- Alvarado, J. y Ugaz, F. (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 *Perú: el problema agrario en debate*. Sepia V. Dancourt, O., E. Mayer y C. Monge (eds.), Lima: Sepia.
- Bell, C. (1993). "Interactions between Institutional and Informal Credit Agencies in Rural India" en: Hoff *et al.* (eds.), *The Economics of Rural Organization. Theory, Practice and Policy*, The World Bank, Oxford University Press.
- Besley, T. (1994). "How Do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit Markets?", *World Bank Research Observer* No. 1, Vol. 9, The World Bank.
- . (1995). "Saving, Credit and Insurance", en: J. Behrman y T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, Vol. IIIa, Amsterdam: Elsevier Science B. V.
- Chaparro, J. (1995). "El financiamiento rural en el Perú: limitaciones y perspectivas" (ms.), Ecological Services for Planning Ltd.
- Chaves, R; Aguilera, N.; Marsell, C. y otros (1997). *Mercados financieros rurales en América Latina: análisis y propuesta*, tomos I y II, Lima: CEPES, CES Solidaridad, Coincide, Coordinadora Rural, Finrural.
- 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.
- . (1998). "Pirates and Moneylenders: Product-Market Competition and the Depth of Credit Relationships" (ms.), Williams College.
- Cuánto S.A. (1995). *Retrato de la familia peruana. Niveles de vida, 1994*, Lima: Instituto Cuánto y Unicef.
- De Janvry, A. (1996). "Desarrollo institucional y mercados rurales de trabajo en América Latina", *Boletín de Opinión* No. 29, Lima: Consorcio de Investigación Económica.
- De Janvry, A; M. Fafchamps y E. Sadoulet (1991). "Peasant Household Behavior with missing markets: some paradoxes explained", *The Economic Journal* 101.

- De Janvry A, y E. Sadoulet. (1996). "Empleo y pobreza en América Latina", *Boletín de Opinión* No. 22, Lima: Consorcio de Investigación Económica.
- Desai, E.M. (1983). "Group Lending in Rural Areas", en: Von Pischke, J.D., Dale W. Adams and Gordon Donald (eds.), *Rural Financial Markets*, Washington D.C.: The Johns Hopkins University Press.
- Diamond, D. W. (1989). "Reputation acquisition in debt markets", *Journal of Political Economy* 97 (4).
- Eswaran, M. y A. Kotwal (1989). "Credit as Insurance In Agrarian Economies", *Journal of Development Economics* No. 31, North Holland.
- Feder, G.; L. Lau; J. Lin y X. Lou (1993). "The nascent rural credit market in China", en: Hoff et al. (eds.), *The Economics of Rural Organization. Theory, Practice and Policy*, The World Bank, Oxford University Press.
- Figuroa, A. (1996). "Evolución de los mercados rurales" (ms.), Departamento de Economía - Pontificia Universidad Católica del Perú - CISEPA.
- Floro, S. y P. A. Yotopoulos (1991). *Informal Credit Markets and the New Institutional Economics. The Case of Philippine Agriculture*, Westview Press.
- Gonzales de Olarte, E. (1995). "Mercados en el ámbito rural" (ms.), Ponencia presentada al SEPIA VI, Cajamarca, octubre.
- Hazell P. y E. Lutz (1998). "Integrating Environmental and Sustainability Concerns into Rural Development Policies" en: Lutz, E. (ed.), *Agriculture and the Environment: Perspectives on Sustainable Rural Development*. World Bank Symposium.
- Hoff, K; A. Braverman y J. Stiglitz (eds.) (1993). *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. (ed.), *Agriculture and the Environment: Perspectives on Sustainable Rural Development*, World Bank Symposium.
- Hopkins, R. y R. Barrantes (1987). "El desafío de la diversidad: hacia una tipología de la agricultura campesina", en: Gonzales et al., *La lenta modernización de la economía campesina*, Lima: IEP.
- INEI-MINAG (1995, 1996). *Resultados definitivos del III Censo Agropecuario*, varios tomos, Lima: INEI
- Jaffee D. y Stiglitz, J. (1990). "Credit Rationing", en: B.M. Friedman and F.H. Hahn (eds.), *Handbook of Monetary Economics*, Vol. II, Amsterdam: Elsevier Science E.V.
- Kervyn, B. (1985). *Crédito en comunidades campesinas: una experiencia en el Cusco*, Cusco: Centro Bartolomé de las Casas.
- Kervyn, B. y R. Rojas (1995). "Los sistemas de concesión de crédito para los proyectos agrícolas en medio rural" (ms.), Informe Sintético de la Región Andina, Bolivia-Perú.
- 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.
- . (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.

- Ley general del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (1996), Diario El Peruano (9 de diciembre), pp. 144950-145021.
- Lund, S. (1996). "Credit and risk-sharing in the Philippine uplands", *Social Science Division Discussion Paper 3/96*, Manila: International Rice Research Institute, Social Science Division.
- Lutz, E. (ed.) (1998). *Agriculture and the Environment: Perspectives on Sustainable Rural Development*, World Bank Symposium.
- McGuire, P.B. y J.D. Conroy (1997). "Bank-NGO Linkages and the Transaction Costs of Lending to the Poor through Groups: Evidence from India and the Philippines", en: Schneider, H. (ed.), *Microfinance for the Poor?*, Paris: IFAD/OECD.
- Padilla, J y M. Pagano (1996). "Sharing Default Information as a Borrower Discipline Device", Industry Study Program Discussion Paper No. 73, Boston University.
- Pagano, M. y T. Jappelli (1993). "Information Sharing in Credit Markets", *The Journal of Finance* 43 (5).
- Rojas, J. (1996). "La reforma del sistema financiero peruano: 1990-1995", *Boletín de Opinión*, No. 25, Lima: Consorcio de Investigación Económica, abril; pp.40-46.
- Romero, L. (1996). "Regulación y supervisión bancarias", *Boletín de Opinión*, No. 25, Lima: Consorcio de Investigación Económica, abril; pp.47-52.
- Sadoullet, E y A De Janvry (1995). *Quantitative Development Policy Analysis*, The Johns Hopkins University Press.
- Siamwalla A; C. Pinthong y otros (1990). "The Thai Rural Credit System: Public Subsidies, Private Information, and Segmented Markets", *The World Bank Economics Review*, Vol. 4, No.3.
- Schneider, H. (Ed.) (1997). *Microfinance for the Poor?*, Paris: IFAD/OECD.
- Stiglitz J. (1993). "The Role of the State in Financial Markets". Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economies (Supplement to the World Bank Economic Review and The World Bank Research Observer).
- Stiglitz J. y A Weiss (1981). "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review* 71 (3).
- . (1987). "Credit Rationing with Many Borrowers", *American Economic Review* No. 77, Vol. 3.
- . (1992). "Asymmetric Information in Credit Markets and Its Implications for Macroeconomics", *Oxford Economic Papers* No. 44.
- Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) (1995,1996). "Informes Mensuales de la Banca Comercial", varios números, Lima: SBS.
- (1995, 1996) "Informes Mensuales de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito y las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito", varios números, Lima: SBS.
- Trivelli, C. (1997). "Crédito en los hogares rurales del Perú", *Investigaciones Breves* 4, Lima: Consorcio de Investigación Económica.
- . (1998). "Intermediación financiera en la agricultura en el Perú, 1994-1997", Documento de Trabajo No. 90, Lima: IEP, mayo.
- Trivelli, C., J. Alvarado y F. Galarza (1999). "Endeudamiento creciente, cambio institucional y contratos de crédito en el Perú". Documento de Trabajo No. 107, Lima: IEP-CEPES, noviembre.

- Udry, C. (1993). "Credit Markets in Northern Nigeria: Credit as Insurance in a Rural Economy" en: Hoff *et al.* (eds.), *The Economics of Rural Organization. Theory, Practice and Policy*, The World Bank, Oxford University Press.
- Valdivia, M. (1995). "Del banco agrario a las cajas rurales: pautas para la construcción de un nuevo sistema financiero rural", *Notas para el Debate* No. 13, Lima: GRADE.
- Valdivia M. y J.P. Silva (1995). "Acceso al crédito en las economías rurales: diferencias entre el sector formal e informal en el Perú" (ms.), Ponencia presentada al SEPIA VI, Cajamarca, octubre.
- Velarde, J. y M. Rodríguez (1996). "La reforma financiera en el Perú: 1990-1994" *Boletín de Opinión*, No. 25, Lima: Consorcio de Investigación Económica, abril; pp.33-40.
- Von Pischke, J.D. (1991). *Finance at the Frontier: The Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*, Economic Development Institute of The World Bank, Washington D.C.: The World Bank.
- Von Pischke, J.D., D. W. Adams and G. Donald (eds.) (1983). *Rural Financial Markets*, Washington D.C.: The Johns Hopkins University Press.
- Wong, David (1995). "¿Qué hacer para estrechar los lazos entre el banco y pequeña la 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.).
- Yaron, J. (1992). "Successful Rural Finance Institutions", *World Bank Discussion Papers* No. 150, Washington D. c.: World Bank.
- Zeller, M. (1994). "Determinants of Credit Rationing: A Study of Informal Lenders and Formal Credit Groups in Madagascar", *World Development*, Vol. 22, No. 12.