

La oferta financiera rural en el Perú
Elementos para una agenda de trabajo

La oferta financiera rural en el Perú

Elementos para una agenda de trabajo

Carolina Trivelli
Rosa Morales
Francisco Galarza
Giovanna Aguilar



Instituto de Estudios Peruanos

Serie: Análisis Económico, 21

Este libro forma parte del proyecto «La Descentralización como reforma integradora: desafíos para una institucionalidad democrática». Fundación Ford, donación 980-0347-2; y de Open Society Institute, donación 200079340.

© IEP Ediciones
Horacio Urteaga 694, Lima 11
Telf. (511) 332-6194
Fax (511) 332.6173
E-mail: publicaciones@iep.org.pe

ISBN: 9972-51-111-1
ISSN: 1019-4509

Impreso en el Perú
Primera edición, octubre del 2004
1,000 ejemplares

Hecho el depósito legal
en la Biblioteca Nacional del Perú: 1501052004-7784

Prohibida la reproducción total o parcial de las características gráficas de este libro por cualquier medio sin permiso de los editores.

TRIVELLI, CAROLINA

La oferta financiera rural en el Perú. Elementos para una agenda de trabajo. Carolina Trivelli, Rosa Morales, Francisco Galarza y Giovanna Aguilar.— Lima: IEP, 2004.— (Serie: Análisis Económico, 21)

FINANZAS RURALES / CRÉDITO RURAL / DESARROLLO RURAL / SECTOR INFORMAL / PERÚ

W/03.01.02/A/21

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	11
I. EL CRÉDITO FORMAL	17
1. Evolución reciente de las colocaciones agropecuarias	18
A. ¿Con qué comparar las colocaciones formales?	28
2. Las instituciones microfinancieras	32
3. Las fuentes de fondeo	56
4. Los procedimientos crediticios empleados y la tendencia del financiamiento rural	59
A. Los productos crediticios y los costos	59
B. Tendencia futura del crédito rural: instituciones microfinancieras seleccionadas	61
a. Política sobre crédito rural	61
b. Tecnología crediticia	63
c. Competencia	66
5. El crédito y las actividades agropecuarias	68
6. Otros servicios financieros para el ámbito rural	73
7. La intervención estatal	82
A. Las diferentes experiencias	82

B.	Agrobanco: el nuevo oferente formal	87
a.	Características de Agrobanco	89
b.	Los primeros resultados	91
C.	Algunas reflexiones sobre Agrobanco	95
II.	EL CRÉDITO RURAL SEMIFORMAL	101
1.	El crédito de las ONG	102
A.	Las características del financiamiento de las ONG	104
a.	Los inicios de las ONG, sus actividades y la cobertura del crédito	104
b.	Las modalidades de crédito ofrecidas	106
c.	Indicadores de profundidad de la cartera: crédito promedio, cartera rural y participación de las mujeres	111
d.	La productividad del personal de crédito	112
e.	Los niveles de morosidad	113
f.	Las fuentes de fondeo	113
g.	La percepción de las ONG respecto a Agrobanco	116
B.	Características de los procedimientos crediticios: resumen	116
a.	Los productos crediticios	117
b.	La exigencia de garantías y la tasa de interés	117
2.	El crédito de las entidades públicas	120
A.	Los Racimos Estratégicos para el Desarrollo Rural de FONCODES	121
3.	Las otras fuentes de crédito en el ámbito rural	123
A.	Prestamistas semiformales privados: empresas agroindustriales, agroexportadoras y casas comerciales	130
4.	Los prestamistas formales y semiformales en resumen	138

III. LA OFERTA FINANCIERA VISTA DESDE LOS PRESTATARIOS	147
IV. A MODO DE CONCLUSIÓN	161
1. ¿Sistema de finanzas rurales o de financiamiento agropecuario?	168
2. ¿Servicios financieros o sólo crédito?	169
3. La expansión de las finanzas rurales: tensiones entre la cobertura, el logro de la sostenibilidad y el impacto en el bienestar de los prestatarios	171
4. Todos los intermediarios cuentan en el desarrollo del sistema	175
5. La importancia del factor político y la intervención del sector público	176
6. Cómo construir una agenda, discutirla y promoverla	177
Anexo 1. Cuestionario enviado a las entidades estudiadas	179
Anexo 2. Lista de ONG cuyos funcionarios fueron entrevistados	182
Anexo 3. Cuadro-resumen. Características de las carteras de las entidades semiformales, según datos del 31 de diciembre del 2001	183
Anexo 4. Abreviaturas más usadas	187
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	189

INTRODUCCIÓN

El debate sobre el desarrollo de las finanzas rurales suele entramparse en largas discusiones sobre los montos que tal o cual intermediario destina a su cartera agropecuaria, o sobre la definición de cuál es la mejor tecnología para atender a los agricultores o pobladores rurales. Estas discusiones van acompañadas de diversas posiciones sobre lo que deberían hacer los intermediarios, el gobierno y los propios pobladores rurales. El resultado de ellas suele ser un conjunto de objetivos e ideales, pero avanzar de ahí hacia propuestas concretas y viables suele ser complejo, básicamente porque no existe una clara idea del camino que se desea y se puede seguir para mejorar las finanzas rurales.

Todos queremos un sistema de finanzas rurales sostenible, competitivo, con una amplia cobertura, que facilite procesos de desarrollo rural. Un sistema que atienda a pobladores rurales de distintas características, de modo tal que puedan desarrollar sus actividades económicas de la manera más eficiente posible y aprovechar las mejores oportunidades de negocios para mejorar las condiciones de producción y de vida en el ámbito rural. Pero siguen siendo preguntas pendientes de responder de dónde partimos y cómo avanzamos hacia este objetivo. Este documento busca responder la primera interro-

gante y plantear una agenda de discusión que nos permita comenzar a debatir sobre la segunda.

Este documento busca unir un conjunto de fragmentos que en su conjunto constituyen el presente de las finanzas rurales en el Perú. Como veremos, es un conjunto de fragmentos desiguales; algunos de ellos los conocemos con gran detalle y otros apenas gruesamente. El objetivo central del documento es consolidar la información existente para tener un punto de partida, una base mínima y común de información sobre la realidad actual de las finanzas rurales.

En el documento se identifican y caracterizan los principales prestamistas institucionales, formales y semiformales¹ —tales como las organizaciones no gubernamentales (ONG) y las empresas agroindustriales o agroexportadoras, entre otras— que financian, aunque no exclusivamente, actividades desarrolladas en el ámbito rural. A partir de esta especie de estado de la cuestión, llamamos la atención sobre una serie de temas relativos al financiamiento rural que están pendientes de discutir y analizar y, sobre todo, de ser incorporados en las discusiones sobre la agenda pública que afecta a este complejo tema.

Aunque varios trabajos han abordado el tema, lo han hecho de manera parcial. Por lo general, han descrito la situación en el sector agrícola formal tradicional y han mostrado una limitada preocupación por examinar la situación de la oferta microcrediticia formal y, en especial, la oferta del sector semiformal, donde se han realizado las mayores innovaciones en cuanto a tecnologías crediticias, por ejemplo. En ese sentido, este estudio es una primera aproximación que intenta aportar nuevas cifras y resultados sobre el financiamiento rural en el país, del que tanto se ha hablado en los últimos años, pero de cuya importancia se tiene una idea muy vaga.

1. Se considera como *fuentes semiformal* a aquella que tiene una infraestructura para el otorgamiento de créditos, pero cuyas actividades crediticias no están sujetas a la supervisión de la Superintendencia de Banca y Seguros. Nótese que para algunos autores, las ONG son parte del sector «informal».

La evolución de las finanzas rurales en los últimos veinte años ha mostrado que ni un banco de fomento como el desaparecido Banco Agrario ni un sistema privado basado en la libre competencia logran responder a las necesidades de los pobladores rurales de la manera en que éstos lo necesitan. Desde el cierre del Banco Agrario en 1992 hasta la creación del nuevo Agrobanco han ocurrido muchos cambios en los actores de las finanzas rurales. Los intermediarios financieros, los prestatarios, los actores del sector público y las regulaciones se han ido modificando y, con ello, el entorno en el cual se desarrollan sus actividades financieras. Hoy seguimos enfrentando serios problemas para mantener un sistema de finanzas rurales y para que existan productos financieros que permitan a los distintos pobladores rurales aprovechar oportunidades para mejorar sus condiciones de vida. Seguiremos enfrentando estas dificultades si en vez de atacar los problemas de fondo seguimos buscando crear, o esperando que se cree, una entidad que logre salvar las restricciones que los actores actuales aún no han logrado resolver.

Esperamos que este texto logre motivar una discusión constructiva sobre el futuro de las finanzas rurales y sobre el papel que éstas desempeñan en el proceso de desarrollo rural que nuestro país requiere promover, no sólo como parte de una estrategia para reducir la pobreza sino también para alcanzar un desarrollo territorial que iguale oportunidades y promueva el aprovechamiento de las oportunidades que nuestro entorno rural ofrece.

El texto que sigue está organizado en cuatro secciones. Luego de esta introducción, se realiza una revisión de las características de los prestamistas relevantes del sector formal (capítulo 1). Allí se aborda el tema del financiamiento rural a través del financiamiento agropecuario. Se examinan las características esenciales de los prestamistas formales; sus carteras agropecuarias; la distribución de sus colocaciones por distritos, provincias y departamentos; las fuentes de fondeo y las características básicas de las tecnologías crediticias empleadas. En dicho análisis se incluyen sólo las principales instituciones microfinancieras que tienen presencia en el sector rural —las cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC), las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC), las entidades de desarrollo para la pe-

queña y microempresa (EDPYME) y Agrobanco—,² dado que su cobertura es mayor en los sectores de bajos ingresos y en el financiamiento rural en particular.

En el capítulo 2, se exploran las características del sector semiformal, con especial énfasis en las ONG, por la mayor disponibilidad de información relacionada con estas entidades. Además, se analizan las empresas agroexportadoras y agroindustriales y las casas comerciales. La presentación sigue el mismo patrón que el capítulo 1. En este caso, no obstante, la información recopilada respondió a un cuestionario donde se preguntó a representantes de las ONG, entre otros aspectos, por el porcentaje de su cartera que consideraban que estaba asignada en el área rural. De esta manera, se cuenta con información más aproximada al financiamiento rural que en el caso del sector formal; pero, a diferencia del capítulo 1, se presentan cifras agregadas de cartera por provincia (y no por distrito).³

Uno de los aspectos analizados en este capítulo es el de las tecnologías crediticias aplicadas por las ONG. Se observa una mayor variedad de procedimientos empleados, así como condiciones más accesibles que en el caso del sistema financiero formal o de las entidades que usan la modalidad de articulación con el sector formal. Incluso la mayoría de EDPYME parece haber abandonado de manera significativa los procedimientos que empleaban como ONG en favor de métodos más estandarizados. En muchos casos esto se debe a que las EDPYME necesitan ser rentables, operando en un contexto de mercado, con mayor transparencia de la información y exigencias regulatorias estrictas. Este nuevo entorno puede implicar el abandono, en alguna medida, del nicho de mercado original, así como los procedimientos crediticios empleados en su etapa de ONG.

Este capítulo también trata sobre el financiamiento otorgado por los Racimos Estratégicos Rurales (RED) del Fondo de Com-

-
2. CMAC: Caja Municipal de Ahorro y Crédito; CRAC: Caja Rural de Ahorro y Crédito; EDPYME: Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa.
 3. Si bien hubiera sido deseable contar con información de cartera a escala distrital, seguramente muchas ONG tendrían dificultades para desagregar sus datos hasta alcanzar este nivel.

pensación y Desarrollo Social (Foncodes). Asimismo, se incluye una revisión de algunas características de otro tipo de prestamistas semiformales privados (agroindustrias, empresas agroexportadoras y casas comerciales), que son de vital importancia en el financiamiento rural. Desgraciadamente, la carencia de información acerca de estos prestamistas no formales limita el análisis.

En el capítulo 3 se examinan brevemente las características de los prestatarios. La heterogeneidad que se presenta principalmente en las tasas de acceso según las zonas, los cultivos financiados y el periodo considerado es quizá el hallazgo más relevante de este capítulo. En la última sección del documento presentamos un resumen de lo expuesto en las secciones anteriores y proponemos seis temas básicos para el desarrollo de una agenda que permita promover un diálogo y debate constructivo sobre el rol y el futuro de las finanzas rurales, sobre bases realistas y concretas, en el marco de un programa mayor de desarrollo del ámbito rural.

Antes de terminar esta introducción, queremos, como corresponde, expresar nuestro agradecimiento a todos los funcionarios de las entidades incluidas en este estudio, quienes aceptaron concedernos largas y en varios casos repetidas entrevistas, y nos confiaron información sobre sus actividades con el solo propósito de mejorar el nivel de las discusiones sobre esta compleja temática. También queremos reconocer la contribución de las personas que generosamente hicieron comentarios al texto que aquí se presenta. En especial, queremos agradecer a Felipe Portocarrero Maisch y a Roxana Barrantes. Asimismo, a las personas que comentaron la presentación realizada en el seminario Microfinanzas para el Desarrollo, organizado por el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES) en marzo del 2004 y a los participantes en las distintas reuniones de discusión que organizamos a lo largo del último año.

También debemos reconocer y agradecer la labor de Ronnie Pacheco-Gamboa, Ramón Díaz, Alex Girón y Johanna Yancari por su valiosa colaboración recopilando la información que aquí presentamos.

Finalmente, debemos expresar nuestro agradecimiento a Anthony Tillet y Jean Paul Lacoste de la Fundación Ford y a Geor-

ge Vickers del Open Society Institute por confiar en nosotros para la preparación de este documento y para conducir las discusiones que lo acompañaron.

Como es de rigor, todos los errores y omisiones son de nuestra entera responsabilidad.

CAPÍTULO I

EL CRÉDITO FORMAL¹

EN EL ÁMBITO RURAL se realizan distintas actividades económicas que requieren financiamiento; entre ellas están las actividades agropecuarias. Sin embargo, también existe una amplia gama de labores que complementan la economía en este ámbito, como el comercio, los servicios y la artesanía.

Dada la dificultad de aproximarse al financiamiento rural, debido a que la definición de lo rural no es precisa y porque sea cual fuera ésta, ni las mismas entidades financieras suelen tener una clasificación de este tipo, se tomará como indicador aproximado el financiamiento destinado al sector agropecuario, con las conocidas limitaciones de subestimación que esto pueda implicar. Como se sabe, en el área rural, así como en las zonas urbanas, las actividades comerciales y de servicios tienen gran importancia; sin embargo, es muy difícil determinar la proporción correspondiente a cada ámbito.²

-
1. Se entiende como *formales* a aquellas entidades financieras supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros.
 2. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática, 72,2% de la población es *urbana*. Si, de manera absolutamente arbitraria, consideráramos que 27,8% de las actividades comerciales y de servicios financiadas

1. Evolución reciente de las colocaciones agropecuarias

Como se muestra en el cuadro 1.1, las colocaciones brutas del sistema financiero formal siguieron una evolución creciente entre 1995 y 1998 (pasaron de 8.165 a 14.737 millones de dólares), pero luego esta tendencia se revirtió. Así, mientras entre 1995 y 1998 el crecimiento promedio anual de la cartera bruta formal fue 26,2%, entre 1999 y el 2002 dicha cartera registró un decrecimiento promedio anual de 5,6%. Como resultado de ello, las colocaciones brutas de los últimos seis años se situaron en 12.667 millones de dólares (cifra que representa sólo 23,4% del Producto Interno Bruto, PIB); y el crecimiento promedio para todo el período considerado (1995-2002) fue 10,6%. Los motivos por los cuales las colocaciones del sistema financiero —y particularmente, las de los bancos— cayeron son bastante conocidos: las crisis financieras internacionales (y particularmente, las registradas en América Latina), que ahuyentaron los capitales externos, con lo cual se redujo la liquidez del sistema; la mayor cautela de las colocaciones ante el crecimiento de la morosidad; y la recesión económica experimentada en los últimos años, que afectó la capacidad de pago de los clientes.

Resulta claro que lo que ocurre en el sistema financiero en su conjunto está definido por la tendencia de la banca. Sin embargo, se debe notar que las CMAC, las CRAC y las EDPYME exhiben un crecimiento en sus colocaciones brutas en el período 1999-2002, y aunque las segundas sufrieron una caída en sus colocaciones en 1999 (debido al efecto negativo producido por el fenómeno de El Niño), se recuperaron en lo que queda del período analizado. Este crecimiento se explica principalmente por el incremento en los créditos otorgados a la microempresa y al comercio, básicamente en el ámbito urbano. En el caso de las EDPYME, también se explica por el aumento en el número de entidades.³

por el sector formal se realizan en el sector rural, sin duda estaríamos más próximos a la verdadera —pero desconocida— cifra del volumen de financiamiento rural formal.

3. Como veremos más adelante, las EDPYME tienen la tasa de incremento de entidades más alta entre las instituciones microfinancieras.

CUADRO 1.1
COLOCACIONES BRUTAS DEL SISTEMA FINANCIERO, 1994-2002. FINES DE PERÍODO
(MILLONES DE DÓLARES)

Entidad	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Prom. 1997 -2002	%
Bancos	5.581,8	7.824,6	10.523,7	13.327,2	14.232,6	12.000,6	11.741,7	10.773,3	10.795,8	12.145,2	95,9
Financieras	213,6	259,7	123,8	214,1	329,7	180,9	203,9	256,7	290,3	245,9	1,9
Cajas municipales	17,9	57,7	76,1	96,0	103,7	126,3	175,1	238,7	349,8	181,6	1,4
Cajas rurales	4,8	23,4	39,8	55,3	58,3	55,4	63,4	69,6	82,0	64,0	0,5
EDPME	-	-	n. d.	3,1	13,1	15,4	30,9	50,5	67,6	30,1	0,2
Total	5.818,1	8.165,4	10.763,4	13.695,7	14.737,4	12.378,7	12.215,0	11.388,7	11.585,5	12.666,8	100

N. d.: no disponible.

Nota: Se incluye a la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Popular de Lima entre las cajas municipales. En el año 2003, todas las instituciones aumentan sus colocaciones brutas; sin embargo, los bancos las disminuyen. Con ello se tiene un total de 11,3 millones de dólares.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.

Elaboración propia.

El crédito agropecuario formal ha venido registrando una tendencia similar a la exhibida por el sistema financiero formal en su conjunto. De esta manera, las colocaciones agropecuarias crecieron desde 208 millones de dólares en 1994 hasta 495 millones de dólares en 1998 (cuadro 1.2). En el 2002, las colocaciones sumaron apenas 382,7 millones de dólares, cifra similar a la registrada en 1996. Estas cifras dan cuenta de un crecimiento promedio entre 1995 y 2002 de 9,5%, tasa que se redujo a 6% en el período 1999-2002. Al parecer, las colocaciones agropecuarias están altamente correlacionadas con las del sistema financiero. Esto se comprueba al verificar que el porcentaje de la cartera de los bancos que va al sector agropecuario es prácticamente constante a lo largo de la década (ver el cuadro 1.3).

CUADRO 1.2
COLOCACIONES BRUTAS AGROPECUARIAS DEL SISTEMA FINANCIERO.
FINES DE PERÍODO. (MILLONES DE DÓLARES)

Entidad	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bancos	202,7	258,2	354,2	438,4	441,0	376,6	392,5	350,3	332,3
Financieras	2,0	2,9	1,7	3,4	4,8	1,0	0,7	2,0	2,6
Cajas									
municipales	0,8	3,2	6,5	8,8	12,0	15,0	15,1	17,7	16,8
Cajas rurales	2,5	11,0	23,9	32,8	36,8	34,2	34,5	35,5	29,8
EDPYME	-	-	n. d.	0,3	0,6	0,4	1,2	1,5	1,2
Total	207,9	275,3	386,3	483,8	495,1	427,3	444,0	407,0	382,7

N. d.: no disponible.
Nota: En el 2003, las CRAC y las EDPYME aumentan sus colocaciones agropecuarias, y el resto de instituciones las disminuyen. En el agregado se tiene 381,8 millones de dólares colocados en este sector.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.

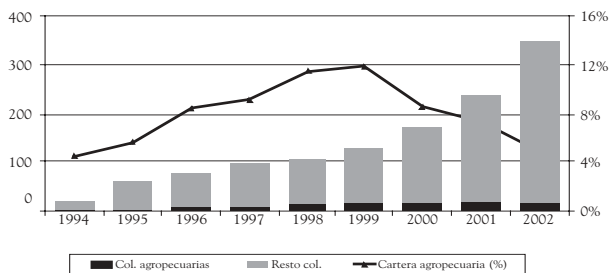
Elaboración propia.

Sin embargo, del mismo modo que en el caso de las colocaciones totales, las instituciones microfinancieras tienen un comportamiento distinto de los bancos. En efecto, las CMAC registraron un crecimiento ininterrumpido de su cartera agropecuaria hasta el 2001. Por su parte, las CRAC y las EDPYME se recuperaron después de sufrir una caída en sus colocaciones agropecuarias en 1999. En todos los casos se produce una caída en el año 2002. Estas tendencias pueden observarse más claramente en los gráficos 1 a 3, en los que también aparece el ratio de colocaciones agropecuarias sobre colocaciones totales, que comentaremos más adelante.

Como se mencionó líneas arriba, la participación de la cartera agropecuaria del sector formal respecto de la cartera total era bastante reducida en el período 1994-2002: fluctuaba entre 3,3% y 3,6% (ver el cuadro 1.3). Como se puede apreciar en dicho cuadro, sólo para las cajas rurales las proporciones de la cartera agropecuaria son importantes y mayoritarias, aunque con una marcada tendencia decreciente a partir de 1998. Es particularmente preocupante la caída de 51% a 36% registrada en la participación de la cartera agropecuaria sobre la cartera total entre el 2001 y el 2002. Las cajas municipales mantienen un conservador 4,8% de su portafolio en el sector agropecuario. Sólo las CMAC de Ica, de Sullana y Del Santa registraron a fines del 2002 proporciones importantes de cartera agropecuaria: 28%, 14% y 12%, respectivamente. Por su parte, las EDPYME —que han partido mayoritariamente de experiencias urbanas por sus orígenes como ONG— registran un modesto 2% en el sector agropecuario. Las EDPYME Confianza y Solidaridad son de las pocas que mantienen aún una concentración agropecuaria relativamente importante (25% y 40%, respectivamente, en diciembre del 2002).

En los gráficos 1, 2 y 3 se puede apreciar la tendencia de las colocaciones brutas de los tres tipos de instituciones microfinancieras —CMAC, CRAC y EDPYME—, así como los cambios en las colocaciones agropecuarias y su importancia relativa dentro de la cartera total. A pesar del crecimiento absoluto de las carteras agropecuarias, es clara la marcada tendencia decreciente de su participación en la cartera total en los últimos años.

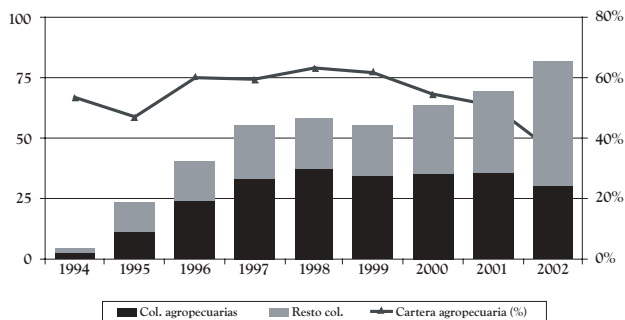
GRÁFICO 1
CMAC. COLOCACIONES AGROPECUARIAS, RESTO DE COLOCACIONES (MILLONES DE US\$) Y COLOCACIONES AGROPECUARIAS COMO PORCENTAJE DEL TOTAL



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.

Elaboración propia.

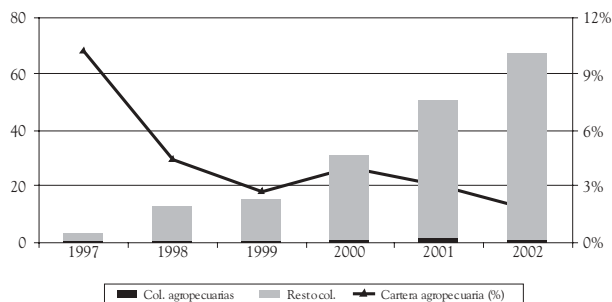
GRÁFICO 2
CRAC. COLOCACIONES AGROPECUARIAS, RESTO DE COLOCACIONES (MILLONES DE US\$) Y COLOCACIONES AGROPECUARIAS COMO PORCENTAJE DEL TOTAL



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.

Elaboración propia.

GRÁFICO 3
 EDPYME. COLOCACIONES AGROPECUARIAS, RESTO
 DE COLOCACIONES (MILLONES DE US\$) Y COLOCACIONES
 AGROPECUARIAS COMO PORCENTAJE DEL TOTAL



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.

Elaboración propia.

Se aprecia, entonces, que en los últimos nueve años, el sector agropecuario no ha representado una proporción importante dentro del financiamiento formal. Esta relativa poca importancia puede ser entendida, al menos en parte, si se toma en cuenta el elevado riesgo sectorial del mercado agropecuario (fenómenos climáticos y ausencia de un mercado activo de seguro agrario), su latente exposición a la intervención política del gobierno (como la creación de programas de reprogramación de créditos, como se verá más adelante) y los altos costos operativos que implica operar en zonas con deficiente infraestructura física (transportes, comunicaciones, etcétera), baja densidad poblacional y reducidos ingresos. Asimismo, se observa que la banca comercial formal ha mostrado poco interés por atender a los pequeños productores y microproductores rurales, a diferencia de algunas entidades microfinancieras especializadas, que recientemente han incurrido en este segmento.

CUADRO 1.3
PARTICIPACIÓN DE LAS COLOCACIONES AGROPECUARIAS. FINES DE PERÍODO
(PORCENTAJES RESPECTO DE LAS RESPECTIVAS COLOCACIONES BRUTAS)

Entidad	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bancos	3,6	3,3	3,4	3,3	3,1	3,1	3,3	3,3	3,1
Financieras	0,9	1,1	1,4	1,6	1,5	0,6	0,4	0,8	0,9
Cajas municipales	4,4	5,5	8,5	9,2	11,5	11,9	8,6	7,4	4,8
Cajas rurales	53,5	47,1	60,1	59,3	63,0	61,7	54,4	51,1	36,0
EDPYME	-	-	n. d.	10,2	4,4	2,7	4,0	3,0	1,8
Total	3,6	3,4	3,6	3,5	3,4	3,5	3,6	3,6	3,3

N. d.: no disponible.

Nota: Se incluye a la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Popular de Lima dentro de las cajas municipales. Para el 2003, las CMAC disminuyen su ratio a 3,7%. Las CRAC también reducen significativamente la participación de esta cartera a 28,9%. Por su parte, las EDPYME la aumentan a 3,57%. La cartera agropecuaria del sistema es 3,4% del total.

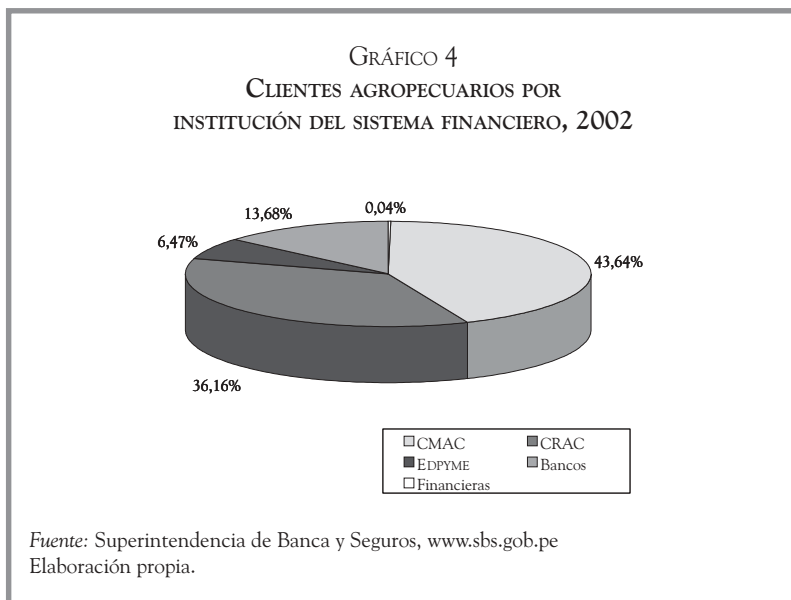
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.

Elaboración propia.

En su conjunto, el sistema formal atiende a más de 31.000 clientes con sus colocaciones agropecuarias.⁴ Tal como se muestra en el siguiente gráfico (y más adelante, en el cuadro 1.4) el grueso de este conjunto de clientes corresponde a las colocaciones de las entidades microfinancieras. El sistema bancario atiende a algo más de 4.000 clientes con su cartera agropecuaria.

No entraremos a discutir en este documento las razones que explican o pueden explicar estos resultados. Lo cierto es que, como veremos en la sección siguiente, si la situación actual de las colocaciones se compara con lo que fue el flujo de fondos y el número de clientes atendidos en la década de 1980 por el desaparecido Banco Agropecuario, nos encontramos en un nivel de colocaciones muy inferior. Esto se agrava cuando vemos que hacia finales de los años noventa se inicia una tendencia decreciente de las ya menores colocaciones en el sector agropecuario.

4. Sin considerar a Agrobanco por el momento.



Sin embargo, también podemos ver cómo el monto colocado y el número de clientes atendidos por los prestamistas formales no resulta nada desdeñable si recordamos que buena parte de estos clientes son altamente riesgosos para el sistema financiero, ya sea por las características propias de la actividad agropecuaria (sujeta a riesgos climáticos y de precios, por ejemplo), por los altos costos de monitoreo y evaluación involucrados (por su dispersión geográfica, por la relativamente poca información sobre sus historiales crediticios), porque poseen garantías de lenta realización (dado el escaso desarrollo del mercado de tierras y los costosos procesos judiciales para ejecutar garantías) y por el persistente riesgo de que el sector público intervenga en el sector (como con el Rescate Financiero Agrario, la Reprogramación de Créditos Agropecuarios, Agrobanco, etcétera).⁵

5. Una discusión sobre las razones que inhiben a los prestamistas formales de incrementar su participación en el sector agropecuario puede hallarse en Trivelli *et al.* (2000).

Si vemos el resultado de las colocaciones agropecuarias a través de los indicadores de morosidad sectorial, encontramos que los niveles de mora del sector agropecuario no sólo son los más altos entre todos los sectores sino que, además, son altos en términos absolutos. En el siguiente cuadro se presenta la información de la mora sectorial de la cartera bancaria en los últimos años. Claramente se observa un crecimiento de la morosidad en los últimos años, sobre todo luego del fenómeno de El Niño y de la intervención del sector público a partir del 2000, que favoreció sistemas de refinanciamiento. La morosidad del sector agropecuario se ha situado por encima de 20% entre el 2000 y el 2002, casi tres veces el nivel de morosidad del conjunto de clientes del sistema bancario en dicho período.

CUADRO 1.4
MOROSIDAD DEL SECTOR AGROPECUARIO. BANCA MÚLTIPLE (1997-2003)

Período	Tasa de morosidad del sector agropecuario	Tasa de morosidad total ^a
Dic. 1997	10,20	5,31
Dic. 1998	12,38	7,44
Mar. 1999	13,90	6,82
Jun. 1999	16,16	7,53
Set. 1999	13,68	6,41
Mar. 2000	19,83	7,75
Jun. 2000	22,45	7,85
Dic. 2001	23,49	9,19
Mar. 2002	22,07	9,05
Jun. 2002	17,67	7,98
Set. 2002	17,13	8,10
Dic. 2002	17,48	7,50
Mar. 2003	16,12	7,70
Jun. 2003	19,27	7,81

^aIncluye el sector agropecuario.

Fuente: Reporte Crediticio de Deudores, Superintendencia de Banca y Seguros.

RECUADRO 1.1

LA IMPORTANCIA DE LOS EVENTOS INESPERADOS EN EL MEDIO RURAL.
CLAVES PARA INICIAR UNA DISCUSIÓN SOBRE SEGUROS CONTRA
SHOCKS CLIMÁTICOS

Uno de los temas aludidos con regularidad para explicar la limitada participación del sector financiero en el ámbito rural y en el financiamiento agropecuario es la existencia de un importante margen de riesgo de que se presenten eventos inesperados que impidan que aun los buenos clientes puedan pagar sus obligaciones. Comúnmente se identifica a estos eventos inesperados con fenómenos climáticos que afectan a todos (o a la mayoría) de productores de una zona determinada. La presencia de este tipo de eventos hace que todos los prestatarios de una zona no logren obtener los rendimientos esperados y con ello se conviertan forzosamente en morosos, lo que generaría serios problemas financieros a los intermediarios, sobre todo a los prestamistas con carteras fuertemente concentradas geográficamente (como sería el caso de las CMAC, las CRAC y las EDPYME). Los prestatarios, por su parte, tienden a evitar endeudarse con el sistema formal (que exige garantías reales —activos—) si temen la presencia de algún evento de este tipo, pues de presentarse, los haría perder sus activos dados en garantías.

Mucho se ha discutido en el último tiempo (sobre todo luego de la experiencia del fenómeno de El Niño de 1998) sobre cómo afrontar este problema para reducir los costos y riesgos de atender a clientes rurales. Se ha hablado sobre todo de implementar seguros contra este tipo de eventos.* Pero para poder diseñar sistemas de seguros, para definir qué es asegurable y qué no, para estimar los costos de estos sistemas, lo primero es conocer y entender la frecuencia e impacto de la presencia de este tipo de eventos. En esa línea, la Dirección General de Información Agraria del Ministerio de Agricultura (DGIA), gracias al apoyo del BID y de la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENESA), de España, realizó en el 2003 un primer ensayo para recoger información sobre la presencia de eventos inesperados que afectan a una muestra representativa de productores agropecuarios de varios valles de la costa peruana.**

Los resultados muestran que en un año relativamente normal en cuanto a clima, 13,6% de los agricultores señalaron haber sufrido al

(sigue)

(viene)

menos un evento inesperado que afectó la producción de su cultivo principal. Los eventos realmente imprevisibles (los que no obedecen a problemas de conducción o administración) y que tuvieron efecto en un conjunto de productores en cada zona afectaron a 8,1% de los encuestados. La mayor parte de estos eventos causaron impactos catalogados como de alta intensidad. En algunos valles y cultivos se presentaron muchos eventos imprevisibles pero de baja intensidad, mientras que en otros ocurrieron relativamente pocos eventos pero de alta intensidad, lo que indica que además de la presencia de estos eventos, es necesario estimar su impacto. Los eventos más importantes fueron la presencia de heladas, lluvias, plagas, temperaturas altas y sequías. De estos eventos los más severos fueron las temperaturas altas y las heladas. La información recopilada por la DGIA permite estimar las pérdidas ocasionadas por estos fenómenos en distintas zonas y para diferentes cultivos de la costa peruana.

Éste es claramente el primer paso para discutir la viabilidad y la estrategia para enfrentar el riesgo climático que afecta las decisiones financieras relevantes para el ámbito rural. Esperemos que el Ministerio de Agricultura continúe recopilando y analizando esta información y que el sector financiero, los gremios de productores, los investigadores y el sector asegurador colaboren con el análisis y aprovechamiento de ésta para enfrentar y superar el problema del riesgo climático a favor del desarrollo de las finanzas rurales.

* Si bien en la segunda mitad de los años noventa algunas compañías privadas de seguros incursionaron en el mercado de seguros para negocios agropecuarios, su limitada cobertura y sus resultados poco alentadores mostraron la necesidad de conocer mejor el ámbito antes profundizar en este negocio.

** Más detalles de este proceso y de los resultados obtenidos pueden hallarse en el portal agrario del Ministerio de Agricultura (www.portalagrario.gob.pe).

A. *¿Con qué comparar las colocaciones formales?*

La desaparición del Banco Agropecuario en 1992 trajo consigo una reducción importante de los recursos financieros para el sector agropecuario. Durante casi toda la década de los noventa, el sector privado

logró cubrir sólo parcialmente este vacío.⁶ Las CRAC, creadas en 1992 para bajar la tensión por el cierre del Banco Agropecuario, se aunaron a las ya existentes CMAC. Con la posterior aparición de las EDPYME, se constituye un conjunto de nuevos intermediarios financieros con características bastante diferentes de la banca comercial en cuanto a la escala de operación y a las tecnologías crediticias. No obstante, como ya se mencionó, las colocaciones brutas agropecuarias del sistema financiero han venido decreciendo, hasta llegar, en el año 2002, a niveles similares a los de 1996.

En el gráfico 5 se muestran las colocaciones promedio del Banco Agropecuario en el período 1980-1989, que suman 534,7 millones de dólares corrientes y que representan casi 20 veces las colocaciones del sector privado (28,2 millones). Además, examinando la evolución del volumen de fondos dirigidos hacia el sector agropecuario en la década del noventa y principios de esta década, se observa que ni en los mejores momentos del crédito del sector privado hacia el sector agropecuario (1997-1998), se lograron alcanzar las colocaciones promedio que realizó el Banco Agropecuario en los años ochenta.

En el gráfico 6 se presenta esta misma información en dólares constantes. El panorama es aún más drástico, pues incluso en los años de más altas colocaciones del sector privado (1997-1998), sus colocaciones en el sector agropecuario son aproximadamente la mitad de las colocaciones promedio del Banco Agropecuario (2,98 millones versus 4,96 millones de dólares de 1982-1984).

Por otro lado, cifras a escala agregada también dan cuenta de la insuficiente canalización de recursos hacia las actividades agropecuarias. Así, de acuerdo con Valdivia (1995), durante los años ochenta

6. Según estimados de Vásquez (1999), el Banco Agrario colocó en promedio 891 millones de dólares entre 1980 y 1990 (dólares de 1996). Debe mencionarse que, como señala Valdivia (1995), las colocaciones del Banco Agrario estuvieron concentradas en la costa, en cultivos como el arroz, el azúcar, el algodón y el maíz amarillo duro, que eran de propiedad de los agricultores más ricos, antiguos clientes de la banca comercial. Esta concentración en cultivos tradicionales continuó luego de la Reforma Agraria, aunque ya no se tratara de los antiguos clientes.

se colocaban recursos equivalentes a 20% del PIB agropecuario y, según Trivelli (2001), la participación de las colocaciones formales en el PIB agropecuario aumentó de 9,7% en 1996 a 12,1% en 1999; es decir, se tiene una menor participación respecto a la década previa. La situación es incluso peor en el 2002, año en el que dicha tasa fue 10,1%; es decir, casi la mitad de los niveles de la década de los ochenta.

Asimismo, debe indicarse que en 1999, de acuerdo con el Banco Central de Reserva, la participación de la actividad agropecuaria dentro del PIB alcanzó 8,5%, pero como se mostró en el cuadro 1.3, el crédito formal a dicho sector sólo alcanzó 3,5% del financiamiento total en dicho año.⁷ En el año 2002, la importancia relativa de esta actividad en el PIB fue 6,8%; sin embargo, su financiamiento ascendió a 3,3% del crédito otorgado por todo el sistema. En suma, existe una subprovisión de crédito hacia el sector agropecuario.

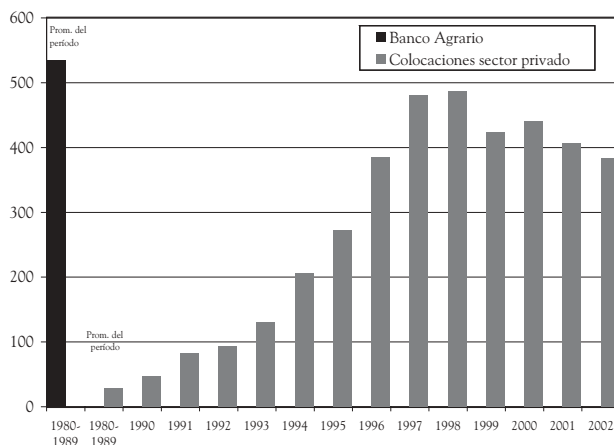
Otra manera de aproximarse a la cobertura del desaparecido Banco Agropecuario es a través del número de clientes atendidos y del número de transacciones realizadas. Hacia finales de los años ochenta, el Banco Agropecuario colocaba cerca de 350.000 créditos para habilitar cerca de 728.000 hectáreas.⁸ Estos créditos beneficiaban, hacia fines de la década de 1980, a unos 230.000 clientes (Salaverry, 2001). Sin embargo, es interesante notar que la situación de fines de los ochenta estaba fuertemente afectada por las condiciones económicas del país (hiperinflación) y por las opciones de política adoptadas durante la segunda mitad de la década, destinadas a favorecer al sector de prestatarios del crédito agropecuario (ampliación del crédito agropecuario, tasas de interés subsidiadas —crédito cero—, condonaciones a grupos de agricultores, etcétera).

Al comparar la situación de fines de los años ochenta con la de los primeros años de esa década, vemos cambios significativos: en 1980 el Banco Agropecuario atendía cerca de 97.000 clientes, de los cuales más de 70% eran agricultores con entre 5 y 10 hectáreas (unos

7. Las colocaciones brutas en el sector agrícola representaron 2,9% de las colocaciones totales del sistema financiero formal, mientras que su participación dentro del PIB fue 5,4% en 1999.

8. Según la información publicada por Vázquez (1995).

GRÁFICO 5
COLOCACIONES EN EL SECTOR AGROPECUARIO
(MILLONES DE US\$ CORRIENTES)



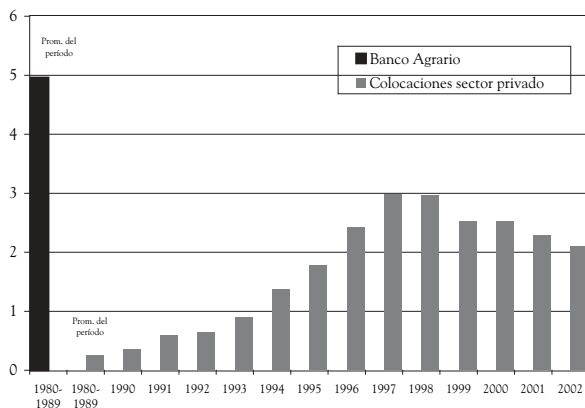
Nota: A partir de 1994 se incluyen las CMAC y las CRAC. A partir del 2001 se incluyen las EDPYME.

Fuentes: Valdivia (1995) y Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.
Elaboración propia.

69.000 clientes) y menos de 5% tenían más de 10 hectáreas (Salaverry, 1983). En 1989, de los 230.000 clientes atendidos por el Banco Agropecuario, casi la mitad (106.000) eran agricultores con menos de 5 hectáreas y casi 20% de los clientes tenían más de 20 hectáreas;⁹ es decir, a lo largo de la década de 1980 el crecimiento de cobertura del Banco Agrario se hizo en ambos extremos, ampliando el número de clientes pequeños y el de clientes grandes principalmente. Como es lógico, esta nueva estructura implicó que cerca de 50% del monto colocado fuera a manos de los agricultores más grandes (Salaverry, 2001).

9. En 1989 más de 11.000 clientes del Banco Agrario tenían más de 75 hectáreas de tierra.

GRÁFICO 6
COLOCACIONES EN EL SECTOR AGROPECUARIO
 (MILLONES DE DÓLARES CONSTANTES, 1982-1984 = 100)



Nota: A partir de 1994 se incluyen las CMAC y las CRAC. A partir del 2001 se incluyen las EDPYME.

Fuentes: Valdivia (1995), Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe, y Reserva Federal de los Estados Unidos, www.federalreserve.gov.

Elaboración propia.

2. Las instituciones microfinancieras

Dado que el objetivo de este capítulo es realizar una revisión de los prestamistas institucionales que operan en las áreas rurales —y que, de preferencia, tengan una participación importante en los sectores de bajos ingresos—, la atención se centrará en las instituciones microfinancieras, que típicamente atienden a dichos sectores. En el caso concreto de los bancos, si bien ellos participan con 86% del total de colocaciones agropecuarias del sistema financiero, claramente se concentran en atender a clientes de la mediana y gran empresa. Como reflejo de ello, el préstamo promedio en el sector agropecuario, según

datos del 31 de diciembre del 2002, fue de 78.000 dólares por deudor (véase el cuadro 1.5). Por otro lado, las empresas financieras sólo registraron 13 deudores en dicho sector, con un promedio de 202.000 dólares por transacción.

Por otra parte, como se puede apreciar en el cuadro 1.5, si bien las CMAC, CRAC y EDPYME sólo representan 12,5% de las colocaciones agropecuarias formales (4,4%, 7,8% y 0,3%, respectivamente), su cobertura en cuanto al número de clientes agropecuarios alcanza 86,2% del total de clientes atendidos por el sistema financiero formal. Como consecuencia de ello, los préstamos promedio por deudor de estas entidades son reducidos: 1.236 dólares para el caso de las CMAC; 2.649 para las CRAC y 596 para las EDPYME. Esto implica que estos tres conjuntos de empresas, además de atender a la gran mayoría de clientes agrícolas, dado el volumen de montos promedio otorgados, financian —en promedio— al sector de microproductores.

Asimismo, ni Mibanco ni el Banco del Trabajo ni Financiera Solución (entidades financieras que también operan en el segmento de microempresas) tienen colocaciones agropecuarias.¹⁰ Noventa y ocho por ciento de las colocaciones comerciales y a las microempresas del Banco del Trabajo y 82,2% de las correspondientes a Mibanco estuvieron asignadas al sector comercial (datos del 31 de diciembre del 2002). En el caso de Financiera Solución, si bien 100% de sus colocaciones comerciales y a las microempresas estuvieron clasificadas bajo el rubro «actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler» por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) —y no bajo el rubro «comercio»—, en realidad gran parte de su cartera está asignada al sector comercial.

10. Sin embargo, Mibanco ha anunciado recientemente su decisión de incursionar en colocaciones rurales.

CUADRO 1.5
CARACTERÍSTICAS DE LAS CARTERAS AGROPECUARIAS
(DATOS DEL 31 DE DICIEMBRE DEL 2002)

Entidad	Cartera agropecuaria		N.º de clientes agropecuarios		Crédito agropecuario promedio (US\$)
	Miles de US\$	Participación (%)	Número	Participación (%)	
CMAC	16.777	4,4	13.579	43,6	1.236
CRAC	29.799	7,8	11.251	36,1	2.649
EDPYME	1.200	0,3	2.014	6,5	596
Total IMF	47.776	12,5	26.844	86,2	1.780
Bancos ^a	332.345	86,8	4.258	13,7	78.052
Financieras ^b	2.623	0,7	13	0,0	201.769
Total sist. financ.	382.744	100,0	31.115	100,0	12.300

^a Dentro de los bancos, Mibanco y el del Trabajo no tienen cartera agropecuaria.

^b Dentro de las financieras, Solución no tiene cartera agropecuaria.

Nota: En el año 2003, los créditos agropecuarios promedio de las CRAC, CMAC y Edpyme fueron de 1.311, 2.257 y 1.100, respectivamente.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros. www.sbs.gob.pe.

Elaboración propia.

A continuación se muestran las características de las instituciones microfinancieras en función de su cobertura de clientes en las zonas rurales. Como ya se observó en los cuadros 1.2 y 1.5, después de los bancos, las CRAC tienen la mayor participación global en la cartera del sector agropecuario. Además, estas entidades ofrecen créditos preferentemente al sector rural (véase el cuadro 1.3), como corresponde a los objetivos de su creación, y a pesar de que en los últimos años han reorientado su mercado hacia el sector urbano de pequeñas y medianas empresas.¹¹ Los otros dos tipos de entidades —CMAC y EDPYME— tienen una menor participación en el sector rural, pero no

11. La mayor reducción de la participación de la cartera agropecuaria de las CRAC se produce entre los años 2001 y 2002, cuando la tasa se reduce de 51% a 36% (ver el cuadro 1.3); posteriormente, en el 2003, esta tasa es de 29%.

dejan de ser importantes, sobre todo en el primer caso en lo que respecta al número de clientes que realizan actividades agropecuarias (las CMAC concentran 44% del total de clientes atendidos por el sector formal).

En el cuadro 1.6 se muestran algunos datos importantes de las CRAC, CMAC y EDPYME, que ofrecen un panorama de la importancia de la cartera agropecuaria de cada una de estas empresas, así como de su tamaño, profundidad e inicio de operaciones. El objetivo de los cuadros que siguen es mostrar las características básicas de los principales prestamistas formales que operan en el sector rural. Como se puede apreciar, las CRAC son, en promedio, las empresas que tienen una mayor tasa de morosidad¹² y una mayor productividad del personal.¹³ A su vez, las CMAC son las empresas más antiguas y las que registran los índices de mora más bajos, la mayor productividad por oficina, y el mayor número de oficinas y de personal; además, son las instituciones microfinancieras líderes en varios de los mercados financieros regionales.¹⁴ Las EDPYME son las entidades financieras más

-
12. En el año 2001, la diferencia en tasas de mora era más importante que la que se observa en el 2002. Las CRAC tenían una tasa de morosidad de 15,6%, mientras que las CMAC y las EDPYME registraban, respectivamente, 5,4% y 7,9%. Aguilar y Camargo (2004) han analizado los determinantes de las tasas de morosidad del sistema de instituciones microfinancieras. Ellos encuentran que las CRAC son las únicas entre ellas que registraron un crecimiento de su cartera al mismo tiempo que su tasa de morosidad no se redujo. Además, en general, se encuentra que la concentración de créditos en el sector de la pequeña y microempresa contribuye a reducir la calidad de la cartera.
 13. En efecto, tanto Aguilar y Camargo (2004) como Portocarrero y Byrne (2004) han destacado en sus estudios los efectos de la productividad de los analistas sobre el desempeño de las instituciones microfinancieras. Los primeros encuentran que a mayor productividad de los analistas (monto promedio colocado por empleado), la tasa de mora de la institución se reduce. Esto indicaría que las instituciones microfinancieras no han alcanzado el punto de quiebre entre los créditos que colocan los empleados y aquellos que pueden supervisar adecuadamente. Los segundos afirman —tras analizar a la CMAC Arequipa y a la CMAC Huancayo, en sus respectivos mercados regionales— que el tipo de tecnología crediticia que usa una institución afecta su curva de costos.
 14. En el estudio antes citado de Portocarrero y Byrne (2004), los autores desarrollan un modelo oligopólico a lo Stackelberg, en el que las CMAC Arequipa y Huancayo aparecen como las líderes en sus respectivas regiones.

jóvenes, las que se crean a un mayor ritmo (3 por año en el 2000 y el 2001, y 1 en el 2002), y las que registran una menor participación en el sector agropecuario. Por otro lado, se tiene una mayor concentración de los créditos en las EDPYME, ya que las tres empresas más importantes —Edyficar, Raíz y Proempresa— agrupan 68,4% de la cartera total. La concentración es menor en el caso de las CRAC, donde San Martín, Nor Perú y Cajasur reúnen 57,1% del total de colocaciones brutas; y menor aún en el caso de las CMAC, donde dicho indicador es 55,3% (Piura, Arequipa y Trujillo).

De las 12 CRAC que operaban en diciembre del 2002, la más antigua (Cajasur de Arequipa) tiene casi 10 años operando, mientras que la más reciente (Prymera) tiene alrededor de 6 años en el mercado. Estas CRAC, en la práctica, han cubierto una muy pequeña parte del vacío dejado por el Banco Agropecuario, puesto que tras 10 años de operación de la primera de ellas, las colocaciones agropecuarias de las CRAC apenas suman 29,8 millones de dólares (diciembre del 2002).

Se observa que, en conjunto, las CRAC tienen 55 oficinas y un personal de 672 empleados, funcionarios y gerentes. Como ya se indicó, la cartera agropecuaria bruta agregada suma 29,8 millones de dólares, monto que representa 52% de las colocaciones comerciales y a la microempresa de estas entidades.¹⁵ En todas las CRAC se aprecia una importante concentración en dicho sector; en particular, en los casos de Prymera (81%), Señor de Luren (69%) y Profinanzas (60%). Por otro lado, los indicadores de productividad mostrados tienen una gran variabilidad dentro del sistema de las CRAC, entre las cuales destacan Señor de Luren, Nor Perú y Cruz de Chalpón, con carteras promedio superiores a los 150.000 dólares por cada trabajador y más de 2 millones dólares por oficina. Por otro lado, dichas empresas son las que muestran un mayor índice de morosidad (8,9% en promedio);¹⁶ además, como

15. La SBS reporta colocaciones sectoriales para el total de colocaciones comerciales y a la microempresa.

16. Debe señalarse que, hasta el momento, siete CRAC han sido intervenidas por la SBS: valle del Río Apurímac y Ene (1997), Mantaro (mayo de 1998), selva peruana (1997), Tumbay (1997), Ucayali (abril de 1998), Majes (enero de 1999) y selva central (mayo de 1999). La única EDPYME en liquidación es

se mostró en el cuadro 1.4, atienden a 11.000 clientes agropecuarios, que representan 36% del total de clientes de dicho sector.

Las EDPYME surgieron a raíz de la promulgación de la Resolución 987-94-SBS (diciembre de 1994), que autorizó su organización y funcionamiento, como una manera de formalizar las operaciones crediticias de las ONG.¹⁷ De las 14 empresas en operación hasta julio del 2002, las más antiguas iniciaron operaciones en febrero de 1998 (Edyficar y Proempresa), y la más reciente (Pronegocios) en agosto del 2002. Las EDPYME, empresas de menor escala que las CRAC —cuya cartera bruta representa 1,2 veces la correspondiente a las EDPYME—, cuentan, sin embargo, con un mayor número de personal (711). Esto implica que tengan, en promedio, una menor productividad de personal que las CRAC, aun cuando su productividad por oficina es ligeramente mayor. Como se puede apreciar en el cuadro 1.6, la variabilidad dentro de cada empresa en todos los indicadores es incluso mayor que en el caso de las CRAC, lo cual se debe en parte a que siete de ellas iniciaron operaciones recién en el período 2000-2002, y aún no constituyen carteras maduras. Además, en promedio, las EDPYME tienen una menor tasa de mora que las CRAC (7,6%). Atienden a 6,5% de los clientes agropecuarios del sistema (aproximadamente 2.000, véase el cuadro 1.5).

Por otro lado, las CMAC —cuya cartera es equivalente a 4,3 veces la correspondiente a las CRAC— tienen similares niveles de productividad del personal, una mayor productividad por oficina y

Credinet —la primera del subsistema—, que fue intervenida por la SBS en mayo de 1999 y declarada en disolución en agosto de 1999. En un claro contraste con lo anterior, ninguna CMAC ha sido intervenida hasta el momento.

17. Tres meses más tarde, se emitió el reglamento para el establecimiento de las EDPYME (Res. 259-95-SBS, del 28 de marzo de 1995), que señalaba los requisitos para la autorización de organización y de funcionamiento. De las 13 EDPYME existentes, sólo Nueva Visión (Arequipa) y Raíz (Lima) no surgieron de experiencias crediticias de ONG. Además, Camco Piura se originó de la experiencia crediticia de la Cámara de Comercio de Piura. Actualmente existen varias otras cámaras de comercio que otorgan créditos (como la de La Libertad), todas las cuales tienen una orientación básicamente urbana.

mucho menores índices de morosidad que las CRAC (4,2%). Las 12 CMAC tienen 122 oficinas y un personal total de 2.108, como reflejo de su mayor cobertura geográfica que el resto de instituciones microfinancieras. Las primeras CMAC que iniciaron operaciones fueron las de Piura (1982) y Trujillo (1984); la más reciente es la de Chincha (1997). Numerosos estudios se han concentrado en estas empresas y han dado cuenta de su éxito en el mercado microfinanciero nacional: tienen, además de una mora controlada, los mayores índices de rentabilidad (sobre los activos, ROA, y sobre el patrimonio, ROE), así como los mejores indicadores de sostenibilidad (ver, por ejemplo, Portocarrero, 2002). Como ya se mencionó antes, las CMAC satisfacen las necesidades de crédito de 44% de los clientes agropecuarios del sistema financiero (ver cuadro 1.5). (hasta acá colocar mapa 1.1)

En el cuadro 1.7 se presenta la distribución según departamentos de las colocaciones brutas de las CMAC, CRAC y EDPYME. En conjunto, estas empresas tienen 580.428 prestatarios,¹⁸ con una cartera agregada de 487 millones de dólares. La importancia de la participación de las CMAC es notable, pues ellas concentran 69% de la cartera total de las instituciones microfinancieras y 81% de los prestatarios.

Por otro lado, se puede apreciar que en conjunto los tres subsistemas tienen una fuerte concentración de sus carteras en tres departamentos: Arequipa, Piura y La Libertad (gracias a la importancia de las CMAC, cuyas tres entidades con mayor volumen de cartera tienen sus oficinas principales en dichos departamentos). Estos departamentos concentran 36% de las colocaciones totales. Departamentos como Ucayali, Pasco, Huancavelica y Huánuco tienen participaciones mínimas (menores de 0,7%). Tumbes, Ayacucho, Apurímac, Madre de Dios y Moquegua también tienen participaciones reducidas (menos de 2%). De esta manera, al igual que la banca múltiple, pero con menor intensidad, se aprecia una importante concentración de las colocaciones de las CMAC en los tres departamentos antes mencionados. Algo similar ocurre con las CRAC en los departamentos

18. Es interesante anotar que entre el 2001 y el 2002, el número de prestatarios creció en 28%.

de Arequipa, San Martín y La Libertad (cuya participación agregada en la cartera total es 48%) y las EDPYME en Lima, Arequipa y Puno (cuya participación alcanza 61%).¹⁹

Hubiera sido ideal contar con el número de clientes según provincia, así como los clientes según sector económico; no obstante, no se dispone de esta información. Más adelante, se indica la cobertura según distrito de cada institución microfinanciera analizada, según la información publicada por la SBS.

En los cuadros 1.8, 1.9 y 1.10 se presentan las colocaciones y depósitos de las CRAC, CMAC y EDPYME según distrito. Se incluye también el número de oficinas de cada una de ellas. Un punto importante que se debe notar es que, en algunos casos, las empresas reportan que tienen una agencia en determinado distrito, pero no hay colocaciones registradas en él. En estos casos, ello se puede explicar porque 1) la empresa sólo está captando depósitos y/o 2) está colocando en distritos aledaños. A la vez, en este último caso, se podría registrar un distrito donde no hay agencia, pero sí registra colocaciones. Esta información es bastante útil para entender el panorama de las microfinanzas formales, por cuanto nos indica dónde están los principales prestamistas microfinancieros formales y cuál es su importancia en cuanto a número de agencias y montos intermediados (créditos y depósitos).

Veamos primero el caso de las CRAC. Según información de diciembre del 2002, estas empresas operaban con 55 oficinas en 49 distritos de 16 departamentos del país. Los departamentos con mayor concentración de distritos atendidos son San Martín (6), Arequipa (6), Lima (6) e Ica (5). Otro resultado interesante es que normalmente una entidad financiera opera sola en un determinado distrito; es decir, no se aprecia una competencia entre las CRAC en casi ningún distrito ni provincia. En efecto, con la excepción de Huaral en Lima

19. En el caso de las EDPYME, es notable la participación de Lima en las colocaciones (43%), lo que se explica principalmente porque la EDPYME Raíz (que participa con 25% de las colocaciones totales) tiene 96,9% de su cartera en Lima; además, Edyficar y Proempresa (las otras dos empresas más grandes) tienen su oficina principal y varias agencias en Lima.

CUADRO 1.6

INFORMACIÓN GENERAL DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS ANALIZADAS
(DATOS DEL 31 DE DICIEMBRE DEL 2002)

Entidades financieras	Inicio de operación	N.º de oficinas	N.º de personal ^a	Cartera agropecuaria		Cartera promedio (US\$)		Tasa de mora ^c (%)
				Monto (miles US\$)	% cart. total ^b	Por personal ^a	Por oficina (miles)	
Cajas rurales (CRAC)		55	672	29.798	36,3	122.016	1.491	8,9
Cajamarca	03/04/1995	1	24	405	15,8	106.559	2.557	10,7
Cajasur ^d	06/12/1993	7	87	4.151	35,0	136.173	1.692	7,4
Chavín	12/12/1994	3	24	651	31,7	85.584	685	25,9
Cruz de Chalpon	27/03/1995	3	41	2.487	40,5	149.842	2.048	8,4
La Libertad (Nor Perú)	06/03/1995	6	52	4.670	33,1	172.058	2.351	9,4
Libertadores de Ayacucho	04/05/1994	6	20	710	16,8	81.273	704	19,3
Los Andes ^e	11/12/1997	1	82	509	32,9	77.356	1.547	21,3
Profanzas ^f	22/03/1995	6	49	2.282	57,9	80.502	657	12,6
Primera	10/02/1998	2	29	2.246	78,9	98.219	1.424	3,9
Quillabamba-Credinka	02/11/1994	5	64	1.24	25,7	75.335	964	11,8
San Martín ^g	20/03/1994	10	136	5.531	31,4	129.581	1.762	5,5
Señor de Luren	23/05/1994	5	64	4.915	47,8	160.586	2.055	4,7
Edpyme		43	711	1.2	1,8	95.074	1.572	7,6
Alternativa	10/09/2001	1	15	3	0,4	48.982	735	4,7

(sigue)

CUADRO I.6 (CONTINUACIÓN)

Entidades financieras	Inicio de operación	N.º de oficinas	N.º de personal ^a	Cartera agropecuaria		Cartera promedio (US\$)		Tasa de mora ^c (%)
				Monto (miles US\$)	% cart. total ^b	Por personal ^a	Por oficina (miles)	
Camco Piura	01/02/2001	1	15	1	0,3	22.694	340	13,2
Confianza	22/06/1998	4	37	310	7,0	119.248	1.103	4,1
Crear Arequipa	13/04/1998	3	39	36	0,8	112.441	1.462	4,9
Crear Cusco	01/03/2000	1	16	96	8,6	69.457	1.111	4,2
Crear Tacna	20/04/1998	3	43	82	2,2	87.184	1.25	9,5
Crear Trujillo	01/03/2001	1	39	10	0,7	38.770	1.512	3,8
Credivisión	17/07/2000	2	23	28	2,4	51.667	594	10,1
Edyficar	02/01/1998	13	248	0	0,0	94.501	1.803	8,8
Nueva Visión	15/04/1998	1	19	121	5,7	111.691	2.122	3,6
Proempresa	02/01/1998	7	61	0	0,0	102.029	889	6,2
Pronegocios	19/08/2002	1	28	8	1,1	26.662	747	0,0
Raíz	20/09/1999	4	117	19	0,1	141.577	4.141	8,5
Solidaridad	03/02/2000	1	11	487	45,5	97.392	1.071	11,5
Cajas municipales (CMAC)		122	2.108	16.777	5,0	160.05	2.765	4,2
Arequipa	23/01/1986	17	272	883	1,3	255.863	4.094	3,9
Chincha	28/03/88	1	24	16	0,6	106.193	2.549	7,2
Cuzco	10/03/86	11	167	317	1,1	174.335	2.647	2,9
Del Santa	22/12/97	6	114	1.236	12,2	89.181	1.694	4,9

(sigue)

CUADRO 1.6 (CONTINUACIÓN)

Entidades financieras	Inicio de operación	N.º de oficinas	N.º de personal ^a	Cartera agropecuaria		Cartera promedio (US\$)		Tasa de mora ^c (%)
				Monto (miles US\$)	% cart. total ^b	Por personal ^a	Por oficina (miles)	
Huancayo	08/08/88	7	152	1.489	6,1	160.035	3.475	4,6
Ica	24/10/89	9	99	3.679	27,8	133.808	1.472	6,1
Maynas	10/08/87	5	121	13	0,1	110.003	2.662	4,4
Paíta	25/10/89	6	94	696	9,3	79.354	1.243	5,4
Pisco	02/05/92	3	36	57	2,3	69.679	836	5,5
Plata	04/01/82	25	422	3.540	4,9	170.427	2.877	4,8
Sullana	19/12/86	11	216	3.677	13,6	125.145	2.457	5,0
Tacna	01/06/92	5	136	1.008	5,6	133.306	3.626	3,5
Trujillo	12/1/84	16	255	168	0,3	188.353	3.002	2,8
Total organizaciones microfinancieras		220	3.491	47.775	9,8	139.495	2.214	5,4

^a El personal incluye gerentes, funcionarios y empleados.

^b Se refiere a la cartera de créditos totales.

^c Es la razón entre el saldo de la cartera atrasada (mayor de 30 días) y el de la cartera bruta total que publica la SBS.

^d Marzo de 1995: cambio de razón social de Camaná a Del Sur (Cajasur).

^e Agosto de 1999: cambio de razón social de Los Aymaras a Los Andes.

^f Agosto de 1999: cambio de razón social de Cañete a Profinanzas.

^g Mayo del 2000: fusión por absorción con la CRAC Corfinor (con anterior razón social Miguel Grau).

Nota: En el 2003, el número de oficinas total fue de 279, el personal de 4.488, la cartera total de 50 millones de dólares y la cartera promedio de 152.000 dólares

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.
Elaboración propia.

CUADRO 1.7
CARTERA DIRECTA DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS
SEGÚN DEPARTAMENTO: 31 DE DICIEMBRE DEL 2002
(EN MILES DE DÓLARES)

Departamento	CMAC	%	CRAC	%	EDPYME	%	Total	%
Áncash	10.419	2,98	2.054	2,5	4.137	6,1	16.622	3,4
Apurímac	7.130	2,04	1.448	1,8	456	0,7	9.042	1,9
Arequipa	45.069	12,90	11.847	14,4	8.672	12,8	65.639	13,5
Ayacucho	1.488	0,43	2.814	3,4	808	1,2	5.112	1,0
Cajamarca	18.626	5,33	4.327	5,3	2.301	3,4	25.275	5,2
Cuzco	23.552	6,74	4.236	5,2	1.872	2,8	29.687	6,1
Huancavelica	0		545	0,7	838	1,2	1.383	0,3
Huánuco	3.266	0,93	0		0		3.269	0,7
Ica	15.205	4,35	10.277	12,5	3.507	5,2	29.007	6,0
Junín	21.238	6,08	953	1,2	0		22.215	4,6
La Libertad	37.266	10,67	14.109	17,2	3.818	5,6	55.235	11,3
Lambayeque	29.520	8,45	4.374	5,3	2.321	3,4	36.249	7,4
Lima	19.689	5,64	5.840	7,1	29.051	43,0	42.211	8,7
Loreto	8.798	2,52	1.436	1,8	0		10.245	2,1
Madre de Dios	5.480	1,57	0		0		5.486	1,1
Moquegua	7.864	2,25	0		1.372	2,0	9.245	1,9
Pasco	3.059	0,88	0		0		3.063	0,6
Piura	49.135	14,06	2.692	3,3	2.420	3,6	54.303	11,2
Puno	13.915	3,98	1.548	1,9	3.582	5,3	19.060	3,9
San Martín	6.061	1,73	13.494	16,5	0		19.563	4,0
Tacna	13.553	3,88	0		2.377	3,5	15.945	3,3
Tumbes	7.816	2,24	0		0		7.825	1,6
Ucayali	1.231	0,35	0		68	0,1	1.300	0,3
Total	349.379	100	81.995	100	67.598	100	486.978	100
Total deudores^a	470.523		57.074		52.831		580.428	

^a El número total de deudores de créditos comerciales y a la microempresa fue de 186.883 (CMAC), 30.996 (CRAC) y 49.803 (EDPYME). En total, los tres subsistemas sumaron 267.682 deudores (46,1% del total). Esto se explica por la gran importancia de los créditos de consumo en las carteras de dichas empresas.

Nota: Para el año 2003, la cartera directa total ascendió a 682,2 millones de dólares y el número total de deudores, a 689.700.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.

Elaboración propia.

—donde están las CRAC Prymera y Profinanzas—, en el resto de distritos, sólo es una CRAC la que está colocando y captando depósitos. Y es que las CRAC, en el caso de los créditos a los pequeños productores agropecuarios, no sólo normalmente no compiten entre ellas sino que están cada vez más solas debido a la retirada de los bancos de dicho segmento.

Como ya se indicó, las CMAC son las empresas con mayor cobertura geográfica, pues operan con 122 oficinas en 23 departamentos y 65 distritos.²⁰ Únicamente en el caso de Amazonas no se registran colocaciones. Desde su creación hasta diciembre del 2002, las CMAC tenían prohibido operar en Lima Metropolitana, pero gracias a la presión ejercida desde hace varios años atrás por estas instituciones (en especial, las de mayor volumen de cartera) se logró que la SBS eliminara tal prohibición. Finalmente, en diciembre del 2002 la SBS autorizó a las CMAC Arequipa, Piura y Trujillo para abrir agencias en Lima. La primera lo hizo en mayo del 2003, la segunda en julio del 2003 y la tercera en junio del mismo año.²¹

Además, en el caso de las CMAC se observa una mayor competencia geográfica en los distritos de Cajamarca, Chiclayo, Tarapoto y Tumbes, con dos CMAC en cada uno de ellos, pero con más de dos oficinas. Naturalmente, la competencia va más allá de poner una oficina en una determinada localidad; no obstante, en las plazas financieras regionales —como las de Huancayo, Cuzco, Arequipa y Piura,²² entre otras—, las CMAC son las instituciones microfinancieras más importantes desde el punto de vista de las colocaciones.²³ Debe señalarse que una CMAC está impedida de abrir una oficina en la

20. Aun cuando registran colocaciones sólo en 119 de las agencias.

21. Esto podría llevar a una interesante competencia con Financiera Solución, el Banco del Trabajo y Mibanco en el segmento de las pequeñas y medianas empresas, que las obligaría, eventualmente, a reducir sus márgenes financieros y a aumentar su eficiencia. El resultado podría ser una reducción del costo del crédito.

22. Para el caso de Piura, Boucher (2001) realiza un interesante análisis de la oferta y demanda de financiamiento.

23. Para el caso de Huancayo, consúltese Galarza y Alvarado (2002); para el de Arequipa, Portocarrero y Byrne (2004).

CUADRO 1.8 COLOCACIONES DIRECTAS Y DEPÓSITOS DE LAS CRAC SEGÚN DISTRITO (MONTOS EN MILES DE DÓLARES, DICIEMBRE DEL 2002)					
Departamento, distrito	Créditos directos		Depósitos totales		CRAC (n.º de oficinas)
	Monto	%	Monto	%	
Áncash (3)	2.054	2,5	1.179	1,8	Chavín (3)
Casma	726	0,9	118	0,2	
Chimbote	601	0,7	65	0,1	
Huaraz	726	0,9	996	1,5	
Apurímac (2)	1.448	1,8	1.565	2,4	Quillabamba (1) Libertadores (1)
Abancay	585	0,7	1.409	2,2	
Andahuaylas	863	1,1	157	0,2	
Arequipa (6)	11.847	14,4	7.799	12,1	Cajasur (7)
Aplao	1.144	1,4	681	1,1	
Arequipa	4.572	5,6	3.765	5,9	
Camaná	4.394	5,4	645	1,0	
Cayma	29	0,0	90	0,1	
Lluta	788	1,0	1.157	1,8	
Mollendo	921	1,1	1.461	2,3	
Ayacucho (4)	2.814	3,4	3.559	5,5	Libertadores (4)
Ayacucho	2.230	2,7	1.928	3,0	
Ayna	15	0,0	425	0,7	
Huanta	252	0,3	778	1,2	
Puquio	317	0,4	429	0,7	
Cajamarca (2)	4.327	5,3	3.394	5,3	Cajamarca (1) Cruz de Chalpón (1)
Cajamarca	2.557	3,1	2.908	4,5	
Jaén	1.770	2,2	486	0,8	
Cuzco (3)	4.236	5,2	3.871	6,0	Quillabamba (4)
Wanchaq	2.052	2,5	1.780	2,8	
Santa Ana	1.645	2,0	1.576	2,5	
Sicuani	539	0,7	515	0,8	
Huancavelica (1)	545	0,7	418	0,6	Libertadores (1)
Huancavelica	545	0,7	418	0,6	
Ica (5)	10.277	12,5	8.984	14,0	Señor de Luren (5)
Chincha Alta	1.650	2,0	1.273	2,0	
Ica	6.052	7,4	5.598	8,7	
Nazca	690	0,8	497	0,8	
Palpa	664	0,8	818	1,3	
Pisco	1.221	1,5	798	1,2	
Junín (2)	953	1,2	330	0,5	Profinanzas (2)
Chanchamayo	451	0,6	86	0,1	
Tarma	502	0,6	244	0,4	

(sigue)

CUADRO 1.8 (CONTINUACIÓN)					
Departamento, distrito	Créditos directos		Depósitos totales		CRAC (n.º de oficinas)
	Monto	%	Monto	%	
La Libertad (4)	14.109	17,2	12.402	19,3	Nor Perú ^a (6)
Chepén	1.307	1,6	967	1,5	
Huamachuco	991	1,2	1.475	2,3	
Quiruvilca	103	0,1	467	0,7	
Trujillo	11.707	14,3	9.493	14,8	
Lambayeque (2)	4.374	5,3	4.772	7,4	Cruz de Chalpón (2)
Chiclayo	3.188	3,9	4.476	7,0	
José Leonardo Ortiz	1.186	1,4	296	0,5	
Lima (6)	5.840	7,1	2.147	3,3	Prymera (2) Profinanzas (4)
Huacho	2.013	2,5	112	0,2	
Huaral	446	0,5	114	0,2	
Imperial	404	0,5	283	0,4	
Lima	835	1,0	694	1,1	
Mala	327	0,4	310	0,5	
San Vicente de Cañete	1.815	2,2	634	1,0	
Loreto (1)	1.436	1,8	965	1,5	San Martín ^b (1)
Yurimaguas	1.436	1,8	965	1,5	
Piura (1)	2.692	3,3	1.856	2,9	San Martín (1)
Piura	2.692	3,3	1.856	2,9	
Puno (1)	1.548	1,9	677	1,1	Los Andes (1)
Puno	1.548	1,9	677	1,1	
San Martín (6)	13.494	16,5	10.331	16,1	San Martín (8)
Bellavista	800	1,0	530	0,8	
Moyobamba	582	0,7	1.677	2,6	
Nueva Cajamarca	315	0,4	608	0,9	
Rioja	418	0,5	722	1,1	
Tarapoto	10.977	13,4	6.040	9,4	
Tocache	402	0,5	753	1,2	
Total	81.995	100,0	64.248	100,0	

N. d.: no disponible.

^a La CRAC Nor Perú tiene dos oficinas en Trujillo (la oficina principal y una agencia —en la Zona Franca—). Debe señalarse que resulta curioso que esta CRAC no registre colocaciones en Chepén, Huamachuco y Quiruvilca, donde tiene agencias y de hecho ha otorgado créditos. Por algún motivo, todos los créditos otorgados han sido imputados a las agencias de Trujillo.

^b La CRAC San Martín tiene tres oficinas en Tarapoto (la oficina principal y dos oficinas especiales). La oficina de Nueva Cajamarca es una oficina «especial».

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.

Elaboración propia.

provincia donde otra CMAC tiene su oficina principal. Esto limita la competencia en alguna medida.

Finalmente, como se indica en el cuadro 1.9, las EDPYME son las empresas de menor cobertura geográfica: operan a través de 43 oficinas en 28 distritos de 16 departamentos. Otra diferencia importante entre las EDPYME y las CRAC y las CMAC es que las primeras tienen una mayor competencia directa en plazas tan importantes como en Arequipa (donde tienen oficinas cuatro EDPYME), Ayacucho, Cuzco, Chiclayo, Trujillo y Piura (donde operan dos EDPYME). Asimismo, en los conos este, norte y sur de Lima también se observa una competencia importante entre estas entidades. Como ya se indicó, a partir de la información presentada en los cuadros 1.8, 1.9 y 1.10, se podría tener una mejor idea de la competencia entre las CRAC, las CMAC y las EDPYME en los distintos ámbitos geográficos. El análisis de las estructuras de mercado, así como de las interacciones entre los distintos prestamistas, es un tema pendiente para la mayoría de plazas microfinancieras.²⁴ Por ejemplo, en la provincia de Arequipa, además de cuatro EDPYME, están operando en el mercado una CMAC y una CRAC; asimismo, hay una agencia de Financiera Solución y otra del Banco del Trabajo, y en setiembre del 2002 Mibanco inauguró una agencia. En Piura se observa una situación similar a la de Arequipa. Estas dos provincias representan claros ejemplos de plazas donde se produce una competencia importante entre las instituciones microfinancieras bajo el liderazgo de las CMAC. La distribución geográfica por número de agencias de estas instituciones se aprecia en el mapa 1. Se puede notar una concentración de estas entidades en la costa norte, en Lima y en Arequipa. Nótese que aunque en nuestro cuadro 1.8 no aparece Amazonas, sí se observan dos agencias de la CMAC Piura en Bagua y Bagua Grande, pues aunque no presentan operaciones activas o pasivas, están en funcionamiento (ver la nota a del cuadro 1.9).

24. Portocarrero y Byrne (2004) realizaron una primera aproximación para los casos de Huancayo, Arequipa y Lima.

CUADRO 1.9 COLOCACIONES DIRECTAS Y DEPÓSITOS DE LAS CMAC SEGÚN DISTRITO (MONTOS EN MILES DE DÓLARES, 2002)					
Departamento, distrito	Créditos directos		Depósitos totales		CRAC (n.º de oficinas)
	Monto	%	Monto	%	
Áncash (5)	10.431	3,1	8.714	2,8	Del Santa ^b (6), Trujillo (1)
Caraz	78	0,0	28	0,0	
Casma	396	0,1	53	0,0	
Chimbote	7.249	2,1	7.505	2,4	
Huaraz	2.564	0,8	1.079	0,4	
Huarmey	144	0,0	50	0,0	
Apurímac (2)	7.138	2,1	4.859	1,6	Cuzco ^c (3), Arequipa ^d (1)
Abancay	4.499	1,3	3.919	1,3	
Andahuaylas	2.638	0,8	940	0,3	
Arequipa (6)	45.120	13,4	59.149	19,3	Arequipa (7)
Arequipa	14.126	4,2	17.795	5,8	
Cayma	4.539	1,3	4.660	1,5	
La Joya	9.437	2,8	24.753	8,1	
Lluta	1.640	0,5	593	0,2	
Mollebaya	7.505	2,2	6.271	2,0	
Paucarpata	7.874	2,3	5.077	1,7	
Ayacucho (2)	1.489	0,4	1.958	0,6	Ica (2)
Ayacucho	1.052	0,3	1.295	0,4	
Puquio	438	0,1	663	0,2	
Cajamarca (2)	18.647	5,5	3.596	1,2	Piura (6), Trujillo (1)
Cajamarca	10.307	3,1	2.867	0,9	
Jaén	8.340	2,5	729	0,2	
Cuzco (5)	23.578	7,0	27.725	9,0	Cuzco (7), Arequipa (1)
Calca	631	0,2	237	0,1	
Cuzco	15.203	4,5	22.836	7,4	
Espinar	2.151	0,6	1.225	0,4	
Santa Teresa	1.538	0,5	1.331	0,4	
Wanchaq	4.056	1,2	2.095	0,7	
Huánuco (1)	3.269	1,0	613	0,2	Maynas (1), Huancayo (1)
Huánuco	3.269	1,0	613	0,2	
Ica (4)	15.222	4,5	13.638	4,4	Chincha (1), Arequipa (1), Ica (5), Pisco ^e (2)
Chincha Alta	2.565	0,8	1.873	0,6	
Ica	8.862	2,6	8.710	2,8	
Nazca	1.287	0,4	737	0,2	
Pisco	2.508	0,7	2.318	0,8	
Junín (4)	21.262	6,3	26.266	8,6	Huancayo (5)
Chanchamayo	2.590	0,8	988	0,3	
Huancayo	15.159	4,5	21.936	7,1	
La Oroya	1.790	0,5	2.130	0,7	
Tarma	1.724	0,5	1.213	0,4	

(sigue)

CUADRO 1.9 (CONTINUACIÓN)					
Departamento, distrito	Créditos directos		Depósitos totales		CRAC (n.º de oficinas)
	Monto	%	Monto	%	
La Libertad (6)	37.308	11,1	36.775	12,0	Trujillo ^f (11)
Chepén	3.502	1,0	930	0,3	
El Porvenir	2.891	0,9	1.979	0,6	
Huamachuco	1.532	0,5	1.004	0,3	
La Esperanza	3.443	1,0	1.341	0,4	
Trujillo	24.918	7,4	31.010	10,1	
Virú	1.023	0,3	513	0,2	
Lambayeque (2)	29.554	8,8	8.007	2,6	Piura ^g (4), Trujillo (3)
José Leonardo Ortiz	28.580	8,5	7.952	2,6	
Chiclayo	974	0,3	55	0,0	
Lima (4)	7.319	2,2	8.022	2,6	Sullana (3), Ica (2)
Barranca	2.582	0,8	684	0,2	
Huacho	2.603	0,8	1.240	0,4	
Huaral	398	0,1	405	0,1	
San Vicente de Cañete	1.737	0,5	614	0,2	
Loreto (1)	8.808	2,6	8.674	2,8	Maynas (3)
Iquitos	8.808	2,6	8.674	2,8	
Madre de Dios (1)	5.486	1,6	2.150	0,7	Arequipa (1), Tacna (1)
Tambopata	5.486	1,6	2.150	0,7	
Moquegua (2)	7.873	2,3	4.083	1,3	Arequipa (2)
Ilo	3.563	1,1	2.179	0,7	
Moquegua	4.310	1,3	1.904	0,6	
Pasco (1)	3.063	0,9	693	0,2	Huancayo ^h (1)
Chaupimarca	3.063	0,9	693	0,2	
Piura (10)	49.191	14,6	70.495	22,9	Paita ⁱ (4), Sullana (8), Piura (5)
Bellavista	6.146	1,8	3.392	1,1	
Castilla	6.837	2,0	492	0,2	
Chulucanas	2.034	0,6	1.551	0,5	
La Unión	2.267	0,7	634	0,2	
Morropón	18	0,0	5	0,0	
Paita	1.976	0,6	3.675	1,2	
Pariñas	3.642	1,1	1.833	0,6	
Piura	18.854	5,6	49.231	16,0	
Sechura	2.582	0,8	624	0,2	
Sullana	4.835	1,4	9.058	2,9	
Puno (2)	13.930	4,1	3.675	1,2	Arequipa (4), Cuzco (1), Tacna (1)
Juliaca	7.152	2,1	2.326	0,8	
Puno	6.779	2,0	1.348	0,4	

(sigue)

CUADRO 1.9 (CONTINUACIÓN)

Departamento, distrito	Créditos directos		Depósitos totales		CRAC (n.º de oficinas)
	Monto	%	Monto	%	
San Martín (3)	6.068	1,8	1.492	0,5	Piura (2), Paíta (2)
Moyobamba	478	0,1	127	0,0	
Rioja	284	0,1	39	0,0	
Tarapoto	5.306	1,6	1.325	0,4	
Tacna (1)	13.568	4,0	14.174	4,6	Tacna ⁱ (3)
Tacna	13.568	4,0	14.174	4,6	
Tumbes (2)	7.825	2,3	1.640	0,5	Piura (3), Sullana ^k (3) ^l
Aguas Verdes	660	0,2	186	0,1	
Tumbes	7.165	2,1	1.454	0,5	
Ucayali (1)	1.233	0,4	801	0,3	Maynas (1)
Callería (Crnel. Portillo)	1.233	0,4	801	0,3	
Total	337.385	100,0	307.198	100,0	

N. d.: no disponible.

^a Debe señalarse que algunas CMAC registran oficinas en algunos distritos, pero éstos no registran operaciones, ni activas ni pasivas. Estas son CMAC Piura: Bagua y Bagua Grande en Amazonas, Cutervo (of. especial) y Chota (of. especial) en Cajamarca, Ayabaca y Huancabamba en Piura, y Moyobamba en San Martín; CMAC Del Santa: Casma (of. especial) en Áncash; CMAC Arequipa: Miraflores y J. L. Bustamante y Rivero en Arequipa; CMAC Cusco: Sicuani y Santa Ana en el Cuzco; CMAC Ica: Mala en Lima y Palpa (of. especial) en Ica. Estas oficinas no han sido contabilizadas en el cuadro. Además, hay casos en los que no hay un punto de venta, pero sí operaciones; éstos son CMAC Cusco: Espinar y Santa Teresa; CMAC Arequipa: Mollebaya, Paucarpata y La Joya; y CMAC Piura: Moyobamba en San Martín.

^b La CMAC Del Santa tiene 2 oficinas en Chimbote (la principal y una agencia).

^c La CMAC Cusco tiene 2 oficinas en el distrito de Cuzco (la principal y una agencia).

^d La CMAC Arequipa tiene 3 oficinas en el distrito de Arequipa (la principal y dos agencias).

^e La CMAC Pisco tiene su oficina principal y una agencia el distrito de Pisco.

^f De las 11 oficinas de la CMAC Trujillo, seis están en el distrito de Trujillo (la principal, tres agencias y dos oficinas especiales).

^g En el distrito de Chiclayo hay una agencia y tres oficinas especiales de la CMAC Piura.

^h Oficina especial.

ⁱ La CMAC Paíta tiene su oficina principal y una oficina especial el distrito de Paíta.

^j La CMAC Tacna tiene su oficina principal y dos agencias en el distrito de Tacna.

^k La CMAC Sullana tiene su oficina principal, una agencia y una oficina especial en el distrito de Sullana.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros.

Elaboración propia.

CUADRO 1.10
INFORMACIÓN DE LAS COLOCACIONES DIRECTAS Y DEPÓSITOS DE LAS EDPYME
SEGÚN DISTRITO (MONTOS EN MILES DE DÓLARES, DICIEMBRE DEL 2002)

Departamento, distrito	Créditos directos		EDPYME (n.º de oficinas) ^a
	Monto	%	
Áncash (2)	4.136,71	6,12	Edyficar (2)
Chimbote	1.655,39	2,45	
Huaraz	2.481,32	3,67	
Apurímac	456,06	0,67	Proempresa(1)
Andahuaylas	456,06	0,67	
Arequipa (2)	8.671,55	12,83	Crear Arequipa (2), Edyficar (1), Nueva Visión (1), Proempresa (1), Crear Arequipa (1)
Arequipa	7.887,31	11,67	
J. L. Bustamante y Rivero	784,23	1,16	
Ayacucho (1)	808,26	1,20	Edyficar, (1), Proempresa (1)
Ayacucho	808,26	1,20	
Cajamarca (1)	2.300,88	3,40	Edyficar (1)
Cajamarca	2.300,88	3,40	
Cuzco (1)	1.871,91	2,77	Crear Cusco (1), Credivisión (1)
Wanchaq	1.871,91	2,77	
Huancavelica (1)	837,98	1,24	Confianza (1)
Pampas	837,98	1,24	
Junín (2)	3.506,64	5,19	Confianza (2)
Huancayo	3.080,20	4,56	
Pichanaki	426,44	0,63	
La Libertad (1)	3.818,05	5,65	Crear Trujillo (1), Edyficar (1), Pro Negocios (1)
Trujillo	3.818,05	5,65	
Lambayeque (1)	2.320,57	3,43	Solidaridad (1), Alternativa (1)
Chiclayo	2.320,57	3,43	

(sigue)

CUADRO 1.10 (CONTINUACIÓN)			
Departamento, distrito	Créditos directos		EDPYME (n.º de oficinas) ^a
	Monto	%	
Lima (8)	29.050,85	42,98	Raíz (3), Proempresa (4), Credivisión (1), Edyficar (4), Crear Arequipa (1),
La Victoria	15.239,94	22,55	
Lima	931,70	1,38	
Lince	427,74	0,63	
Los Olivos	3.757,89	5,56	
Miraflores	1.914,00	2,83	
San Isidro	810,04	1,20	
Sn Juan de Luri.	3.033,45	4,49	
Sn Juan de Miraf.	2.936,09	4,34	
Moquegua (2)	1.372,31	2,03	Crear Tacna (2)
Ilo	730,58	1,08	
Moquegua	641,74	0,95	
Piura (1)	2.419,94	3,58	CAMCO Piura (1), Edyficar (1)
Piura	2,419.94	3,58	
Puno (2)	3.581,72	5,30	Edyficar (2)
Juliaca	1.786,84	2,64	
Puno	1.794,88	2,66	
Tacna (1)	2.376,59	3,52	Crear Tacna (1)
Tacna	2.376,59	3,52	
Ucayali	67,56	0,10	Confianza (1)
Callería	67,56	0,10	
Total	67.597,57	100,00	

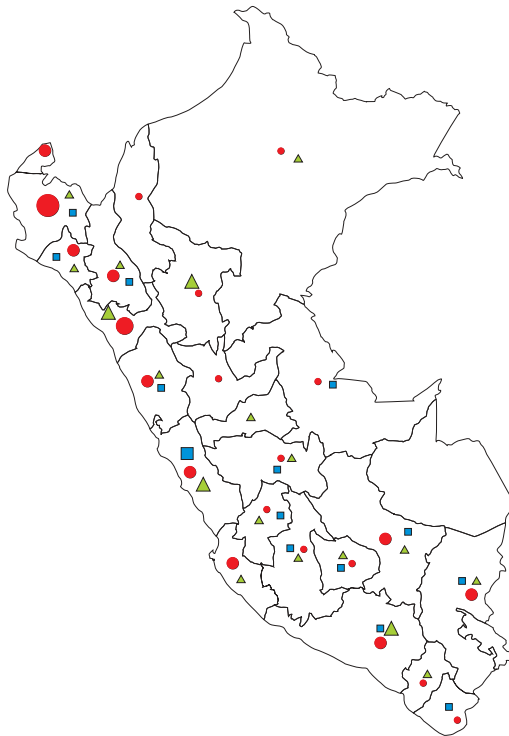
^aProempresa tiene una oficina en Andahuaylas (Apurímac); no obstante, no se registran operaciones en ese distrito. Asimismo, Edyficar reporta una oficina en Querobamba (Sucre), Ayacucho; y Proempresa una oficina en Emadi (Huamanga), Ayacucho, pero las colocaciones y los depósitos se registran en el distrito de Huamanga.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros.

Elaboración propia.

MAPA 1

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS, 2002



**Número de
agencias CMAC**

- 1 - 5
- 6 - 10
- 11 - 15
- 16 - 20

**Número de
agencias CRAC**

- ▲ 1 - 5
- ▲ 6 - 10

**Número de
agencias EDPYME**

- 1 - 5
- 6 - 10

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.

Elaboración propia.

A manera de complemento de esta sección, se incluye el recuadro 1.2, sobre los casos de formalización de actividades crediticias de las ONG, a través de la creación de una EDPYME. Probablemente, este subsistema seguirá teniendo un gran dinamismo en los próximos años. Uno de los motivos por los cuales las ONG han optado por formalizar sus operaciones crediticias constituyendo una EDPYME es la relativamente reducida exigencia de capital mínimo (alrededor de 237.000 dólares).²⁵ Varias de las ONG que ofrecen crédito actualmente cumplen ese requisito.²⁶

RECUADRO 1.2

UNA NOTA SOBRE LAS ONG FORMALIZADAS EN LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS*

En los últimos años, más de 10 ONG se han formalizado. La mayoría de ellas opera básicamente en el sector urbano. Mientras que a fines de 1997 había sólo una EDPYME en el mercado (la liquidada Credinpet), en 1998 el número de EDPYME aumentó a 7; en el 2000, ya eran 10 EDPYME, y a fines del 2002 estaban en operación 14 EDPYME, de las cuales 11 provienen de experiencias de programas de crédito de ONG. Estas 11 ex ONG sin duda tuvieron que superar grandes dificultades para acostumbrarse a trabajar en un entorno de mercado (que incluye un entorno competitivo y la fijación de condiciones que aseguren la plena cobertura de costos), con grandes exigencias de manejo de información y estándares rigurosos que demuestren su rentabilidad, ya que de lo contrario tendrían que haber salido del mercado.

25. Aun cuando el monto mínimo del capital exigido es igual para constituir una CRAC o una CMAC, el hecho de que éstas sí capten depósitos del público es un desincentivo para las ONG, debido a la reducida o nula experiencia de las ONG en el manejo de los ahorros. Además, en la práctica, los costos de poner en operación una EDPYME son menores debido a que no tienen que implementar ni la infraestructura ni contratar el personal, ni reportar información para las actividades de captación de depósitos.
26. Consúltese el boletín *Microfinanzas en el Perú*, 5, de febrero del 2002, para la revisión de algunas características de varias de las ONG crediticias más importantes del medio.

Sin duda, el cambio de un entorno no formal a uno formal, más exigente y competitivo, puede ser traumático para las instituciones, aun cuando tengan experiencia crediticia. Alvarado y Galarza (2001) encuentran que tres EDPYME —Edyficar, Confianza y Solidaridad— tuvieron dificultades para lograr el punto de equilibrio en el primer año de operación. Seguramente, varias otras EDPYME pasaron por similares experiencias.

Respecto de las carteras rurales de las ONG que *formalizaron* sus operaciones crediticias, sólo en los casos de Servicios Educativos, Promoción y Apoyo Rural (SEPAR), que dio lugar a Confianza, y del Centro de Estudios Sociales «Solidaridad», de Chiclayo, que originó la EDPYME Solidaridad, las carteras fueron principalmente rurales y básicamente agropecuarias. En el resto de casos, las experiencias crediticias han estado, más bien, focalizadas en actividades realizadas en el ámbito urbano.

Las cuatro EDPYME CREAR —Cuzco, Arequipa, Tacna y Trujillo— se originaron a partir de los programas de créditos de las ONG Hábitat que operaban en esas ciudades. Del Instituto de Desarrollo del Sector Informal (IDESI) surgió el proyecto de Proempresa. Edyficar surgió de CARE Perú; Solidaridad, del Centro de Estudios Sociales «Solidaridad»; Confianza, de SEPAR; Credivisión, de la Asociación para el Desarrollo Rural de la Comarca de El Condado-Jaén (ASODECO, con apoyo de la ONG Visión Mundial); Alternativa, de la ONG del mismo nombre; y CAMCO Piura de la Cámara de Comercio y Producción de Piura. Varios otros proyectos de formalización quedaron trancos en el camino —por ejemplo, Macrosur y Finca Perú—; otros deben de estar a la espera de la autorización de organización o de funcionamiento y algunos seguramente estudian la posibilidad de convertirse en EDPYME. La Iniciativa Microfinanzas del convenio Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa/ Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional registra información de 13 ONG que realizan actividades crediticias más dos IDESI (La Libertad y Lambayeque). Si las IDESI regionales lograran un nivel de desarrollo importante, las carteras serían transferidas a la EDPYME Proempresa. Por otro lado, entre las 13 ONG restantes podrían estar las futuras EDPYME en los próximos años.

* Para mayor discusión sobre este tema, recomendamos ver el trabajo de Alvarado y Galarza (2001).

Un actor que suele ser olvidado en los análisis sobre las microfinanzas es la cooperativa de ahorro y crédito.²⁷ Si bien en el país existe un número importante de cooperativas, estas resultan poco relevantes para el financiamiento rural, pues en su mayoría se concentran en zonas urbanas y en grupos sociales bastante delimitados. Este segmento, que no está bajo la supervisión de la SBS, no ha sido estudiado y por ende es muy poco lo que de él se conoce. A pesar de ello, se sabe de la existencia de algunas cooperativas de ahorro y crédito, de pequeña escala en su mayoría, que mantienen colocaciones en actividades rurales altamente concentradas en los alrededores de las ciudades en las que se encuentran.²⁸

3. Las fuentes de fondeo

En la estructura del fondeo, existe una diferencia entre las CMAC y las CRAC. Mientras que para las primeras casi 74% de sus pasivos está representado por los depósitos captados, para las CRAC los depósitos conforman 61% de los pasivos (cuadro 1.11).²⁹ Como consecuencia de ello, los adeudados y obligaciones financieras tienen una mayor importancia para las CRAC (representan 31,8% de los pasivos), debido a su dependencia de fondos del sector público canalizados a través de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) (casi 62% de los adeudados provienen de esta fuente). Por otro lado, dado que las EDPYME están impedidas de captar depósitos del público,³⁰

-
27. Una característica importante de las cooperativas es que no están autorizadas a prestar ni recibir depósitos de agentes distintos de sus socios; es decir, el ámbito del manejo del riesgo está delimitado. Por ello no están sujetas a supervisión.
 28. Un ejemplo se encuentra en la ciudad de Huaral, donde la cooperativa de ahorro y crédito San Isidro, una entidad pequeña y local, mantiene una reducida cartera agropecuaria y una activa cartera urbana.
 29. Para las CMAC, los depósitos cubren 86,4% de las colocaciones, mientras que para las CRAC esta tasa llega a 78,4% (datos del 31 de diciembre del 2002).

el fondeo se realiza básicamente a través de endeudamiento con el sector público (principalmente de COFIDE) y de los bancos, mientras que la importancia del financiamiento de la cooperación internacional es reducida (véase el cuadro 1.12). Llevadas por una necesidad de aumentar su escala para lograr su punto de equilibrio, en general las EDPYME han dejado de depender de la cooperación internacional para su fondeo, lo cual representa una gran diferencia respecto a su etapa como ONG.

CUADRO 1.11
ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL PASIVO DE LAS INSTITUCIONES
MICROFINANCIERAS ANALIZADAS, 2002

Fuente	CMAC	CRAC	EDPYME	Total
Depósitos	73,8	60,8	-	65,3
Del público	67,0	60,5	-	60,3
Del sistema financiero y de organismos internacionales	6,7	0,3	-	4,9
Adeudados y obligaciones financieras	21,7	31,8	92,0	29,4
Cuentas y gastos por pagar	2,4	1,0	3,0	2,2
Otros pasivos ^a	2,2	6,4	4,6	3,2
Total (100%)	100,0	100,0	100,0	100,0
Total (miles US\$)	409.562	105.755	46.290	561.607

^a Incluye sobrante de caja, operaciones en trámite, provisiones, fondos interbancarios (sólo para las CMAC y las EDPYME) y otras obligaciones del público.

Nota: En el 2003 los depósitos representaban 76,6 y 67,9% de las fuentes de las CMAC y las CRAC, respectivamente.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.
Elaboración propia.

30. A menos que tengan un capital mínimo de más de 1,3 millones de dólares y tengan una clasificación de A o B. Estas exigencias son inalcanzables para la gran mayoría de EDPYME.

CUADRO 1.12				
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LOS ADEUDADOS DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS ANALIZADAS, 2002				
Fuente	CMAC	CRAC	EDPYME	Total
Instituciones del país	95,0	94,5	80,0	91,1
<i>Corto plazo</i>	56,7	35,2	15,9	42,1
<i>Largo plazo</i>	38,3	59,3	64,0	49,0
Instituciones del exterior y organismos internacionales	5,0	5,5	20,0	8,9
<i>Corto plazo</i>	0,8	2,6	7,5	2,8
<i>Largo plazo</i>	4,3	2,9	12,5	6,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Total (miles US\$)	92.656	33.628	42.606	168.891
<p><i>Nota:</i> Para el año 2003, el total de adeudados de las instituciones microfinancieras fue de 200 miles de dólares. Por otro lado, la estructura porcentual presentada para el 2002, básicamente se mantiene para el 2003.</p> <p><i>Fuente:</i> Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe. Elaboración propia.</p>				

A continuación se presenta una breve revisión de las características esenciales de los procedimientos crediticios empleados por las entidades microfinancieras estudiadas, así como las apreciaciones de funcionarios de varias de estas instituciones respecto al financiamiento rural.

4. Los procedimientos crediticios empleados y la tendencia del financiamiento rural

A. Los productos crediticios y los costos

En términos generales, los principales productos ofrecidos por los intermediarios formales incluyen el crédito para capital de trabajo de corto plazo y el crédito de consumo para los asalariados. Debe señalarse que el crédito de consumo es menos importante para las CRAC y las EDPYME, pero en los últimos años algunas de estas entidades están entrando con fuerza a este segmento. Además, sólo las CMAC otorgan de manera significativa financiamiento para la adquisición de activos fijos, con plazos de hasta 3 años.

La información obtenida en julio del 2000 por Alvarado *et al.* (2001) indica que existe una amplia variación de las tasas de interés activas cobradas por los intermediarios relevantes para el segmento de las pequeñas y medianas empresas que colocan predominantemente en moneda nacional. Esta variación de las tasas de interés se mantiene hasta la fecha y se da no sólo entre las mismas entidades de un subsistema (CRAC, CMAC o EDPYME) sino también entre entidades de otros subsistemas. Por un lado, el Banco del Trabajo cobra una tasa de 10% mensual (tasa efectiva anual de 214%), Financiera Solución cobra 6% al mes (101,2% anual) en los préstamos a los clientes pequeños (montos inferiores a 1.441 dólares) y 4% (TEA de 60,1%) a los clientes de mayor tamaño, lo que introduce una competencia por precios en dicho segmento del mercado, competencia orientada a captar los mejores clientes de las CMAC y las EDPYME.

Por su parte, las CMAC tienen una política diferenciada de tasas de interés: cobran tasas usualmente mayores para los créditos de consumo que para los créditos a las pequeñas y medianas empresas,³¹ y dentro de este segmento las tasas pueden variar en función del monto y el riesgo del cliente, lo cual implica que los clientes más antiguos

31. En mayo del 2004 se observa que la competencia ha hecho que las tasas de interés de los créditos de consumo bajen y que sean cada vez más similares a las cobradas en los créditos a la pequeña y mediana empresa.

pueden pagar una menor tasa. Las tasas pueden fluctuar entre 4,75% al mes en nuevos soles (para montos menores de 5.000 dólares) y 3,75% en los montos mayores,³² considerando también los niveles de riesgo de cada cliente y la oferta de la competencia. Por último, las EDPYME cobran tasas similares a las CMAC y, en algunos casos, también pueden ser menores para los clientes con un buen historial de pago (es el caso de las EDPYME Confianza y Edyficar, por lo menos).³³ Por último, en algunas instituciones se hace una diferenciación en las tasas dependiendo de las garantías. Éste es un reconocimiento explícito de que las garantías reducen la pérdida esperada de un préstamo y generan gastos de provisiones, pero al mismo tiempo, pueden implicar un efecto de selección adversa si se relaja el pedido de las garantías.

En un reciente trabajo sobre los determinantes de la rentabilidad de las CRAC, Portocarrero y Tarazona (2004) encuentran que estas instituciones han comenzado a superar sus problemas financieros a partir del 2001, aplicando una mayor diversificación de su portafolio, con los créditos a la pequeña y mediana empresa urbana y con créditos personales. Así, han logrado mejorar sus indicadores de rentabilidad y de calidad de cartera. Además, como era de esperarse, los productos que generan pérdidas son los créditos agropecuarios y los comerciales. Los créditos hipotecarios, personales y a la pequeña y mediana empresa son los que registran rentabilidades positivas. Asimismo, debido a que la tasa en nuevos soles es mayor, se observa que los créditos otorgados en dólares ocasionan pérdidas, mientras que los productos financiados en moneda nacional son más rentables.

Las instituciones microfinancieras tienen pocos productos para el financiamiento de inversiones y productos de largo plazo, en general. Asimismo, sus carteras de créditos hipotecarios para vivienda son bastante reducidas. En el caso de las EDPYME, según datos del 31 de

32. Debe señalarse que este monto es referencial y puede variar entre una CMAC y otra; lo que sí persiste es la práctica de diferenciación de tasas de acuerdo con el monto y el riesgo de los clientes.

33. A inicios de 2001, la EDPYME Confianza de Huancayo cobraba 4,75% (y 4% para clientes *preferenciales*), la EDPYME Solidaridad cobraba 3,6% para préstamos agrícolas y la EDPYME Edyficar, 4,5%.

diciembre del 2002, la cartera hipotecaria representó 16,6% de las colocaciones totales y este tipo de créditos sólo eran ofrecidos por las EDPYME Raíz (79,75%), Edyficar (16,1%) y Confianza (2,6%). A su vez, las CRAC tenían 7,9% de su cartera total en dicho tipo de crédito, que estaban en manos de las CRAC Señor de Luren (30,43%), Cajasur (24,93%), San Martín (23,91%) y Nor Perú (20,72%). Finalmente, entre las CMAC, sólo 0,6% de la cartera total representó colocaciones hipotecarias. En este aspecto destacan la CMAC Trujillo (85% del total) y Arequipa (14%). Se espera que el efecto del Programa MiVivienda dinamice el mercado de préstamos para vivienda.

B. *Tendencia futura del crédito rural: instituciones microfinancieras seleccionadas*

Entre agosto y setiembre del año 2003 realizamos entrevistas a varios funcionarios de algunas instituciones microfinancieras con el objetivo de explorar las políticas sobre el crédito rural. La elección de estas instituciones respondió a tres criterios: la importancia de su cartera agropecuaria respecto del total de colocaciones, su buen desempeño (esto es, tasa de mora por debajo del promedio del tipo de institución al que pertenecen) y su representatividad geográfica. De este modo, se solicitaron entrevistas con ocho instituciones microfinancieras: las CMAC Ica, Huancayo y Tacna; las CRAC Nor Perú, Señor de Luren y Caja Sur; y las EDPYME Solidaridad y Confianza. Presentamos a continuación los resultados de estas entrevistas.

a) Política sobre crédito rural. Es claro que en los últimos años la mayoría de instituciones microfinancieras ha ido reduciendo el porcentaje relativo de colocaciones hacia el sector agropecuario con respecto a la cartera total (véase el cuadro 1.3), debido a la adopción de una estrategia común de diversificación y a la búsqueda de nichos de mercado más rentables, generalmente ubicados en el ámbito urbano (créditos a las pequeñas y medianas empresas, créditos comerciales, créditos de consumo y créditos hipotecarios). En la mayoría de los casos, lo que buscan las instituciones es complementar esta estrategia

con el objetivo de sanear la cartera agrícola y reducir el riesgo de financiar actividades agropecuarias (ya sea por clima, *shocks* de oferta, intervención estatal, falta de garantías reales, altos costos de transacción, etcétera). De esta manera, se explica que la tasa de crecimiento de las colocaciones de las instituciones microfinancieras a cuyos funcionarios se entrevistó sea siempre positiva y que sus indicadores financieros (tasa de morosidad) sean cada vez mejores. Cabe resaltar que la adopción de esta estrategia de diversificación y mejoramiento de la cartera agropecuaria no limita la entrada de nuevos productores agrarios, siempre y cuando califiquen adecuadamente en una rigurosa evaluación y cumplan una serie de requisitos. Ello tampoco implica el recorte de la línea de financiamiento para los buenos pagadores que ya vienen trabajando varios años con determinada entidad financiera. Por otro lado, se puede apreciar que como complemento de esta política, algunas instituciones han venido aplicando programas «piloto» o simplemente han adoptado otras formas de financiamiento hacia el ámbito rural. Lo que se puede percibir es que no existe un rechazo rotundo hacia el financiamiento de actividades realizadas por pobladores rurales sino que se está buscando la mejor forma de intervenir en estos mercados para garantizar mejores condiciones tanto para los productores como para la institución. No obstante ello, es evidente que esto ha implicado la exclusión de clientes de pequeña escala (sobre todo agricultores) y que no diversifican sus actividades económicas.

La adopción de estos programas y nuevas técnicas de financiamiento se realiza en escala reducida. De sus buenos resultados se espera una reorientación hacia el sector rural. Además, en algunos casos hay una percepción de que parte de la demanda insatisfecha se encuentra en las zonas rurales y que bajo modalidades crediticias más adecuadas, estos productores podrían calificar para obtener créditos formales. No obstante, en algunos casos, el alejamiento de este sector pasa por una recomendación de la propia SBS y no por una política institucional o una decisión del directorio.

A modo de resumen, podemos afirmar que existe una tendencia decreciente de colocaciones agropecuarias y que la política de captación de clientes en este sector está siendo muy selectiva. El crédito rural en este momento ha pasado a un segundo plano por la percepción

de que no se dan las condiciones necesarias para incursionar en este sector, así como por el objetivo de lograr mejores resultados financieros para enfrentar la competencia creciente en el sector de instituciones microfinancieras.

b) Tecnología crediticia.³⁴ Hasta hace cinco años, la información crediticia —monto de deuda por prestamista, cuotas vencidas, etcétera— sobre los préstamos por montos menores de 5.000 dólares no era conocida por los mismos prestamistas. En los últimos años, la mayor difusión de información crediticia sobre los clientes del sistema financiero formal a cargo de la SBS ha permitido realizar una mejor selección de clientes. La información manejada por las centrales de riesgo privadas, Infocorp y Certicom —que es la misma de la SBS e incluye también información sobre deudas tributarias, protestos de pagarés, deudas con casas comerciales (Saga, Ripley, etcétera), servicios públicos, entre las principales—, también ha sido positiva en este sentido.³⁵ Este acceso a información crediticia de los deudores resulta crucial en un entorno de creciente competencia en el mercado de las microfinanzas. No obstante, no existe información crediticia sistemática en el nivel regional ni de entidades semiformales, lo cual implica que la información existente en las centrales de riesgos públicas y privadas no es lo suficientemente completa para la selección de clientes en el ámbito rural.

En cuanto a la tecnología crediticia aplicada, no se observa con claridad un patrón común entre todas las instituciones entrevistadas. Cada una de ellas tiene libertad absoluta para establecer las reglas de juego y con ello limitar o expandir las colocaciones hacia determinado sector. Los resultados difieren dentro de un mismo grupo

34. Para los interesados en ahondar sobre el tema, las tecnologías crediticias de las CMAC, las CRAC y las EDPYME pueden ser revisadas con mayor detalle en Alvarado y Ugaz (1998), Alvarado *et al.* (2001), Portocarrero (1999), Alvarado y Galarza (2001) y Galarza y Alvarado (2002).

35. Hasta fines de 1998, sólo se incluía la información de los clientes con créditos mayores de 13.558 nuevos soles (en su momento, 4.330 dólares) para las operaciones realizadas por los bancos y las empresas financieras. Luego se incluyeron también las operaciones de las CRAC, las CMAC y las EDPYME.

de instituciones (por ejemplo, las CMAC) e inclusive dentro de una misma localidad, como es el caso de Huancayo y de Ica.

En primer lugar, la tasa de interés no sigue un comportamiento homogéneo, salvo por el hecho de que fluctúa entre valores que no exceden el 5% ni bajan de 3% mensual en nuevos soles. Pero este rango para una tasa de interés mensual es bastante amplio si se tienen en cuenta las características de los créditos agropecuarios (esto es, de un solo pago casi siempre al final de la campaña). Como es natural, las tasas de interés también varían según el tipo de crédito (personal, PYME, etcétera).

Pero lo relevante no es que la tasa de interés sea relativamente homogénea entre el conjunto de instituciones. Lo más importante en el análisis es si ésta sobrepasa la tasa de interés para créditos en negocios o actividades urbanas. Es en este punto donde encontramos las mayores diferencias, ya que para muchas instituciones —en especial las CRAC y las EDPYME— no existe diferenciación entre las tasas cobradas, lo que quiere decir que las tasas no reflejan el riesgo ni los mayores costos de transacción de los préstamos rurales.³⁶ Otras instituciones, sin embargo, sí toman en cuenta esta diferencia y recargan, a través de la tasa de interés, el costo del crédito. La diferencia que existe en el tratamiento de la tasa de interés se manifiesta inclusive entre instituciones que operan en la misma zona geográfica, lo cual acentúa la especialización y la concentración de créditos agropecuarios en algunas instituciones, que gozan de mayor aceptación entre los clientes y productores rurales. La modalidad en la que se entregan estos créditos por lo general es de un único desembolso que demora entre dos o tres días en promedio. El plazo acordado es el final de la campaña, que en la mayoría de los casos es de 9 a 12 meses. Este tipo de tecnología corresponde a la visión que tienen estas instituciones de la actividad agropecuaria como un proyecto; es decir, lo que evalúan es un plan de cultivo, un proyecto agropecuario. En los casos de préstamos para

36. Tal como encuentran Portocarrero y Tarazona (2004), ésta parece ser una de las razones que hacen que la cartera agropecuaria de las CRAC generen ingresos financieros insuficientes.

montos menores, el desembolso se realiza sin mayores evaluaciones, aparte de la propia solicitud.

Esto implica que la rigurosidad de la evaluación crediticia está altamente correlacionada con el monto que se va a financiar y con el tamaño de la propiedad. Así, para pequeños productores (aquellos que poseen una o dos hectáreas), el requerimiento de un plan de inversión (estudios de la tierra y presupuesto) no suele ser más importante que la entrega de una garantía real o preferida. Paralelamente, tal como mencionamos en la subsección anterior, algunas instituciones vienen desarrollando programas «piloto» que tienen como objetivo obtener mayor rentabilidad y asegurar mejores condiciones crediticias para los agricultores (mantener o reducir la tasa de interés). En este tipo de programas, los desembolsos se dan a través de partidas que en promedio son cuatro por campaña. De esta forma, el crédito se va concretando según las necesidades económicas de cada fase productiva y los intereses se computan a partir de cada desembolso, lo cual garantiza que el dinero sea empleado en la labor productiva (reduciendo problemas de incentivos) sin que se sobrecargue el pago de intereses. Lo que se espera de estos programas es que faciliten la tarea de recuperación, dándole mayor dinámica a los fondos colocados y reduciendo la tasa de morosidad. Con respecto a las garantías, al igual que la tasa de interés, no existe una política común. Si bien la exigencia de garantías reales es mayor en las instituciones microfinancieras formales que en las semiformales,³⁷ la garantía hipotecaria no llega a ser el colateral más utilizado por los productores, debido, por un lado, a la carencia de títulos de propiedad (y a los costos que implica inscribir estas garantías en Registros Públicos) y, por otro lado, al riesgo de perder el activo hipotecado. Esto no implica que existan algunas instituciones en las cuales la totalidad de los créditos agropecuarios están garantizados por una hipoteca; de hecho, en todas las instituciones microfinancieras la exigencia de garantías reales inscritas es indispensable más allá de cierto monto, usualmente por encima de

37. También tuvimos la oportunidad de entrevistar a dos ONG con programas de crédito en el ámbito rural.

los 2.000 o 3.000 dólares. En otras, en cambio, lo más común son las garantías no preferidas, como los avales. En general, es en este punto donde todas las instituciones coinciden, si bien en distinto grado, ya que consideran que el riesgo de la actividad agropecuaria debe estar respaldado por una garantía que funcione como un instrumento efectivo de coerción y minimice la posibilidad y la gravedad de las pérdidas.

La mayoría de instituciones ofrece créditos individuales, pero algunas no dejan de utilizar estrategias grupales, como los grupos solidarios. Hay muchas formas de involucrar a la localidad y al grupo como garante del préstamo a manera de estrategia para reducir la mora. La mayoría de instituciones que lo vienen haciendo consiguen resultados positivos.

Finalmente, los analistas de crédito agropecuario, salvo en contadas excepciones, son en su mayoría ingenieros agrónomos. La tendencia común de estos analistas es manejar entre 100 y 150 créditos cada uno y brindar asesoría a los productores sobre el cultivo más apropiado y el monto del financiamiento, entre otros temas. Todos estos analistas son personal especializado y no manejan otro tipo de cartera. En promedio, el número de estos analistas por institución no es más de tres.

c) Competencia. Existe mayor coincidencia entre los funcionarios de las instituciones entrevistadas en la percepción sobre la competencia que ejercen los bancos privados, las otras instituciones microfinancieras locales, los informales y hasta el propio Agrobanco. Con respecto a los bancos privados, éstos no ejercen ningún tipo de competencia debido a que su público objetivo es distinto del que tienen las instituciones microfinancieras. El público de los bancos desarrolla una agricultura de exportación; son medianos y grandes productores que utilizan tecnologías de producción modernas. Por esta razón, si bien los montos colocados son ampliamente mayores que los de las instituciones microfinancieras, los bancos no llegan al grueso de los productores y su influencia es mínima sobre la dinámica local. Dado que la mayoría de instituciones microfinancieras donde se realizaron entrevistas tienen un alto porcentaje de cartera agropecuaria respecto de la cartera total, estas entidades se consideran líderes en sus

respectivas zonas en el aprovisionamiento de créditos rurales. Esto se debe a la gran concentración de créditos que el resto de instituciones microfinancieras destina hacia áreas urbanas. La competencia informal es la que representa la mayor y real competencia para las instituciones microfinancieras. Todos los funcionarios entrevistados coinciden en afirmar que esta competencia es desleal, no tanto para la institución (por su nueva estrategia de diversificación) sino para el propio agricultor, que tiene que estar expuesto a elevadas tasas de interés, menores precios por sus productos y condiciones desventajosas en general para su actividad productiva. Aun así, este mercado informal en algunos casos complementa la oferta formal y en otros es una alternativa al financiamiento formal, ya que atiende parte de la demanda que no podría ser atendida por las instituciones microfinancieras formales, por el hecho de que algunos prestatarios no califican para ser sujetos de crédito, ya sea por tener antecedentes negativos en las centrales de riesgo o por no reunir los requisitos de propiedad de activos (tierras) u otras garantías. En algunos casos —por ejemplo, el de la CMAC-Ica—, las desmotadoras (prestamistas semiformales) sí representan una competencia para las instituciones microfinancieras.

La opinión que se tiene sobre la presencia de Agrobanco es bastante uniforme entre los funcionarios entrevistados: al no contar con la misma tecnología crediticia que estas entidades —dado que Agrobanco presta sólo a cadenas productivas (crédito directo)—, esta entidad no representa una competencia estricta por lo poco desarrollado que se encuentra el mercado. Así, en las zonas donde ya se encuentra otorgando créditos, Agrobanco complementa débilmente la oferta de crédito rural. Los funcionarios atribuyen este hecho a lo difícil que es organizar a los agricultores en cadenas y a los escasos fondos con que cuenta la mencionada entidad.

Las opiniones sobre Agrobanco como intermediario de segundo piso se encuentran divididas. Algunas instituciones microfinancieras —por lo general, las más pequeñas y con poca capacidad de auto-sostenimiento—, saludan la llegada de Agrobanco, porque ven en él la posibilidad de ampliar su oferta de crédito a través de una nueva línea de financiamiento. Otras, en cambio, prefieren no recurrir a

fondos de esta institución debido a que creen que puede distorsionar la cultura de pago de los clientes: estos podrían pensar que es el Estado quien presta y no la entidad microfinanciera. Algunos funcionarios señalan que sería muy interesante que la actividad de segundo piso de Agrobanco implicara también compartir riesgos para ampliar la oferta de crédito agropecuario y que no sólo sea un banca de segundo piso en sentido estricto.

5. El crédito y las actividades agropecuarias

En esta sección haremos una aproximación al tema de financiamiento del sector agropecuario desde una perspectiva espacial. Según la superficie cultivada, los tipos de cultivo y el valor del PIB agropecuario o la PEA ocupada en cada región, las necesidades de financiamiento para la producción en cada departamento del Perú son distintas. No sólo importa cuánto se produce en la región sino cuánta mano de obra absorbe esta actividad.³⁸ El objetivo es determinar si la actividad agropecuaria está siendo cubierta por las instituciones microfinancieras, teniendo en cuenta la cobertura geográfica de sus agencias.

Tenemos dos maneras de realizar el análisis. Una es tratar de dilucidar la importancia de las actividades agropecuarias del departamento a nivel nacional y la otra es estudiar su relevancia dentro de cada departamento. La primera aproximación nos lleva a analizar la importancia del agro por departamentos en relación con el PIB agropecuario nacional.³⁹ Para ello, analizaremos el PIB agropecuario departamental en millones de dólares (véase el mapa 2). En el año 2002, La Libertad era el departamento con el mayor valor de la producción agropecuaria (374 millones de dólares), seguido de Lima,

38. Aunque normalmente ambas variables van de la mano. Debido a las diferentes condiciones de la producción agropecuaria en el Perú —tecnología, tenencia de la tierra, tipo de cultivo, clima y productividad—, la intensidad en el uso de mano de obra es una variable heterogénea entre departamentos.

39. No se cuenta con información desagregada de la actividad agrícola y pecuaria a nivel departamental.

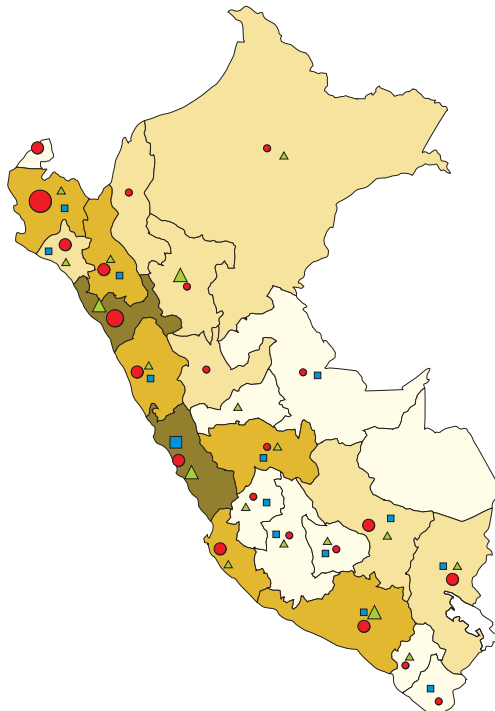
con 329 millones de dólares. Siguen en orden de importancia Áncash, Ica, Cajamarca y Arequipa. Los departamentos que menos aportan al PIB nacional agropecuario son, de menor a mayor, Madre de Dios, Tumbes y Moquegua. En el mapa 2 se presenta esta información cruzada con el número de agencias de las entidades microfinancieras. Se podría decir que hay una correspondencia entre el indicador de producción presentado y la presencia de las instituciones microfinancieras.

La variable *superficie cultivada por departamento* arroja resultados bastante diferentes con respecto a su asociación con la variable *ubicación de las instituciones microfinancieras* (mapa 3). Esto se explica por la heterogeneidad en el grado de tecnificación en la actividad agropecuaria, lo que da como resultado niveles de productividad diferenciados. Los departamentos que dedicaron mayores áreas de cultivo son Cajamarca y La Libertad (entre 100.000 y 200.000 hectáreas). Les siguen Cuzco, Huánuco, Lambayeque, Loreto, Piura y San Martín, con superficies de entre 77.600 y 100.000 hectáreas. Los departamentos que destinaron entre 49.500 y 77.600 hectáreas son Amazonas, Áncash, Apurímac, Huancavelica, Junín y Puno. Les siguen Ayacucho, Arequipa y Lima, que dedicaron entre 17.800 y 49.500 hectáreas a la agricultura. Finalmente, Ica, Madre de Dios, Moquegua, Pasco, Tacna, Tumbes y Ucayali son los que tienen menores superficies agrícolas (entre 1.900 y 17.800 hectáreas). La ubicación geográfica de las agencias de las instituciones microfinancieras no está relacionada con la superficie cultivada por departamento.

La variable *PEA agropecuaria*⁴⁰ muestra un panorama bastante distinto (ver el mapa 4). Aun cuando esta variable no es una guía para conocer las necesidades de crédito de los departamentos, sí indica cuán importante es la actividad en la lucha contra la pobreza. El departamento con el mayor indicador es Cajamarca (10,7%), seguido de Puno (9,9%) y Piura (6,7%). Los departamentos con menor PEA agrícola son Madre de Dios (0,2%), Tumbes (0,6%) y Moquegua

40. Estos datos, que provienen de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH), IV trimestre del 2001, incluyen la PEA pesquera, cuya proporción es pequeña, según información dada por el Ministerio de Trabajo.

MAPA 2
PIB AGROPECUARIO POR DEPARTAMENTOS
(MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES) Y NÚMERO DE AGENCIAS
POR TIPO DE INSTITUCIÓN MICROFINANCIERA, 2002



PIB Agropecuario
 millones de dólares), 2002

	0 - 99
	100 - 199
	200 - 299
	De 300 a más

**Número de
 agencias CMAC**

	1 - 5
	6 - 10
	11 - 15
	16 - 20

**Número de
 agencias CRAC**

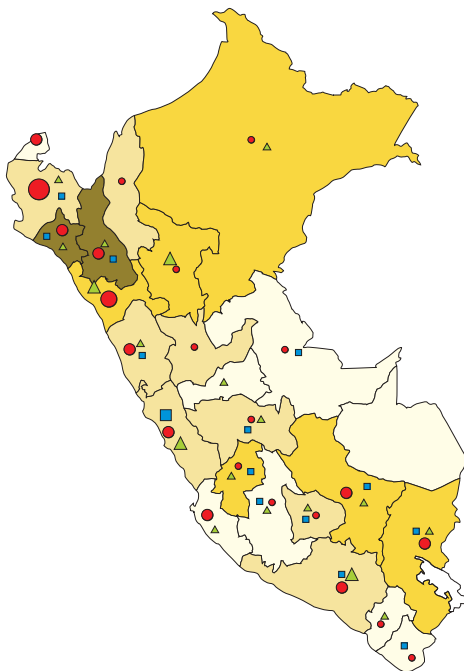
	1 - 5
	6 - 10

**Número de
 agencias EDPYME**

	1 - 5
	6 - 10

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe; Instituto Cuánto (2003).
 Elaboración propia.

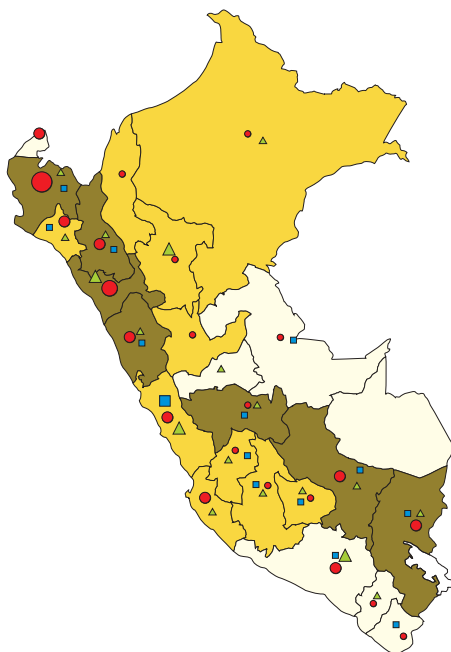
MAPA 3
 SUPERFICIE CULTIVADA POR DEPARTAMENTOS
 (MILES DE HECTÁREAS) Y NÚMERO DE AGENCIAS
 POR TIPO DE INSTITUCIÓN MICROFINANCIERA, 2002



Superficie cultivada el 2002 en miles de ha	Número de agencias CMAC	Número de agencias CRAC	Número de agencias EDPYME
0 - 49,9	• 1 - 5	▲ 1 - 5	■ 1 - 5
50 - 99,9	● 6 - 10	▲ 6 - 10	■ 6 - 10
100 - 149,9	● 11 - 15		
150 - 199,9	● 16 - 20		
De 200 a más			

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe; Instituto Cuánto (2003).
 Elaboración propia.

MAPA 4
PEA OCUPADA DEPARTAMENTAL COMO PORCENTAJE
DE LA PEA AGRÍCOLA^a OCUPADA NACIONAL Y NÚMERO DE AGENCIAS
POR TIPO DE INSTITUCIÓN MICROFINANCIERA, 2003



PEA ocupada agropecuaria departamental como porcentaje de la PEA ocupada agropecuaria nacional total	Número de agencias CMAC	Número de agencias CRAC	Número de agencias EDPYME
0 - 2,9	• 1 - 5	▲ 1 - 5	■ 1 - 5
3 - 5,9	• 6 - 10	▲ 6 - 10	■ 6 - 10
6 - 10,7	• 11 - 15		
	• 16 - 20		

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe; Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, PEEL, ENAHO, IV trimestre, 2001, www.mintra.gob.pe/peel.
 Elaboración propia.

^a Incluye la PEA ocupada pesquera.

(0,6%). En este caso, claramente, no hay un correlato entre la ubicación de las instituciones microfinancieras y la variable *PEA ocupada agropecuaria*.

El segundo nivel de análisis nos lleva a estudiar la importancia del sector en el departamento. El PIB agropecuario departamental como porcentaje del PIB departamental total se presenta en el mapa 5. Resalta el caso de Amazonas, donde este sector representa poco más de 30%. Le siguen departamentos como Apurímac, Ayacucho y Huancavelica. Lima es el departamento con menor proporción de esta actividad dentro del PIB total (apenas 1,2%).

En cuanto al porcentaje de la superficie cultivada respecto a la superficie total del departamento, no es necesario presentar un mapa, pues los dos únicos departamentos para los que este indicador está por encima de 5% son Lambayeque (14%) y Cajamarca (6,6%).

Por otro lado, en cuanto a la PEA agropecuaria dentro del departamento, observamos en el mapa 6 que los departamentos con una mayor importancia de la PEA agropecuaria dentro de la PEA departamental tienen una escasa presencia de instituciones microfinancieras. La mayor proporción se registra en Huancavelica (77%), seguida de Apurímac (71%), Ayacucho (68%) y Amazonas (66%). En el otro extremo se encuentran Lima (6%), Tacna (21%) y Arequipa (22%).

De estos tres indicadores y dado que las instituciones microfinancieras son primordialmente regionales, es claro que su política de cobertura no tiene un correlato con el sector agropecuario, y seguramente mucho menos con el ámbito rural. El número de agencias —que es un indicador grueso de las colocaciones— no depende del grado de difusión del negocio agropecuario.⁴¹

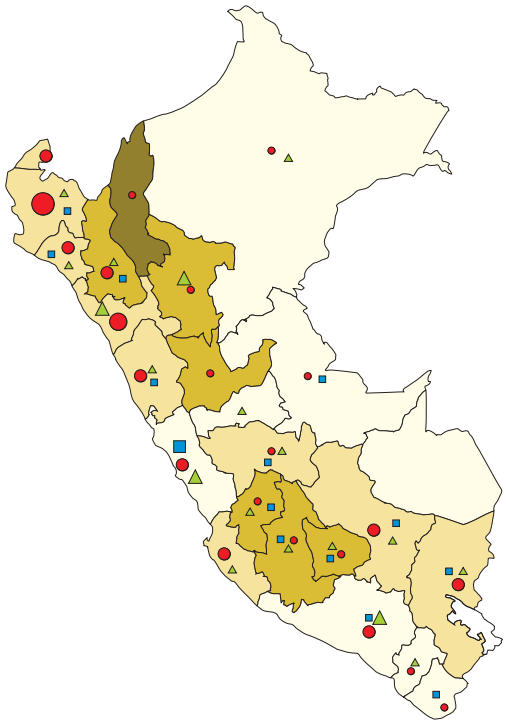
6. Otros servicios financieros para el ámbito rural

Claramente, el crédito es el servicio financiero formal más desarrollado en el ámbito rural, a pesar de su limitada cobertura y monto. Sin

41. Probablemente, sí se encontraría un correlato entre la presencia de agencias de las instituciones microfinancieras y el nivel de actividad del sector informal urbano o la presencia de conglomerados microempresariales.

MAPA 5

PIB AGROPECUARIO DEPARTAMENTAL COMO PORCENTAJE DE SU PIB TOTAL Y NÚMERO DE AGENCIAS POR TIPO DE INSTITUCIÓN MICROFINANCIERA, 2002



PIB Agropecuario del departamento como porcentaje de su PIB total

	0 - 8
	9 - 16
	17 - 24
	25 - 32

	Número de agencias CMAC
●	1 - 5
● (medium)	6 - 10
● (large)	11 - 15
● (very large)	16 - 20

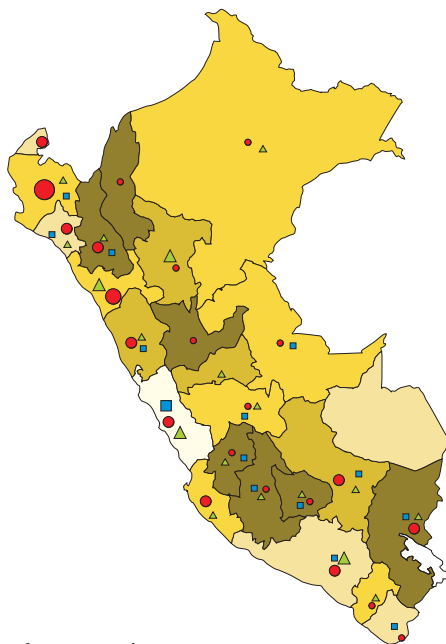
	Número de agencias CRAC
▲	1 - 5
▲ (medium)	6 - 10

	Número de agencias EDPYME
■	1 - 5
■ (medium)	6 - 10

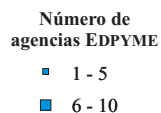
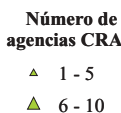
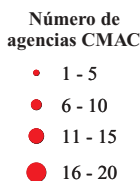
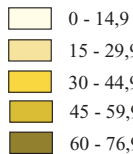
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe; Instituto Cuánto (2003).
Elaboración propia.

MAPA 6

PEA OCUPADA DEPARTAMENTAL COMO PORCENTAJE DE LA PEA AGRÍCOLA^A OCUPADA NACIONAL Y NÚMERO DE AGENCIAS POR TIPO DE INSTITUCIÓN MICROFINANCIERA, 2003



PEA ocupada agropecuaria
departamental como
porcentaje de la PEA ocupada
total del departamento



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe; Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, PEEL, ENAHO, IV trimestre, 2001, www.mintra.gob.pe/peel.
Elaboración propia.

^a Incluye la PEA ocupada pesquera.

embargo, es evidente que los pobladores rurales, los productores agropecuarios y los empresarios rurales no agropecuarios requieren otro tipo de servicios financieros. Moury (2003) presenta una revisión de lo que los clientes del segmento microfinanciero demandan. Muestra que los servicios empresariales, de administración de riesgo, manejo de pagos y remesas, manejo de liquidez e inversiones son servicios que actualmente el sistema financiero no proporciona, pero que los pobladores de bajos ingresos valoran.

El cuadro siguiente resume algunos de los principales servicios financieros no crediticios que deberían desarrollarse para atender a clientes de bajos ingresos. Reconociendo la utilidad de estos productos, queda por verificar su viabilidad económica, ya sea desarrollándolos a través de entidades privadas (financieras o no financieras) o por agencias de cooperación o del sector público. El cuadro, tomado de Moury (2003), presenta un panorama de las finanzas populares relevantes para el ámbito rural, que va mucho más allá de lo planteado en este documento. Si bien el cuadro no refleja necesariamente las opiniones de posibles usuarios de los otros servicios financieros, ofrece un panorama de las alternativas que podrían presentarse en el marco de una estrategia de promoción de servicios financieros distintos del crédito.⁴²

En los pocos trabajos sobre servicios financieros no crediticios para sectores de bajos ingresos (que suelen incluir a los pequeños productores agropecuarios), un eje central es la promoción del ahorro (o del microahorro).⁴³ El rol del ahorro es doble. Por un lado, constituye un mecanismo para manejar negocios con ingresos estacionales, para administrar el consumo (constante) a lo largo del tiempo y para tener mecanismos de protección para afrontar situaciones inesperadas (presencia de *shocks* adversos, por ejemplo). Por otro lado, representa

42. Sería de gran utilidad contar con estudios sobre la viabilidad de estos servicios, ya sea por su demanda (aceptación, utilidad, pertinencia, etcétera) en distintos segmentos sociales y ámbitos geográficos, ya sea desde la oferta (costos, rentabilidad, requerimientos de personal, *software*, etcétera).

43. Existe un conjunto de experiencias relacionadas con los bancos comunales que tienen un importante componente de microahorros. Estas experiencias muestran la existencia de ciertas capacidades y voluntad de generar ahorros en los segmentos de menores ingresos.

CUADRO 1.13
POSIBLES SERVICIOS FINANCIEROS POPULARES

Tipos de servicios	Propósito	Ejemplos de potenciales nuevos productos
Administración de riesgo	Reducción de vulnerabilidad ante <i>shocks</i> económicos	Seguro personal, ahorros, crédito de emergencia
Administración de pagos	Pago de cuentas, remesas, protección del dinero	Giros nacionales e internacionales (remesas), cambio de monedas
Manejo de flujos de liquidez	Nivelación de ingresos y consumo	Ahorros líquidos, crédito de consumo
Manejo de inversiones	Mantenimiento e incremento del poder de compra de ahorros y otros activos	Depósitos a plazo y créditos directos, fondos mutuos de inversión, créditos hipotecarios o para compra de otros activos, <i>leasing</i>
Servicios empresariales	Asistencia a pequeños empresarios en sus necesidades financieras	Créditos para la microempresa, servicios de pago (planilla, proveedores), seguros comerciales, instrumentos patrimoniales y pasivos

Fuente: Moury (2003: 13).

una herramienta clave para la acumulación de activos. Los sectores de menores ingresos generalmente invierten sobre la base de la disponibilidad de excedentes en determinados momentos.⁴⁴ Para algunos autores, el ahorro es la base de todo (Rutherford, 2002).

Pero además del ahorro, como mencionamos, hay otros muchos servicios financieros que podrían desarrollar los intermediarios para

44. Evidencia de esto se encontró en el trabajo de Alvarado *et al.* (2001), en tres sectores de bajos ingresos que incluían hogares rurales.

servir a los clientes del ámbito rural. En países con importantes procesos de migración transnacional, el manejo de remesas se ha convertido en un servicio fundamental que mantiene activos a intermediarios financieros relativamente pequeños (el caso del Ecuador es un buen ejemplo de ello). Asimismo, como muestran otros sectores, como los comerciantes, el uso de sistemas de pago a través de intermediarios financieros reduce el riesgo y costo de las cobranzas y pagos a proveedores; estos sistemas —cajeros automáticos, sistemas de transferencias, etcétera— aún tienen cobertura limitada en zonas rurales. Servicios más complejos también pueden desarrollarse para agilizar sistemas de pagos y para reducir o manejar riesgos. No es claro, sin embargo, quién deberá investigar, diseñar y probar estos sistemas y servicios, puesto que, aparentemente, los intermediarios no están interesados en hacerlo o no se encuentran en condiciones para ello.

Para muchos intermediarios, la posibilidad de ofrecer estos servicios es lejana. Ellos desconocen el negocio, estiman que los costos de transacción asociados harán poco rentable el invertir en las innovaciones necesarias para brindar este tipo de servicios, etcétera. Esto tiene que ver con las condiciones y características de los pobladores rurales (dispersión, bajos niveles de ahorro y de movimientos financieros), con la reducida valoración del potencial de estos servicios como fuente de información sobre nuevos y potenciales clientes para colocaciones y sobre todo con la elevada rentabilidad de los mercados urbanos, donde las entidades financieras aún tienen mucho espacio para crecer.

A pesar de lo dicho, es indispensable pensar en cómo y quién debe promover la creación de estos servicios. El desarrollo de los servicios financieros para zonas urbanas está en pleno proceso, pero no se observa lo mismo para el caso del ámbito rural.⁴⁵ Éste es uno de los grandes temas pendientes que se deben enfrentar, pues sin otros servicios financieros es complejo pensar en el desarrollo de las colocaciones rurales. De hecho, el tema de nuevos productos finan-

45. Existen al menos dos iniciativas de la cooperación internacional en marcha para fomentar la aproximación del sistema financiero hacia los pobladores rurales a través del incentivo del ahorro.

cieros para el ámbito rural es de interés en recientes estudios sobre el desarrollo de los mercados financieros rurales.⁴⁶

RECUADRO 1.3
LOS AHORROS EN EL SECTOR RURAL

El tema de los ahorros en el sector rural ha sido típicamente relegado, tanto en la literatura sobre las finanzas para los segmentos de bajos ingresos como por los intermediarios financieros y los políticos. Parte de la justificación detrás de este escaso interés radica en que desde el lado de la oferta de servicios financieros se estaba pensando sólo en ahorros financieros tradicionales, que suelen fijar elevados montos mínimos y altos costos de mantenimiento, lo que desincentiva el ahorro de los sectores de bajos ingresos. Por otro lado, probablemente los ahorros de montos reducidos tampoco sean atractivos para los intermediarios financieros. Una motivación mayor puede residir en el hecho de que la información que obtienen los intermediarios de sus ahorristas podría ser usada para expandir sus colocaciones en las zonas rurales.

Varios estudios han mostrado que los hogares (rurales) pobres sí ahorran, y que si bien su intensidad de uso de los productos de ahorro financiero es reducido comparado con el de los ámbitos urbanos, existe en estas familias un potencial importante para la movilización de ahorros. Naturalmente, esto requiere el diseño de instrumentos de ahorro más flexibles y adaptados a las características de los pobladores rurales, que típicamente tienen bajos ingresos. Al igual que en el caso de los créditos, no resulta claro quién sería el actor principal que impulse la innovación de productos financieros orientada a expandir los ahorros en las áreas rurales.

A continuación, citamos los principales hallazgos de un estudio reciente sobre ahorros en el valle del Mantaro, basado en la encuesta CIES (2002), aplicada a 400 hogares urbanos y 400 rurales, básicamente de la provincia de Huancayo (Galarza y Alvarado, 2004b). Se encontró que 62,6% de las familias encuestadas tenían algún tipo de ahorro y 19,6% contaban con ahorros financieros. Estas proporciones son mayores en la ciudad (67,5% y 30,5%, respectivamente) que en el campo (57,8% y 8,8%).

(sigue)

46. Ver, por ejemplo, Buchenau e Hidalgo (2004).

(viene)

Asimismo, 51,6% de las familias registran algún tipo de ahorro no financiero, con tasas similares en ambos ámbitos.

La forma más común de ahorro fue el dinero en casa (47,1% de los encuestados), seguido por el ahorro financiero, con las tasas ya indicadas en el párrafo previo. Otras formas de ahorro son bastante marginales: 4,8% manifestaron que adquirirían bienes durables como una forma de ahorro y apenas 2,3% participaban en una junta o panderero.

En cuanto a la tenencia de activos de tipo financiero, destaca en primer lugar la cuenta o libreta de ahorros: 23,3% de los encuestados en el sector urbano y 6% en el área rural indicaron poseer este tipo de activo. Sólo 5% de los hogares urbanos y 2,8% de los rurales tienen cuentas corrientes. Dichas tasas alcanzan 2,5% y 0,5% de los hogares urbanos y rurales, respectivamente, en el caso de los depósitos a plazo. Los ahorros institucionalizados para la jubilación son prácticamente inexistentes.

Los montos promedio ahorrados (medidos por la mediana) son reducidos (140 dólares para el total, 142 dólares en el área urbana y 85 dólares en el área rural). El monto promedio global de los ahorros financieros es 228 dólares (con cifras similares en ambos ámbitos). Como era de esperarse, los mayores montos promedio se dan en los depósitos a plazo (1.429 dólares), seguidos de lejos por los depósitos a la vista y las cuentas de ahorro (300 y 223 dólares, respectivamente). Los montos promedio de los ahorros no financieros son aun menores. En los hogares urbanos dicha cifra es 85,7 dólares (lo que representa 37,5% del ahorro en activos financieros), mientras que en las zonas rurales es 57 dólares (lo que constituye 25% del monto ahorrado en las instituciones financieras).

El principal motivo para ahorrar, según las familias encuestadas, es afrontar las emergencias. En segundo lugar, está la educación de los hijos o la propia. El consumo futuro o la acumulación es un motivo que se encuentra en una posición intermedia entre las razones para ahorrar; mientras que la inversión en la vivienda o en la microempresa y la jubilación son motivos que no tienen mucha importancia. Estos resultados son congruentes con la mayor relevancia de los ahorros en efectivo en casa y las cuentas de ahorro. El ahorro no está sirviendo como un mecanismo de acumulación.

(sigue)

(viene)

¿Qué factores son importantes para escoger una entidad donde colocar los ahorros? Para 60% de los hogares con ahorros financieros, la variable más importante es la seguridad. Esta proporción es aun mayor en el ámbito rural (71,4%), lo cual es coherente con la clásica mayor aversión al riesgo de estas familias. Otro motivo importante (mencionado por 35% de los ahorristas) son los servicios adicionales que las entidades prestan a sus ahorristas: acceso a cajeros automáticos y tarjetas de débito, que reducen los costos de transacción y permiten incluso realizar compras sin disponer de efectivo. Dado lo anterior, no debe sorprender la mayor preferencia de los hogares por los bancos (más de 80% de las familias encuestadas los prefieren). En segundo lugar, muy lejos de los bancos, está la CMAC, con cerca de 9% de los ahorristas.

¿Cuál sería el uso que le darían los hogares a un incremento extraordinario en sus ingresos? La mayoría de las familias no considera al ahorro en cualquiera de sus formas como el principal destino que darían a estos excedentes. Entre los que sí indican una preferencia por alguna forma de ahorro, no hay una opción que destaque claramente.

Finalmente, dentro de las características sociodemográficas de los jefes de hogar, la educación aparece como una variable que muestra diferencias estadísticamente significativas entre los que ahorran y aquellos que no lo hacen, tanto en las zonas urbanas como en las rurales. Una mayor educación podría relacionarse con una mayor comprensión de las ventajas del ahorro y de los procedimientos o trámites en el caso del ahorro financiero, o podría estar reflejando mayores niveles de ingresos y mayor capacidad para ahorrar. En todo caso, estos resultados sugieren que una política que mejore los niveles educativos incidiría positivamente en los ahorros. La edad no parece ser una variable que distinga entre quienes tienen ahorros y quienes no los poseen.

7. La intervención estatal

A. *Las diferentes experiencias*

Estudios sobre el desarrollo de los mercados financieros rurales en América Latina y el Caribe⁴⁷ muestran que la intervención estatal en

el financiamiento rural durante la década de los ochenta fue muy activa y basada en instituciones bancarias públicas que se encargaron de proporcionar recursos al sector agropecuario. Ya en los años noventa, los desastrosos resultados de estas instituciones, el cambio en la perspectiva sobre la actuación del Estado en la economía y las reformas económicas implementadas en el ámbito financiero redujeron significativamente la presencia del Estado en el financiamiento rural.

La intervención del Estado para ofrecer recursos en el mercado crediticio rural tiene una larga historia en el Perú. Para comenzar, debe mencionarse al Banco Agropecuario, institución creada a principios de la década de 1930 para atender directamente las necesidades de financiamiento de los productores agrícolas del país. Su protagonismo, basado en la importancia del volumen de fondos que llegó a colocar, se produjo en los años ochenta. No obstante la importancia del monto de los recursos colocados, éstos no beneficiaron a la gran mayoría de productores agropecuarios. Por el contrario, los fondos se concentraron en el segmento de agricultores más ricos, beneficiados por la banca comercial antes de la Reforma Agraria, y en los cultivos más rentables de la costa (Valdivia, 1995; Escobal, 1992).⁴⁸ El ineficiente manejo financiero de la institución (tasas de interés reales negativas y elevados niveles de morosidad) la hizo dependiente de las transferencias del Banco Central de Reserva e insostenible en el largo plazo. A inicios de los noventa representaba un pasivo muy grande para el Estado, por lo cual en 1992 el gobierno de Alberto Fujimori procedió a su liquidación.

Esta primera experiencia de intervención del Estado en el mercado de crédito agropecuario como prestamista directo tuvo consecuencias negativas para la reputación de las instituciones financieras estatales porque se demostró la vulnerabilidad de estas entidades frente al manejo político que pueden darles los gobiernos y la reducida capacidad del Estado para cobrar deudas y su propensión a condonarlas, con el consecuente efecto negativo sobre la cultura crediticia de sus clientes.

47. Por ejemplo, Acevedo y Delgado (2004), Yaron *et al.* (1998).

48. Por ejemplo, arroz, azúcar, maíz amarillo duro, etcétera.

Como ya se explicó párrafos atrás, después de la liquidación del Banco Agropecuario, el financiamiento agropecuario perdió relevancia, a pesar del impulso dado por el Estado con la creación de las CRAC. Hasta hoy, los recursos colocados por los intermediarios formales en este sector representan una proporción no significativa dentro del financiamiento formal y, más aún, muestran una clara tendencia decreciente.

Este proceso de abandono del ámbito rural y, más específicamente, del agro por los intermediarios financieros formales ha sido acompañado por nuevos episodios de intervención estatal en el mercado de créditos rurales, a través de diferentes modalidades y con distintos objetivos.⁴⁹ Esto afectó el comportamiento tanto de los prestamistas como de los prestatarios en el mercado crediticio rural.

La reducción de recursos crediticios para el agro que implicó el cierre del Banco Agropecuario y el lento proceso de consolidación de las CRAC llevaron a que el gobierno reactivara los Fondeagros regionales en la primera mitad de los años noventa. Los Fondeagros eran instituciones dependientes del Ministerio de Agricultura y tenían el genérico objetivo de promover el desarrollo del sector agropecuario. Trivelli (1998) indica que el fracaso de la iniciativa estatal de actuar como proveedor directo de recursos financieros se debió, entre otras razones, a que la canalización de fondos se hizo a través de estas instituciones, que carecían de la infraestructura y la tecnología necesarias para intermediar recursos financieros. Además, Palomino Buleje (2002) señala que los Fondeagros desarrollaron una gestión muy desordenada, que originó un inmanejable problema de mora crediticia. Como resultado, esta infructuosa experiencia deterioró, una vez más, la imagen del Estado como prestamista, y con ello la cultura de pago de los pequeños agricultores (Trivelli, 1998).

A inicios de la presente década, las acciones estatales en el mercado de créditos rurales han sido varias. Debemos comenzar mencionando el programa de Reprogramación de Créditos Agro-

49. Aunque todos ellos están enmarcados en el objetivo general de favorecer la actividad productiva agropecuaria.

pecuarios (RCA)⁵⁰ y el Programa de Rescate Financiero Agropecuario (RFA),⁵¹ ambos concebidos para facilitar el refinanciamiento de las deudas de los productores agropecuarios con las instituciones financieras y, de esta manera, dinamizar la actividad productiva del sector.⁵²

Los resultados obtenidos fueron poco satisfactorios, como lo han demostrado la desactivación del RCA y el estudio sobre los efectos del RFA de Andrade y Chiappe (2003). El RCA tuvo problemas de diseño porque no establecía claramente las condiciones bajo las cuales los prestatarios y prestamistas negociarían la reprogramación de la deuda; de manera que, en la práctica, no constituyó una medida efectiva para ayudar a los productores agropecuarios a mejorar su situación financiera. Luego, se promulgó el RFA, a través del cual el Estado participa directamente en la refinanciación de la deuda atrasada de los productores agropecuarios con las instituciones del sistema financiero (el Estado asume parte de la deuda y la canjea a la institución por bonos del Estado). El saldo de la deuda debe refinanciarse en un plazo de hasta 15 años y a una tasa de interés acordada entre las partes. Los recursos del Tesoro público destinados a financiar el programa ascienden a 100 millones de dólares. El RFA se inició en el año 2000 e inicialmente debía tener una vigencia de 10 meses, pero reiteradas prolongaciones de su vigencia lo han llevado a estar aún en operación.

Según información proporcionada por Andrade y Chiappe (2003), hasta diciembre del 2003 el RFA había beneficiado a 7.213 agricultores y había permitido la refinanciación de 210 millones de dólares de deudas atrasadas, de los cuales 73 millones corresponden a bonos del Estado. Las conclusiones del estudio indican que esta intervención estatal no contribuyó a mejorar el funcionamiento del mercado crediticio rural por la inestabilidad que introdujo y porque

50. Creado mediante el Decreto de Urgencia 031-2000.

51. Constituido a través del Decreto de Urgencia 059-2000.

52. Pérez (2003) estudia las características del RCA y el RFA, así como los efectos de estos programas de reprogramación de deudas sobre las carteras de dos CMAC con una cartera agropecuaria relativamente importante (Sullana e Ica) y dos CRAC (San Martín y Señor de Luren).

generó efectos perversos en el comportamiento de los prestamistas y prestatarios.

En efecto, los autores apuntan que el diseño del programa proporcionó ventajas y desventajas a las instituciones que se acogieron a él. Los beneficios estaban asociados a la liquidez de corto plazo que podían obtener de los bonos obtenidos y de la reducción de su cartera pesada, mientras que las desventajas se asociaban al potencial incremento de mora en el futuro como resultado de los incentivos perversos que este mecanismo generaba en favor del incumplimiento estratégico de sus prestatarios, quienes podrían acogerse al programa y obtener sus beneficios aun teniendo capacidad de pago. Por otra parte, la limitación que tienen los prestatarios que se acogieron al programa para acceder a otros créditos de capital de trabajo que les permitieran recuperarse y generar excedentes con los que pudieran pagar sus deudas⁵³ podría agravar el problema de morosidad que han enfrentado las instituciones participantes en el RFA. De esta manera, si bien las entidades financieras ganaban recursos en el corto plazo, en el largo plazo perdían buenos clientes y enfrentaban una mayor morosidad en sus carteras. Un beneficio derivado de un mal diseño del programa para las instituciones fue que al producirse incumplimiento de los pagos de la deuda refinanciada, los agricultores dejaban de obtener líneas de crédito y las instituciones no devolvían al Estado el importe aportado por el RFA para la refinanciación; es decir, las instituciones se quedaban con los fondos, lo que implicaba que tenían fuertes incentivos para no elegir adecuadamente a los clientes que participarían del RFA. Esto, a la larga, terminaría perjudicando a las instituciones, por los problemas de morosidad que tendrían que afrontar.

En cuanto a la cobertura alcanzada por el RFA, el estudio mencionado encuentra que fueron los prestatarios con mayor nivel de endeudamiento y, por consiguiente, con más recursos, los más

53. Dado que tienen una categoría de riesgo de «deficiente» en el sistema financiero.

beneficiados por el programa.⁵⁴ Así lo demuestran la concentración de bonos colocados en las instituciones bancarias y los elevados créditos promedio refinanciados. Asimismo, el RFA no ha beneficiado a muchos de los pequeños productores agropecuarios, principalmente aquellos afectados por el fenómeno de El Niño, sino que se ha concentrado en el segmento de los productores más ricos de los departamentos costeros.

Finalmente, queda por mencionar el negativo efecto generado sobre las expectativas de los agentes en relación con la actuación del Estado como prestamista directo, pues una vez más los créditos financiados con recursos públicos son vistos como subsidios y como tales incentivan la cultura del no pago, lo cual se evidencia en los elevados niveles de morosidad que ha registrado el RFA. Sin embargo, a pesar de estas razones, los gremios de productores, los miembros de las sucesivas comisiones agrarias del Congreso de la República y el Ejecutivo se mantienen impulsando nuevas y recurrentes ampliaciones del plazo y modificaciones a las condiciones de pago de este programa.⁵⁵

Por otro lado, la más reciente intervención del Estado en el financiamiento agrícola constituye la creación de Agrobanco como banco especializado en el sector. Con esta nueva institución, el Estado pretende incrementar el acceso al crédito de los productores agropecuarios, bajo el supuesto de que esta mayor disponibilidad de recursos financieros contribuirá a dinamizar la actividad productiva del sector. La creación de Agrobanco tiene su antecedente en el fallido intento de creación de un Banco Rural en 1999, una iniciativa del entonces ministro de Agricultura, Absalón Vásquez. Esta iniciativa no prosperó,

54. Cincuenta y tres por ciento del crédito refinanciado se concentró en 5% de las operaciones y más de 70% del dinero colocado a través de los bonos se encuentra en las entidades bancarias a las que los pequeños agricultores no pueden acceder.

55. Ver, por ejemplo, el programa de relanzamiento del sector agropecuario anunciado por el Ministerio de Agricultura en febrero del 2004, las resoluciones de las comisiones de Agricultura del Congreso y las propuestas de diversos gremios sobre el tema (ver, por ejemplo, Conveagro, 2004).

entre otras razones, debido a la delicada coyuntura política en la que se formuló y por haber sido impulsada con intenciones políticas y no económicas.

Esta nueva intervención pública en el mercado financiero rural se enmarca dentro de una propuesta general (Acevedo y Delgado, 2004) según la cual el Estado debe participar en el financiamiento rural a través de instituciones como bancos especializados que cumplan con los principios de sostenibilidad, eficiencia y productividad con los cuales sea posible mejorar el acceso de los pequeños productores rurales al crédito.

A continuación se detallan las características de Agrobanco como nuevo intermediario formal en el mercado crediticio rural.

B. Agrobanco: el nuevo oferente formal

El 21 de diciembre del 2001 fue promulgada la Ley 27603 que crea Agrobanco, como persona jurídica de derecho privado y de capital mixto, sujeta al régimen de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros, a la Ley Orgánica de la SBS y a la Ley General de Sociedades. Su misión social es otorgar créditos al sector agropecuario, así como facilitar la concesión de líneas de crédito a través de otras empresas del sistema, con recursos públicos y privados. Se trata, entonces, de un banco especializado en el sector agropecuario con funciones de primer y segundo piso.

Como banco de primer piso, tiene como objetivo atender, por medio de programas y líneas de crédito, a los pequeños productores, con fondos presupuestados por el Tesoro público y las transferencias financieras que con cargo a su presupuesto deberá realizar el Ministerio de Agricultura y otros pliegos presupuestarios que desarrollan programas de apoyo financiero al sector agropecuario, mientras que para atender a los medianos productores, Agrobanco deberá captar recursos de fuentes crediticias internas y externas.

Agrobanco inició sus operaciones el 24 de junio del 2002 con un capital pagado y suscrito de 100 millones de nuevos soles (aproximi-

madamente 29 millones de dólares)⁵⁶ y con autorización para operar sólo como banco de segundo piso. La autorización de la SBS para iniciar operaciones de primer piso se dio luego de aproximadamente seis meses.⁵⁷ Esta institución cuenta con un directorio de siete miembros, tres de ellos nombrados por el Poder Ejecutivo (Ministerio de Economía y Finanzas) y cuatro representantes de los accionistas privados. Debido a que hasta la fecha la entidad no cuenta con participación privada, su dirección se encuentra en manos del sector público.

Luego del inicio de sus operaciones, Agrobanco se ha beneficiado con una serie de medidas para dotarlo de recursos con los cuales financiar los préstamos directos. Se dispuso, mediante Decreto Supremo 005-2003-AG,⁵⁸ la transferencia de los recursos financieros del Programa de Fondos Rotatorios al Agrobanco, así como aquellos provenientes de las recuperaciones de créditos a partir del primero de enero del 2003. Por otro lado, debido a que los problemas fiscales no permitieron deducir fondos para Agrobanco en el presupuesto del sector público para el 2003, se le autorizó a financiar créditos directos con recursos provenientes de su capital social, hasta 40%. Y por último se dispuso, a través de la Resolución Ministerial 0788-2003-AG, el traspaso de la administración del Fondo Revolvente de Apoyo al Sector Agrario (FRASA) a Agrobanco, con lo cual las CRAC se quedan con una fuente de fondeo menos de recursos.

-
56. Mediante la Ley 2771, promulgada el 10 de mayo del 2002, se autorizó la transferencia de recursos estatales para la constitución del capital inicial del banco; 30 millones de nuevos soles fueron aportados por el Ministerio de Agricultura; una cantidad idéntica por el Fondo de Reactivación y Apoyo al Sector Agrario (FRASA) y los 40 millones de nuevos soles restantes se derivaron de diferentes partidas del Presupuesto del Sector Público para el año fiscal 2002.
57. La falta de la infraestructura necesaria (oficinas) para operar como banco de primer piso fue la razón señalada por la SBS para no autorizar inicialmente que Agrobanco otorgara créditos directos.
58. Promulgado el 21 de enero del 2003.

a) **Características de Agrobanco.** El producto crediticio ofrecido por Agrobanco es un crédito directo otorgado a un grupo de productores agropecuarios organizados en una *cadena productiva* (ver cuadro 1.14). No se trata, entonces, de un crédito individual sino de uno dirigido a una organización que involucra a productores agropecuarios, proveedores de insumos y comercializadores. Las cadenas productivas deben orientarse a la producción, transformación y comercialización de un mismo producto agropecuario. Los agricultores integrantes de estas cadenas productivas deben contar con propiedades individuales cuya extensión se encuentre en el rango de 3 a 50 hectáreas; además, no deben tener deudas vigentes en el sistema financiero ni con el desaparecido Banco Agropecuario.⁵⁹ Los créditos otorgados directamente no podrán exceder las 15 unidades impositivas tributarias (UIT);⁶⁰ es decir, tendrán como valor límite 46.500 nuevos soles (aproximadamente 13.280 dólares) y tendrán un año como plazo máximo de duración.

Esto quiere decir que Agrobanco no puede atender a los grandes agricultores, ni entregar grandes créditos, pero tampoco puede dirigirse a los minifundistas más pequeños, que tampoco acceden a los fondos de las instituciones microfinancieras.

Es importante destacar que en Agrobanco la formación de la cadena productiva, la gestión del crédito, la asistencia técnica, la comercialización de la producción y hasta la propia supervisión del crédito están a cargo de los *operadores de crédito*. Los operadores son personas naturales o jurídicas previamente evaluadas, calificadas y aprobadas por el banco. Esta calificación a instituciones o profesionales individuales buscará primordialmente como cualidades la experiencia en el crédito a pequeñas y microempresas, la evaluación y gestión de proyectos agropecuarios o la gestión de empresas productoras y el asesoramiento técnico a los productores agrarios.

59. Ministerio de Agricultura (2001).

60. El valor actual de una UIT es de 3.100 nuevos soles.

CUADRO 1.14
CARACTERÍSTICAS DE AGROBANCO

	Primer piso	Segundo piso
Sujetos de crédito	Pequeños productores agropecuarios organizados en cadenas productivas, sin deudas actuales en el sistema financiero y con propiedades de entre 3 y 50 hectáreas.	Instituciones financieras reguladas por la SBS en situación de elegibilidad después de su evaluación.
Producto crediticio	Créditos de corto plazo a una cadena productiva (organización de productores, proveedores de insumos y comercializadores). Créditos con un plazo de un año como máximo.	Líneas de crédito de mediano y largo plazo. La duración del plazo del préstamo no está definida en la ley.
Monto de los créditos	Hasta 15 UIT (S/.46.500). ^a	Según evaluación.
Tecnología crediticia	Créditos supervisados por operadores.	Evaluación financiera de las instituciones microfinancieras.
Tasas de interés	Sujeta a decisión del banco.	Sujeta a decisión del banco.

^a Una UIT equivale a 3.100 nuevos soles.

Fuente: Agrobanco, www.agrobanco.com.pe.

Elaboración propia.

Como banco de segundo piso, Agrobanco actuará a través de la intermediación de las instituciones microfinancieras por medio de programas financieros, líneas de crédito, fondos y programas de soporte institucional diseñados para el apoyo crediticio al desarrollo del agro. Se espera que la actuación de Agrobanco como banco de segundo piso permita articular el sistema financiero agrario, proporcionando

fondos a las entidades microfinancieras y realizando labores de supervisión, coordinación y seguimiento del uso de los recursos asignados.

En cuanto a las tasas de interés, la ley sólo hace referencia a aquellas que se cobrarán por los créditos directos. Éstas podrán ser preferenciales, según el tipo de actividad y las fuentes de los recursos, considerando, en todos los casos, los criterios de promoción y riesgo, y procurarán mantener el equilibrio patrimonial y financiero del banco. Sobre las tasas de interés que se han de cobrar a los intermediarios financieros, no se establece nada concreto en la ley.

b) Los primeros resultados. Agrobanco cuenta hasta la fecha con 11 oficinas regionales, de las cuales nueve ya se encuentran en funcionamiento las de Piura, Trujillo, Tarapoto, Huancayo, Cuzco, Lima, Arequipa, Cajamarca y Puno. Las oficinas de Ayacucho y Lambayeque aún no se encuentran en operación, a pesar de contar con la autorización de la SBS.

Hasta diciembre del 2003, Agrobanco había otorgado préstamos a 134 cadenas productivas y estaban en evaluación en el sistema y en las oficinas regionales otros 220 préstamos (cuadro 1.15). La inversión total comprometida en estos proyectos asciende a 120 millones de nuevos soles, de los cuales 66 millones han sido financiados por Agrobanco.

Luego de las evaluaciones correspondientes, se espera que sean 13.123 los productores agropecuarios beneficiados con préstamos directos. Considerando el total de productores beneficiados con créditos directos ya aprobados, se obtiene un crédito promedio de 5.398 nuevos soles (aproximadamente 1.547 dólares) por productor, cifra un tanto mayor al crédito promedio de las CMAC.

Al observar la información sobre la distribución de créditos directos en aprobación por oficinas regionales, según datos de diciembre del 2003, se encuentra que las colocaciones directas están concentradas en las agencias de Huancayo, Piura, Tarapoto y Trujillo; el crédito promedio más alto es el otorgado en la agencia de Trujillo, con alrededor de 11.000 nuevos soles, cifra que es más del doble del crédito promedio total (ver el cuadro 1.16). A través de la agencia de Trujillo se ha beneficiado a 769 productores en los siguientes cultivos:

CUADRO 1.15
COLOCACIONES DIRECTAS OTORGADAS A CADENAS PRODUCTIVAS
HASTA EL 9 DE DICIEMBRE DEL 2003

Situación	Número de cadenas	Número de hectáreas beneficiados		Inversión (miles de S/.)	Financiamiento de Agrobanco	
					(miles de S/.)	%
Aprobadas	134	4.764	10.857	50.947	25.717	0,49
En evaluación	51	1.002	3.917	15.349	5.765	0,38
En trámite en oficinas regionales	149	7.357	15.988	54.628	35.361	0,65
Total	334	13.123	30.762	120.924	66.843	0,55

Fuente: Agrobanco, www.agrobanco.com.pe.

Elaboración propia.

ají pprika, maíz amarillo duro, alcachofa, vid, cana de azúcar, palto, pimiento y frijol. En la agencia de Piura se ha beneficiado a 2.184 productores que cultivan maíz amarillo duro, limón, pimiento, mango, frijol y algodón, mientras que en la agencia de Arequipa —la de menor crédito promedio—, se financia a 1.706 productores de maíz forrajero, trigo, aj pprika y frutas y criadores de alpacas. En Tarapoto —otra agencia con bajo crédito promedio— se financia a 2.554 productores de palmito, café, maíz amarillo duro, cacao, frijol, algodón, pimienta, camu camu, plátano y ganado lechero, entre otros. Por su parte, las líneas de crédito canalizadas a través de los intermediarios formales se concentran en Lima, Arequipa, Piura y Trujillo.

La gama de cultivos que se vienen financiando a través de los préstamos a cadenas productivas es, como mencionamos, variada. Destacan en la región de la selva el café orgánico, el maíz amarillo duro, el cacao, el camu camu y el palmito. En la costa norte predominan el ají pprika, el algodón, la alcachofa, la cana de azúcar, el limón, el mango y el maíz amarillo duro. En la sierra sur los cultivos financiados son la kiwicha, el maíz amiláceo blanco, la cebada, el anís

CUADRO 1.16
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS CRÉDITOS POR OFICINA REGIONAL
(DATOS DE DICIEMBRE DEL 2003)

Oficina regional	Créditos directos en aprobación (%)	Créditos indirectos ya aprobados (%)	Crédito directo promedio (S/.)
Arequipa	5,4	23,1	1.097
Cajamarca	6,7	2,1	5.720
Cuzco	4,7	4,1	3.045
Huancayo	18,8	8,5	4.241
Lima	4,0	27,2	5.429
Piura	28,9	18,6	8.238
Tarapoto	21,5	4,1	3.847
Trujillo	10,1	12,4	10.820
Total	100,0	100,0	4.806

Fuente: Agrobanco, www.agrobanco.com.pe.
 Elaboración propia.

y el maíz forrajero, mientras que en la sierra central predominan el trigo, la papa amarilla, las menestras, la cebada y los frutales. También se viene financiando producción lechera.

Las tasas de interés que se están aplicando varían en función del tipo de cultivo y del plazo de cancelación. La tasa promedio ponderada para los préstamos en moneda nacional es de 11,05% anual y para los préstamos en moneda extranjera, de 6,29% anual.⁶¹ Estas tasas se encuentran por debajo de las cobradas por otros intermediarios financieros que operan en el mismo segmento de mercado.

En cuanto a las colocaciones indirectas, el siguiente cuadro muestra que Agrobanco ha colocado algo más de 24 millones de nuevos soles a través de los intermediarios financieros en su primer año y medio de funcionamiento. Las labores indirectas, llamadas también

61. Según información proporcionada por Agrobanco (www.agrobanco.com.pe).

actividades de segundo piso, hasta ahora han resultado poco atractivas para los intermediarios, lo que indica que el acceso a fuentes de fondos (*fondeo*) no parece ser lo que inhibe a los prestamistas formales de colocar en el sector agropecuario.

CUADRO 1.17
CRÉDITOS INDIRECTOS CON INTERMEDIARIOS FINANCIEROS
(DATOS DEL 10 DE DICIEMBRE DEL 2003)

Instituciones financieras	Oficina regional	Miles de S/.
EDPYME Confianza	Huancayo	2.050
CRAC Primera	Lima	3.375
CMAC Sullana	Piura	3.500
CMAC Tacna	Arequipa	3.000
CMAC Cusco	Cuzco	1.000
EDPYME Crear Arequipa	Arequipa	600
EDPYME Nueva Visión	Arequipa	1.000
CMAC Paita	Piura	1.000
CMAC Ica	Lima	2.000
CRAC Nor Perú	Trujillo	3.000
CRAC Señor de Luren	Lima	1.225
CMAC Maynas	Tarapoto	1.000
CRAC Cajamarca	Cajamarca	500
CRAC Caja Sur	Arequipa	1.000
Total		24.250

Fuente: Agrobanco, www.agrobanco.com.pe.
Elaboración propia.

Los recursos comprometidos hasta la actualidad, considerando tanto los créditos a cadenas productivas como a las instituciones financieras, ascienden a casi el total de su capital social y su tasa de recuperación es de 100%, como lo demuestran las comunicaciones de Agrobanco. El éxito alcanzado en la recuperación de los créditos

se debe, según información obtenida del propio banco, a la buena selección de clientes que se ha mantenido hasta el momento.⁶²

C. *Algunas reflexiones sobre Agrobanco*

En la práctica, Agrobanco ve limitada su capacidad para expandir el acceso al crédito en el medio rural hacia un amplio sector de prestatarios porque sólo podrá atender a los productores con capacidad de pago que no mantienen deudas con otras instituciones del sistema financiero ni con el desaparecido Banco Agrario;⁶³ además, deben poseer al menos tres hectáreas de tierras.

Pero aun cuando el universo potencial de clientes fuera mucho mayor, la mayor restricción viene por el lado de la limitación de fondos con los que cuenta Agrobanco y por su restringida capacidad de colocación, ya sea por los complejos requisitos exigidos o por sus elevados costos de colocación. Luego de año y medio de operación, Agrobanco había logrado colocar en el sector alrededor de 30 millones de dólares, que han provenido de los Fondos Rotatorios del Ministerio de Agricultura y del FRASA. El traspaso de los Fondos Rotatorios y del FRASA a la administración de Agrobanco da cuenta del intento del gobierno por mantener esta institución en operación frente al total desinterés mostrado por el sector privado, nacional o extranjero y por los organismos de la cooperación internacional por participar en el negocio crediticio en sociedad con Agrobanco. Este desinterés revela que para dichos agentes es importante que Agrobanco muestre una sólida situación financiera y buenos resultados económicos antes de participar en él, lo que en la práctica limita seriamente la capacidad del banco para ser una fuente importante de crédito para los productores agropecuarios.

-
62. Si bien los préstamos se hacen a un conjunto de productores agropecuarios organizados en una cadena productiva, los desembolsos son individuales, y no existen mecanismos de solidaridad formales en la cadena.
63. Ésta es una buena medida, pues disminuye el riesgo de crédito de la institución.

Por otra parte, la participación de Agrobanco en el mercado crediticio puede terminar generando un resultado ineficiente, al concentrar sus recursos en el segmento más rico de los productores agropecuarios, que siempre ha tenido posibilidades de acceder a créditos en el sistema financiero formal y, por el contrario, descuidando el financiamiento de un amplio segmento de productores pequeños y medianos, que han tenido siempre más restricciones para acceder a este tipo de créditos.

Asimismo, el efecto de Agrobanco sobre los demás prestamistas que ofrecen créditos agropecuarios no parece ser importante como competencia, por las diferencias en los productos crediticios ofrecidos, así como en los procedimientos crediticios adoptados. No obstante, aun cuando pudiera introducir mayor competencia en el mercado por captación de clientes, es cuestionable su actuación en plazas financieras donde el mercado microfinanciero ha logrado cierto desarrollo (puesto que a la larga sí podría generar una competencia por los mejores clientes, que podrían ser sujetos de crédito de Agrobanco y del resto de prestamistas formales). Si el objetivo es expandir la cobertura del crédito rural hacia segmentos desatendidos por el sistema microfinanciero rural, sería más lógico operar en zonas donde el mercado microfinanciero rural aún no se ha desarrollado o tiene un desarrollo incipiente, de manera que se incentive la participación de los demás intermediarios financieros y al mismo tiempo se garantice la atención de un segmento desatendido por otros prestamistas formales.

El tema de las tasas de interés conduce al de la sostenibilidad de la institución y al manejo del riesgo. Si la institución busca ser financieramente viable en el largo plazo, las tasas de interés activas deben reflejar el alto riesgo del sector agropecuario, por lo cual no sería posible considerar subsidios ni esquemas de tasas preferenciales tal como se plantea en la ley de creación. No obstante, las tasas que se vienen aplicando en la actualidad, se encuentran por debajo de las cobradas por otras instituciones financieras que operan en el sector, lo que estaría reflejando la existencia de cierta intervención política en el manejo de la institución o una evaluación del riesgo crediticio y sectorial distinta de la del resto del sistema financiero y, por lo tanto, una gestión poco consistente con el objetivo de ampliación de

cobertura del crédito rural y operación eficiente en un mercado de alto riesgo.

Un esquema de tasas de interés por debajo del promedio del mercado pone en peligro la sostenibilidad financiera de la institución en el largo plazo, al no permitirle a la entidad alcanzar un nivel de rentabilidad suficiente. Los primeros resultados financieros de Agrobanco muestran pérdidas que de mantenerse, lo harían inviable en el largo plazo. Esto lleva a reflexionar sobre el uso y los costos de los recursos financieros que Agrobanco viene intermediando. Si estos recursos no son usados de manera eficiente, su costo de oportunidad es mayor, lo que impone, por tanto, mayores pérdidas para la sociedad. Por otra parte, la vuelta a la política del «crédito barato» trae como consecuencia un efecto negativo sobre la cultura crediticia de los agentes que llevaría al deterioro no sólo de la calidad de cartera de la propia institución sino también de la de otros operadores crediticios.

En cuanto al manejo del riesgo en el esquema de créditos a cadenas productivas gestionadas por operadores de crédito, no es claro cómo éste es asumido por los agentes que participan en la cadena. No se tiene mayor información sobre las características del contrato que permite el manejo del riesgo. Se trata de un aspecto que merece la pena ser aclarado y tratado en el análisis, porque debería ayudar a hacer más eficiente la gestión y asignación de los créditos y, por lo tanto, de los recursos de la institución.

Sin embargo, a pesar de estas limitaciones y de las pérdidas financieras que ha tenido en sus dos primeros años de funcionamiento, es importante señalar que Agrobanco viene obteniendo buenos resultados en lo que respecta a la recuperación de créditos. Así lo demuestran las bajísimas tasas de morosidad que se vienen registrando hasta el momento, lo que da cuenta de un manejo prudente en la política crediticia, a pesar de que su contribución a la expansión de la cobertura crediticia en el medio rural sea marginal.

Finalmente, si bien en teoría la actuación de Agrobanco puede ser legítima y justificable, en tanto busca ampliar la cobertura crediticia en el medio rural y permitir que muchos productores puedan desarrollar mejores proyectos con la consiguiente ganancia de bienestar, no debe perderse de vista el hecho de que la presencia del Estado en

cualquier mercado financiero implica efectos sobre el comportamiento de los agentes, lo que, a la vez, termina afectando la dinámica de dicho mercado. Y en el caso específico del mercado de créditos en el medio rural, que tiene por su propia naturaleza una serie de fallas, es importante considerar si esta intervención contribuye a superar dichos problemas o si, por el contrario, introduce mayores distorsiones. Este aspecto, pocas veces considerado en el análisis de la problemática del crédito rural, es importante, porque nos lleva a reflexionar sobre el papel que el Estado debe desempeñar en el mercado crediticio rural para contribuir a superar sus fallas e impulsar su desarrollo. Por ello se suscitan una serie de interrogantes: ¿Cuál es el tipo de intervención estatal requerida para impulsar las finanzas en el medio rural?, ¿cuáles son los mecanismos a través de los cuales se podría reducir la escasez de crédito en las áreas rurales? Pero quizá más importante aún, cabe preguntarse si es la falta de acceso al crédito uno de los principales problemas que enfrenta la mayoría de pobladores rurales. ¿No debiera, más bien, promoverse un incremento de los niveles de vida, a través de políticas que dinamicen las actividades económicas realizadas en el medio rural para, recién entonces, preocuparse por el tema del crédito? El crédito es un componente legítimo de la política agraria o de una política de desarrollo, pero no es el centro sino que constituye un complemento de dichas políticas.

Una última reflexión sobre Agrobanco y su actual desempeño. Si bien hubo oposición de buena parte de los investigadores de la temática del crédito agrario y de los sectores ligados a los intermediarios financieros a la creación de Agrobanco, es cierto también que el modelo de gestión y operación que viene implementándose da cuenta de la voluntad y convicción sobre el rol de Agrobanco y la forma como debe operar para minimizar los efectos negativos de contar con un banco sectorial privado pero que opera en la práctica con capital exclusivamente público. Desgraciadamente, esta prudencia y este esfuerzo por evitar la generación de efectos negativos en el sistema financiero relevante para el ámbito rural traen consigo un enorme riesgo político. La medida de Agrobanco hace que sus resultados en cuanto a cobertura e impacto sean modestos y por ello escucharemos pronto (en el mejor de los casos, en la próxima campaña electoral)

que el esquema de Agrobanco no es adecuado y que debe ser cambiado para lograr un mayor impacto, sin importar si este cambio trae costos para el conjunto del sistema.

Para terminar este capítulo, concluimos que estamos ante un sistema formal que coloca cerca de 400 millones de dólares al año en el sector agropecuario, distribuidos en cerca de 45.000 clientes. Son cifras bastante modestas si se comparan con los cerca de 1.200 millones al año que colocó el antiguo Banco Agropecuario, que llegó a atender a 230.000 clientes a nivel nacional. Pero, por otro lado, las cifras de colocaciones formales son relativamente altas si se considera que el sector se caracteriza por sus elevados niveles de pobreza, altos riesgos (prácticamente sin mercado de seguros, problemas con derechos de propiedad en algunas zonas, interferencia del sector público y de agencias gubernamentales, etcétera), bajos niveles tecnológicos y de capitalización y elevados costos de transacción. Estas características se reflejan en elevados niveles de mora (19%) en el caso de la cartera agropecuaria de los bancos.

CAPÍTULO 2

EL CRÉDITO RURAL SEMIFORMAL¹

ESTE CAPÍTULO examina, en primer lugar, la actividad crediticia de las ONG, entidades que tradicionalmente han brindado créditos a los sectores de bajos ingresos. Además, por el lado del sector privado, se ha incluido el caso de una empresa privada de servicios agrarios que otorga créditos y asistencia técnica a los agricultores bajo la modalidad de articulación con la banca comercial.²

En segundo lugar, y por el lado del sector público,³ se presenta información de FONCODES sobre los créditos otorgados a través de los Racimos Estratégicos de Desarrollo (RED) rurales, donde el componente

-
1. Se incluye dentro de la definición de semiformal a las entidades públicas que otorgan financiamiento, además de prestamistas privados como casas comerciales o empresas agroindustriales y ONG.
 2. En una parte del llamado «sur chico» —Cañete, Pisco, Huaral, Chincha, etcétera—, hasta antes del último fenómeno de El Niño, había una presencia importante de habilitadores, que eran generalmente las desmotadoras de algodón. Sin embargo, actualmente estas empresas han reducido al mínimo sus habilitaciones debido a los problemas de recuperación registrados.
 3. Aunque se solicitó información al Ministerio de Agricultura sobre los fondos rotatorios, no fue posible obtener los datos necesarios. Esta cartera ahora está en manos de Agrobanco.

de financiamiento forma parte de un paquete más amplio que incluye asistencia técnica y capacitación para implementar proyectos productivos, así como del Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PAME), este último con una orientación más bien urbana.⁴

Finalmente, existen otros agentes que hemos clasificado como semiformales y que incluyen, por ejemplo, molinos, empresas agro-exportadoras, empresas agroindustriales, casas comerciales, etcétera, los cuales también desempeñan un rol importante en la provisión de crédito al sector agropecuario, sobre todo para los pequeños productores. Sobre la base de la literatura y la información que hemos podido reunir, presentaremos una descripción —gruesa, por cierto— del papel que cumplen estos agentes en el mercado de crédito en el ámbito rural.

1. El crédito de las ONG

Tomando como universo el conjunto de varias bases de datos sobre ONG que trabajan en el ámbito rural y que otorgan crédito,⁵ encontramos que sólo 18 de ellas canalizan algún porcentaje de su cartera

-
4. Foncodes también opera como entidad financiera de segundo piso, para la promoción de la pequeña empresa y la microempresa rural. Así, a fines de enero del 2002 se habían firmado los convenios respectivos con entidades formales (CMAC Ica, CMAC Maynas, CMAC Paita y CMAC del Santa) y semiformales (cinco ONG) por un monto total de alrededor de cuatro millones de nuevos soles (Diario *El Peruano*, 29 de enero del 2002).
 5. Las bases de datos se tomaron de Trivelli et al. (1999), Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (2002), Centro de la Mujer Peruana Flora Tristán (2002) y Ministerio de Relaciones Exteriores (2002). En el estudio de Trivelli, Alvarado y Galarza (1999), con datos de 1997, se identificaron 204 ONG que reportaban otorgar crédito. Ese número seguramente se redujo posteriormente y aun cuando se mantuviera en la actualidad, la gran mayoría de ONG no debe de especializarse en el otorgamiento de créditos (por ejemplo, no tienen un área ad hoc dentro de su estructura organizativa) y deben de contar con una cartera reducida. Muchas de las ONG introdujeron el componente de crédito como parte de una intervención más general en sus proyectos específicos; concluidos éstos, el crédito también dejó de otorgarse. Dichos autores analizaron una

a zonas rurales en el año 2001; y la mayoría concentra fuertemente su cartera en el ámbito urbano.⁶ Este grupo de ONG constituye el centro de nuestro análisis. Sin duda, existen varias otras experiencias crediticias, pero las incluidas en este estudio son representativas del panorama del financiamiento de las ONG en el país, no sólo porque se incluye a la mayoría de instituciones reconocidas como actores significativos en el financiamiento rural (local en su mayoría), sino también porque se considera a las instituciones más grandes, que son las que suelen marcar la tendencia del grupo.

A cada una de dichas ONG se le envió un cuestionario en el que se preguntaba sobre aspectos como el año de fundación, el personal total, la cartera total, la cartera agropecuaria y la cartera «rural»,⁷ de tal manera que seguramente la definición usada por cada ONG resulta algo arbitraria, pero es una buena primera aproximación hacia el financiamiento rural de las ONG, que otros estudios sobre el tema no han abordado hasta ahora. De la comparación de la información enviada por las ONG sobre el monto de la cartera rural y la cartera agropecuaria, se desprende que la noción de lo rural que ellas manejan está más asociada al entorno o a las poblaciones antes que a las actividades financiadas. De más está decir que los resultados del análisis dependen crucialmente de la confiabilidad y certeza de los datos enviados por las mismas entidades.

Si bien la mayor parte de las ONG incluidas en esta sección reportan sus estadísticas básicas en distintas redes o instancias, algunas de ellas solicitaron tratar los datos de manera confidencial. Por ello hemos optado por omitir los nombres de las ONG y presentar principalmente información agregada.

muestra aleatoria de 21 ONG que otorgaban crédito y encontraron una gran heterogeneidad entre ellas en cuanto a la escala, los objetivos y los procedimientos crediticios. La heterogeneidad de escala es un resultado que claramente se mantiene, según lo que hemos encontrado en el presente estudio.

6. Considerando a la empresa privada de servicios agropecuarios, tenemos las 19 instituciones consideradas en el análisis.
7. Ver las preguntas en el anexo 1 y lista de las ONG entrevistadas en el anexo 2.

A. *Las características del financiamiento de las ONG*

Quizá el resultado más notorio que se desprende de la información proporcionada por las ONG que intermedian fondos en el ámbito rural es su heterogeneidad. Las diferentes escalas de actividad (carteras brutas, número de clientes, personal encargado del crédito y personal total), las desiguales participaciones en el sector rural y en el sector agropecuario en particular, así como las tasas de interés, las tasas de mora y el número de fuentes de fondeo, son las características más dispares entre las ONG que operan en el ámbito que nos interesa, como veremos a continuación.

a) **Los inicios de las ONG, sus actividades y la cobertura del crédito.** A pesar de haber sido creadas en distintos momentos,⁸ todas las ONG analizadas iniciaron sus operaciones de crédito en los años noventa, la mayoría de ellas a partir de la segunda mitad de esa década. Además, sólo en tres casos se han realizado actividades de crédito (especialización completa) desde el inicio de las actividades de la ONG. En los demás casos, las actividades crediticias forman parte de una intervención más amplia, con componentes que van desde salud y nutrición hasta asistencia técnica y capacitación en gestión empresarial, actividades en las que la mayoría de ONG estudiadas parecen estar concentrando esfuerzos. Esta característica tiene que ver con el hecho de que para muchas de estas entidades la intermediación financiera es un complemento de sus actividades principales, relacionadas con la superación de la pobreza y el desarrollo productivo de una zona o grupo de beneficiarios.

Sólo 4 de las 19 entidades analizadas trabajan exclusivamente en zonas rurales. De las 15 ONG listadas en el boletín *Microfinanzas en el Perú* 7 de la Iniciativa Microfinanzas del Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (COPEME) y la Agencia de los Estados Unidos para el Desa-

8. Siete de las 19 ONG fueron creadas antes de 1990.

rollo Internacional (USAID) —ocho de las cuales están incluidas en este estudio—, al menos cuatro tienen cartera esencialmente urbana. Sin embargo, la importancia de Prisma, Fondesurco, Manuela Ramos, Instituto de Promoción Regional (IPR) y, en menor proporción, Cáritas del Perú hace que exista un panorama esperanzador para las finanzas rurales, ya que 55% de la cartera total reportada en dicho boletín fue otorgado en las áreas rurales.

Respecto a la cobertura, como era de esperarse, la mayoría de ONG tienen carteras de crédito muy pequeñas, menores que las carteras de las EDPYME. A pesar de ello, destacan las carteras globales de algunas entidades (4 de las 19), las que podríamos denominar «grandes» y que en conjunto intermedian 12 millones de dólares (alrededor de 7,5 millones de dólares una de ellas y más de un millón cada una de las otras tres). En el extremo opuesto hay 2 de las 19 entidades analizadas con carteras inferiores a los 65.000 dólares. El monto total otorgado por las 18 ONG con participación en el sector rural y la empresa incluida en el grupo analizado suma 17,1 millones de dólares (según datos de diciembre del 2001), con un total de 76.000 prestatarios. Dicho monto representa 34% de la cartera total de las EDPYME según datos de diciembre del 2001 y 11,4 veces las colocaciones agropecuarias de las EDPYME en ese año.

De los 17 millones de dólares que intermedian las ONG, algo más de 11 millones de dólares corresponden a créditos que se colocan en el ámbito rural, lo que representa 66,4% de las colocaciones totales de este grupo de ONG (ver el cuadro 2.1). La mayor parte del monto intermediado en zonas rurales corresponde a cartera agropecuaria (casi 10 de los 11 millones). El resto corresponde a actividades rurales no agropecuarias, básicamente pequeño comercio.⁹

De las 19 instituciones incluidas en el presente análisis sólo 4 trabajan exclusivamente en el ámbito rural. El resto mantiene una cartera combinada de colocaciones urbanas y rurales. Sólo 5 de las 19 instituciones colocan 35% ó menos de su cartera total en zonas rura-

9. Buena parte del financiamiento rural no agropecuario se entrega a través de bancos comunales dirigidos principalmente a mujeres.

les, lo que muestra que el grueso de estas ONG si bien no son exclusivamente entidades de crédito para el medio rural, tienen un fuerte sesgo hacia este ámbito.

CUADRO 2.1 ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PROGRAMAS DE CRÉDITO RURAL DE LAS ONG SEGÚN DATOS DE DICIEMBRE DEL 2002 (MILES DE DÓLARES)		
	Monto	Porcentaje
Cartera total	17.125	100
Cartera rural	11.379	66
Cartera agropecuaria	9.684	57
Cientes totales	76.608	—
Crédito promedio (US\$)	223,5	—
Tasa de mora promedio (%)	11,5	—

Fuente: Encuesta a 18 ONG y una empresa de servicios agropecuarios.
Elaboración propia.

b) Las modalidades de crédito ofrecidas. Las tecnologías crediticias aplicadas están más asociadas con los grupos solidarios y los bancos comunales (donde el mercado meta es el de muy bajos ingresos y, en especial, las mujeres),¹⁰ aun cuando también hay modalidades de crédito individual. Esta última modalidad, sin embargo, se otorga a clientes *graduados* de alguna de las otras dos modalidades, lo que significa que tienen una mayor experiencia crediticia, manejan montos mayores y normalmente también mayor capacidad de pago. La cartera de créditos de las entidades estudiadas está mayorita-

10. El tema del análisis de los clientes es aún incipiente en la literatura en el caso del Perú. Pareciera ser que, más allá de aspectos muy generales, las mismas entidades prestamistas se han preocupado poco por conocer los rasgos de sus clientes; es decir, las características de su mercado atendido. Trivelli (2000) aborda este tema, pero con un alcance limitado a tres entidades: Prisma, Instituto de Fomento a la Comercialización Campesina (IFOCC) y CMAC Huancayo.

riamente asignada en las modalidades grupales (crédito solidario y bancos comunales). De esta manera, el porcentaje de clientes con créditos individuales representa alrededor de 16% del monto total intermediado y 3,4% del total de clientes atendidos. Es más, excluyendo el caso de la empresa de servicios financieros (esto es, sólo para el caso de las ONG), estas tasas bajan considerablemente: 7,6% y 2,9%, respectivamente.

Dentro de cada categoría —grupos solidarios, bancos comunales y créditos individuales—, las características generales de los créditos son esencialmente las mismas: garantías simples en los créditos grupales —facturas de artefactos, copias de título de propiedad, etcétera—; y garantías casi estrictamente solidarias para el caso de los bancos comunales. Asimismo, los créditos individuales están respaldados por copias de títulos de propiedad y, en algunos casos, también por hipotecas. Los bancos comunales, siguiendo el patrón observado en otros países, registran los préstamos promedio más pequeños y atienden de manera predominante a las mujeres.

Nótese que en todos los casos analizados la presencia de las mujeres es importante y casi en la totalidad de ellos, mayoritaria. Para el caso de las ONG que no ofrecen la modalidad de bancos comunales, este resultado puede deberse a un interés particular por atender a las mujeres o simplemente a que éstas tienen una participación mayoritaria en las principales actividades financiadas. El comercio es el caso más saltante, sector que concentra 28,9% de la cartera agregada.

Por otro lado, existen también modalidades de financiamiento que *articulan* a las entidades financieras formales —bancos y EDPYME— con los pequeños productores, pero éstos son casos reducidos. Por ejemplo, entidades como el Instituto de Promoción Regional (IPR) y el CES Solidaridad vienen trabajando con esta modalidad desde 1994, cuando eran «operadores» del Banco Wiese (véase el recuadro 2.1 para un mayor detalle de cómo opera esta modalidad y de las dificultades que ha enfrentado). De igual modo, la empresa de servicios agrarios incluida también funciona con una modalidad de articulación (descrita en el recuadro 2.2); la fuente de financiamiento son los bancos —principalmente, el Banco de Crédito—, además de los pro-

veedores de insumos agrícolas y los compradores de algodón y maíz. Estas modalidades de articulación intentan aprovechar las ventajas comparativas tanto de los operadores o de la empresa privada —conocimiento de la zona y prestigio, mayor capacidad de seguimiento, selección y coacción, entre otras— como de los dueños de los fondos —la disponibilidad de fondos para prestar.

RECUADRO 2.1

LA COORDINACIÓN FORMAL-NO FORMAL (BANCOS-ONG)

A mediados de los años noventa, se empezaron a implementar programas de triangulación financiera (integración vertical) entre bancos (en particular, el Banco Wiese) y ONG, a iniciativa de los bancos. Estos arreglos permitieron a los bancos comerciales aprovechar la tecnología utilizada por los intermediarios semiformales especializados (ONG), de tal manera que ampliaran el número y tipo de prestatarios. Para las ONG, esta coordinación representó una forma de obtener fondos adicionales y servir mejor a su grupo objetivo a través de la relación con el sector formal.

La distribución de responsabilidades era la siguiente: las ONG preseleccionaban a los solicitantes de crédito (usando grupos auto-seleccionados) y los presentaban a los bancos como grupos solidarios, con el expediente técnico de cada miembro del grupo, que incluía un análisis de la rentabilidad de la actividad para la cual se solicitaba el préstamo. Además, al inicio de esta experiencia, se creaba un fondo de garantía con el aporte de cada uno de los miembros del grupo. El banco tomaba la decisión final de otorgar el crédito a los solicitantes y era responsable de la recuperación. Las ONG se encargaban de la supervisión y recibían una comisión por los préstamos al momento de la entrega del crédito. Luego, en algunos casos, se hizo un ajuste, en virtud del cual el pago de parte de la comisión se realizaba al momento de la recuperación del crédito.

Estas experiencias no fueron tan exitosas como se esperaba, y varias de ellas ya no están operando (por ejemplo, las ONG que trabajaban con el Banco Wiese: el Centro Peruano de Estudios Sociales-CEPES y

(sigue)

(viene)

el Centro de Investigación, Capacitación, Asesoría y Promoción-CICAP). El pobre desempeño de este programa de coordinación está relacionado con la manera en que los bancos y las ONG llegaron a establecer la relación. Los términos del contrato de coordinación no fueron bien diseñados. Los beneficios, costos y riesgos fueron distribuidos asimétricamente —los bancos arriesgaron sus fondos, mientras que las ONG obtenían beneficios de la coordinación y ningún riesgo involucrado en la transacción crediticia—, por lo que estos contratos generaron incentivos perversos para que las ONG no usaran sus mejores técnicas en la preselección de clientes. De esta manera, se acentuaron los problemas de principal-agente en lugar de reducirse. Esta dificultad fue parcialmente mitigada al establecerse que parte de la comisión fuera pagada al momento de la recuperación. Además del problema del diseño de los contratos, a fines de los años noventa los bancos estaban menos interesados en continuar con estos programas, debido a que experimentaron un boom de créditos de consumo urbanos, que generaron mayores beneficios con bajos costos, lo que aumentó para los bancos el costo de oportunidad de los fondos asignados para el programa de coordinación.

En suma, estos casos de coordinación banco-ONG no han servido para ampliar la cobertura de créditos rurales de manera sostenida. Y, en realidad, siempre fueron experiencias con cobertura geográfica reducida. Incluso el caso más exitoso —el del CES Solidaridad— dejó de funcionar luego de que la nueva administración del Banco Wiese (fusionado en 1999) decidiera no continuar con el programa de coordinación. Luego de ello, se constituyó la EDPYME Solidaridad, sobre la base de la experiencia de crédito de la ONG fundadora. Un resultado positivo, sin embargo, es que la EDPYME Solidaridad decidió mantener la metodología de coordinación entidad formal-ONG y tomó el lugar del banco en dicho modelo. Así, si bien se redujo la escala de operación, a fines del 2000, la EDPYME trabajaba con tres ONG «operadoras»: el CES «Solidaridad», el Instituto de Promoción Regional (IPR) y AGROSER,* que también habían participado en la modalidad de articulación con el Banco Wiese.

* El personal de AGROSER había trabajado en el Centro de Estudios Sociales y Desarrollo Rural (CESDER).

RECUADRO 2.2

SERVICIOS AGRARIOS Y FINANCIAMIENTO: DOS CASOS INNOVADORES DE ARTICULACIÓN ENTRE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y EMPRESAS DE SERVICIOS

El Instituto Rural Valle Grande, con sede en Cañete, es una asociación sin fines de lucro creada en 1965 como un centro de capacitación para los agricultores. Luego, en 1991, se creó la empresa Servicios Agrarios Las Casuarinas como una empresa de apoyo a las actividades de Valle Grande y con el fin de prestar servicios integrales a los pequeños agricultores, desde la siembra hasta la venta del producto final. Los cultivos con los que trabaja son básicamente el algodón y el maíz, y lo hace principalmente en Cañete y Pisco. Entre los servicios que ofrece Servicios Agrarios Las Casuarinas están la provisión de insumos agrícolas, servicios administrativos y asesoría financiera. Estos servicios se ofrecen normalmente como un paquete.

Respecto al financiamiento, desde los inicios se lo ligó a la asistencia técnica, y poco a poco se fue incluyendo un control completo del ciclo productivo de los pequeños agricultores. Siempre se ha trabajado con grupos solidarios, y en el caso del algodón, se empezó con empresas textiles que financiaban totalmente este cultivo, sin cobrar intereses ni solicitar garantías a cambio de la entrega de la cosecha. Valle Grande utiliza los recursos prestados de la banca formal (Banco de Crédito) para financiar a los pequeños agricultores, a través de Servicios Agrarios Las Casuarinas. La modalidad de financiamiento para el caso del algodón opera de la siguiente manera: Las Casuarinas establece por adelantado contratos de venta de la fibra y gestiona la obtención de crédito bancario y de proveedores. También administra el crédito, parte del cual se entrega en insumos a los grupos solidarios (conformados por siete productores o un número tal que se alcancen 15 hectáreas). Los grupos son representados por uno de sus miembros; el resto del crédito es entregado en función de los requerimientos de los agricultores. A su vez, cada productor firma un contrato de producción por encargo con su grupo y ofrece como garantía hipotecas, prenda y un fondo de garantía (10%) por su parte del crédito. Dentro de este paquete, Valle Grande ofrece servicios de asistencia técnica.

(sigue)

(viene)

A finales del 2001, Servicios Agrarios Las Casuarinas financiaba a un total de 454 agricultores —esencialmente de algodón y maíz—, por un monto de más de un millón de dólares, en las provincias de Cañete y Pisco.

Existe otro ejemplo similar, el de Critecnia, creada en 1996, que operaba en los valles de Chincha y Cañete. A pesar de ofrecer servicios similares a los de Las Casuarinas (asistencia técnica, supervisión, información, etcétera), Critecnia utilizaba como eje articulador la prestación de servicios gerenciales a los pequeños productores mediante un innovador proceso de asociación. Más información sobre la metodología y los logros de esta experiencia puede hallarse en Wenner *et al.* (2002) y Escobal *et al.* (2000).

c) Indicadores de profundidad de la cartera: crédito promedio, cartera rural y participación de las mujeres. Como es usual, los créditos que otorgan las ONG se orientan —por distintas razones— a un segmento de menores ingresos que el atendido por las entidades financieras formales y esto es parte de su concepción misma de usar el crédito como una herramienta de lucha contra la pobreza, característica que no se observa en el sector financiero formal.

Existe una importante variabilidad de los créditos promedio entre las entidades incluidas en el estudio. En general, el monto promedio de crédito depende de factores —no excluyentes— como el mercado meta de la entidad (existe un claro interés de un grupo importante de ONG en usar el crédito como un instrumento «anti-pobreza») y de si ésta ofrece o no la modalidad de bancos comunales —en cuyo caso los montos promedio son usualmente mucho más reducidos—. Las entidades con los mayores créditos promedio son las que reportan cierta especialización en las colocaciones agropecuarias. Las entidades con mayores montos colocados (promedio) canalizan entre 1.000 y 4.000 dólares por transacción. La mayor parte de estas instituciones con créditos relativamente grandes trabajan principalmente con créditos individuales. Incluso en un caso, la selección es grupal aunque la responsabilidad del pago es individual. En

los demás casos, la mayoría de ONG tiene montos promedio menores de 500 dólares.

En la modalidad de bancos comunales, los montos promedio son incluso más reducidos que en los créditos solidarios, y la población objetivo suele estar representada por las mujeres, tanto de ámbitos rurales como de zonas urbano-marginales. Es usual también que los clientes de las ONG no tengan acceso a créditos formales, aunque puede haber casos en que algunos clientes que ya accedieron a créditos formales puedan obtener otros de ONG (de ahí que haya, en algunos casos, complementariedad en el uso de fondos, tal como lo evidencian Alvarado *et al.* (2001) en los ámbitos de Trujillo, Lima y Junín).

d) La productividad del personal de crédito. Vistas fuera de todo contexto, las cifras de productividad del personal de crédito—definida como la cartera bruta entre el número de personal— muestran diferencias sustanciales entre las ONG analizadas. No obstante, es difícil comparar productividades de personal de crédito cuando las ONG ofrecen distintas modalidades, más aún si una misma ONG brinda créditos individuales, grupales y bancos comunales. Por ello, compararemos las productividades de ONG que operan con las mismas modalidades.

Entre las entidades que ofrecen bancos comunales y créditos grupales o las tres modalidades de crédito, una institución registra una elevada productividad (65.000 dólares por analista); el resto está muy detrás. Por otro lado, entre las entidades que ofrecen tanto créditos individuales como grupales, la productividad registrada tiende a ser mayor (131.000 dólares en el caso más alto), de más del doble que la alcanzada por las otras tres entidades de este grupo. Finalmente, se aprecia una importante diferencia entre las productividades de las dos únicas ONG que ofrecen sólo créditos solidarios, una con una productividad de 103.000 dólares *versus* 28.000 dólares por personal de crédito en la otra. En consecuencia, los costos operativos de personal en que incurren las entidades analizadas son marcadamente distintos.

e) **Los niveles de morosidad.** Ésta es otra característica en la que se observa una gran disparidad entre las ONG estudiadas. En general, los índices de mora¹¹ aparecen elevados, sobre todo en los casos donde se ofrece la modalidad de bancos comunales, donde por principio la mora debería ser nula. La mora promedio (ponderada por el monto colocado) del conjunto de las 19 instituciones es de 11,5%, bastante inferior a la mora de los créditos al sector agropecuario del sistema formal, pero algo superior a la mora promedio del sistema bancario (7,8%) y al nivel de mora en los créditos comerciales y en los créditos a la microempresa de los bancos (8,27%).¹²

Cabe mencionar que los niveles de mora que reportan algunas de las ONG consideradas son bastante altos (27% en un caso y 50% en otro), lo que evidencia problemas con la sostenibilidad de sus programas de crédito en ausencia de subsidios continuos. Sin embargo, dado que las motivaciones de algunas de estas entidades no incluyen prioritaria o necesariamente la sostenibilidad financiera, esto puede no ser un problema grave. Por otro lado, algunas ONG reportan niveles de mora bajos (sin considerar, por supuesto, a los bancos comunales), comparables con los obtenidos por el sistema financiero formal, e incluso menores que ellos.

f) **Las fuentes de fondeo.** Como es usual, en la mayoría de casos, las ONG obtienen sus fondos de organismos de la cooperación internacional. De todas las fuentes mencionadas por las entidades estudiadas, resalta el caso de USAID. De allí que el apoyo de esta entidad es vital para el desarrollo de las finanzas semiformales orientadas hacia los sectores de menores ingresos en el país. El Fondo Contravalor Perú-Canadá también aparece como una fuente importante. Final-

11. Se debe tener en cuenta que la morosidad reportada por las ONG no es comparable con la reportada por las instituciones formales, pues las normas para su cálculo son distintas. Incluso es posible que entre ONG se usen criterios distintos para definir cuándo un crédito ha de ser considerado moroso, tal como sucede con otros prestamistas semiformales.

12. Los datos sobre mora de los bancos corresponden a junio del 2003 a partir de los reportes de la SBS.

mente, cabe resaltar la existencia de varias ONG que cuentan con varias fuentes cooperantes. Una de ellas en particular recibe apoyo de seis fuentes diferentes, además de sus recursos propios.

Al parecer, cuando una ONG se formaliza, la importancia de la cooperación internacional tiende a disminuir, a juzgar por la poca importancia de esta fuente en el fondeo de las EDPYME, tal como se ha visto en el capítulo 1.

Además de las ONG con alguna proporción de su cartera asignada al sector rural, se incluyó el caso de la red IDESI, probablemente la red más importante de ONG que otorgan financiamiento a la microempresa del sector urbano. La inclusión respondió al interés por tener un patrón de comparación para los hallazgos sobre las ONG con cartera rural. Las principales características de la cartera de esta red se resumen en el recuadro 2.3. Se puede ver que aun cuando el monto de la cartera de las 10 IDESI regionales que operaban con crédito en el 2000 es comparable a las carteras de las ONG con mayor cobertura incluidas en nuestra muestra, y pese a su importante cobertura geográfica, el número de clientes de las 10 IDESI es relativamente reducido.

RECUADRO 2.3

LA RED IDESI

El Instituto de Desarrollo del Sector Informal (IDESI) fue creado en 1986, con el objetivo de propiciar la mejora en la productividad y competitividad de las PYME, con el apoyo de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) y del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Luego de iniciarse como un proyecto piloto en el Cerro San Cristóbal, tres años más tarde la red incluía a 19 IDESI regionales, que luego de un proceso de fusión se redujeron a 15. Estos 15 IDESI operan en 16 departamentos, en su calidad de entidades sin fines de lucro, ofreciendo servicios de desarrollo empresarial.

En enero de 1998 la red IDESI creó la EDPYME Proempresa como parte de una decisión estratégica para fortalecer y especializar los servicios financieros de la red.

El 31 de diciembre del 2000, 10 IDESI regionales operaban con créditos: Cajamarca, Cuzco, Huancayo, Huánuco, Ica, La Libertad, Lambayeque, Chavín, Región Grau y San Martín. En esa fecha la cartera sumaba un total de 1.562.092 dólares con 1.787 créditos y un préstamo promedio de 874 dólares. Esta cifra se explica por la transferencia de la cartera de los IDESI Lima, Arequipa y Ayacucho a Proempresa. Esta cartera reducida lo será aún más a medida que la cartera de cada IDESI regional sea transferida a esta EDPYME.

La distribución de la cartera según actividad económica muestra que en el comercio se coloca 55% de los créditos; en las actividades de servicios, 24%; y en actividades productivas, 21%. Asimismo, 41% de los créditos otorgados se destinaron a mujeres. La modalidad de créditos ofrecida es la individual* y la cartera es eminentemente urbana. No se otorgan créditos para financiar actividades agrícolas. Por otra parte, en el agregado de las operaciones entre 1986 y 2000, Lima y Callao concentraron 46% de los créditos otorgados (162.599 créditos). De los restantes 191.647 créditos, Ayacucho (12,3%), Cuzco (10,5%), La Libertad (9,3%) y Puno (9,1%) concentraron la mayor proporción. De la misma manera, del total de colocaciones (81,2 millones de dólares) en dicho período, 40% se colocó en Lima y Callao. Ayacucho (16%), Cuzco (15,2%) y Arequipa (11%)

(sigue)

(viene)

agruparon los montos más altos de los restantes 48,5 millones de dólares. Los procedimientos crediticios empleados se asemejan a los usados por la EDPYME Proempresa, como una manera de ir adaptándose a las exigencias de una entidad formal cuando tengan que transferir su cartera a la EDPYME. Los servicios que ofrecen los IDESI regionales son, además del crédito, la capacitación en gestión empresarial, la asistencia técnica y la orientación crediticia. Estos servicios son los que seguirán ofreciendo los IDESI una vez que sus carteras sean transferidas a Proempresa.

Fuente: IDESI, *Memoria 2001*.

* Los IDESI tuvieron una mala experiencia con los créditos solidarios a inicios de los años noventa.

g) La percepción de las ONG respecto a Agrobanco. Uno de los puntos del cuestionario enviado a las diferentes entidades analizadas es su percepción acerca de si Agrobanco podría significar algún nivel de competencia para ellas y, eventualmente, incluso quitarles clientes. Como se muestra en el anexo 3, sólo 7 de las 19 entidades creen que Agrobanco podría quitarles clientes, mientras que 12 no piensan que esto pueda suceder. Estas respuestas pueden relacionarse con los siguientes factores: el ámbito geográfico donde operan las ONG (mientras más alejado de las ciudades, menos posibilidad de enfrentar competencia de Agrobanco), la importancia de la cartera rural dentro del portafolio total, el segmento en el cual operan (lo que incluye las modalidades usadas, los montos promedio otorgados, los tipos de clientes, etcétera) y la dificultad para establecer cadenas productivas (Agrobanco trabaja con esta modalidad de crédito directo). Probablemente, en casi ningún caso se dé una competencia real de Agrobanco, cuyo financiamiento de primer piso no está orientado hacia los microproductores agropecuarios (no organizados en cadenas productivas), quienes constituyen, gruesamente, el mercado meta de la mayoría de ONG consideradas en este estudio.

B. Características de los procedimientos crediticios: resumen

Esta sección aborda algunas características centrales de los procedimientos crediticios empleados por las ONG sin incluir el caso de la empresa de servicios agropecuarios. Los temas específicos que se tratarán son los siguientes: modalidades, tasas de interés, plazos promedio de créditos y exigencia de garantías. Evidentemente, este análisis es muy parcial, dado que no se pretende entender cómo manejan las ONG su cartera sino comparar algunas prácticas relevantes (en el anexo 3 se pueden observar las características mencionadas).

a) Los productos crediticios. Las fuentes no formales otorgan esencialmente financiamiento de capital de trabajo, debido a su limitada escala y a los plazos cortos de sus préstamos. Respecto de las modalidades ofrecidas, 13 de las 18 ONG brindan créditos grupales y 8 trabajan con bancos comunales (ver el anexo 3). Asimismo, 12 ofrecen créditos individuales y 4 tienen exclusivamente este producto;¹³ es decir, se observa una combinación interesante de modalidades de crédito en la mayoría de ONG que les permite cubrir distintos segmentos de mercado.

Son muy pocos los casos que otorgan créditos a más de 12 meses. Sólo 2 de las 18 instituciones tienen créditos de largo plazo, siempre ligados a la producción pecuaria. Como se observa en el anexo 3, en general, los plazos oscilan entre los 4 y los 6 meses.

b) La exigencia de garantías y la tasa de interés. No es novedad señalar que la mayoría de las ONG que otorgan créditos muestran exigencias menores que las entidades formales, tanto en el caso de las garantías como en la presentación de documentos que sustenten las actividades económicas de los potenciales clientes. En cuanto a las garantías, esta menor exigencia se debe a los reducidos montos promedio de préstamo y al hecho de que, aun si las entidades no formales quisieran exigir más garantías realizables, probablemente se queda-

13. Nótese que en este caso, el préstamo promedio supera los 600 dólares.

rían sin una parte importante de su cartera. En cuanto a la documentación, gran parte de los clientes deben realizar actividades económicas informalmente por su misma escala o la naturaleza de las mismas.

Si bien todas las ONG requieren que los solicitantes de crédito presenten algún tipo de garantía, éstas generalmente no son garantías reales. Aunque la mitad de estas entidades exigen garantías reales para sus créditos individuales, la mayoría de ONG requiere sólo garantías personales o «simples» como el título de propiedad o las facturas de compra de artefactos. Esto se debe a que, en promedio, sólo una reducida proporción de las carteras de las ONG está representada por créditos individuales (7,6% del saldo de cartera y 2,9% del total de clientes); además, el monto promedio de los créditos individuales es bastante reducido (593 dólares) como para solicitar algún tipo de garantía real. Por otro lado, en el caso de las ONG que ofrecen créditos solidarios, por definición no existe la presentación de garantías distintas del aval cruzado de quienes integran los grupos.

Finalmente, en cuanto a las tasas de interés, éstas varían generalmente en el rango de 40% y 60% anual en nuevos soles.¹⁴ Además, las ONG que ofrecen varias modalidades suelen tener tasas diferenciadas. Seguramente las diferencias en tasas de interés tienen que ver con una serie de factores como el costo del fondeo, la rentabilidad esperada, los costos operativos, el nivel de riesgo de la cartera, entre otros. Éste es un tema que no se ha tocado en este estudio, pero que tiene importancia en la medida en que la cobertura de costos y los subsidios pueden significar la diferencia entre ser autosostenibles o no; es decir, pueden distinguir a los que sobrevivirían en un contexto de mercado (esto es, de tasas de interés que cubran plenamente todos los costos en que se ha incurrido y de costos de fondos imputados a tasas de mercado).

En el mapa 2.1 se observa la distribución geográfica de las ONG. Se puede observar que en Lima se concentra el mayor número de agencias de estas instituciones oferentes de crédito. El resto de estas instituciones están ubicadas en el norte del país (Piura, Lambayeque y Cajamarca) y principalmente en la sierra sur (Ayacucho, Apurímac,

14. La mayoría de ONG otorga financiamiento principalmente en nuevos soles.

MAPA 2.1
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ONG ESTUDIADAS, 2001



**Número de
ONG**

★ 1 - 5

★ 6 - 20

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.
Elaboración propia.

Puno, Cuzco, Arequipa). La reducida cobertura de instituciones microfinancieras en los departamentos más pobres del país explica su presencia. Muchas de las ONG tienen como población objetivo sectores vulnerables, sobre todo en el caso de las que trabajan usando la metodología de bancos comunales.

2. El crédito de las entidades públicas

En los últimos años, además de la fuente tradicional del financiamiento agrícola de parte del Ministerio de Agricultura —a través de los fondos rotatorios, desde 1992—, FONCODES, el principal programa social del país, ha incursionado con créditos como parte de un paquete mayor dirigido a los segmentos rurales más pobres de la sierra y selva del país.

En su nueva etapa —FONCODES III—, los proyectos financiados por este fondo son principalmente no agropecuarios, lo que corresponde a una mejor aproximación a lo que representa el entorno rural. Asimismo, FONCODES tiene el PAME, programa mediante el cual actúa como entidad financiera de segundo piso (esto es, presta a entidades financieras formales y ONG). La cartera tiene una reducida proporción en el sector rural (sólo 4% del total de alrededor de 29,7 millones de dólares en colocaciones acumuladas hasta diciembre del 2001). De estas colocaciones rurales —los 1,18 millones de dólares— el 100% fue colocado por entidades financieras rurales (EDPYME y CMAC).¹⁵ El saldo de las colocaciones hasta el 31 de diciembre del 2001 fue de 8,6 millones de dólares, monto equivalente a 17% de las colocaciones del conjunto de EDPYME en esa fecha.

Nos fue imposible conseguir información sobre las actividades de los fondos rotatorios del Ministerio de Agricultura, no sólo por la poca voluntad de los responsables de compartir esta información sino

15. Las Edpyme son Edyficar, Proempresa, Crear Arequipa, Crear Trujillo, Crear Tacna, Crear Cusco, Confianza, Nueva Visión y Solidaridad; la CMAC es la de Trujillo. Las Edpyme dan cuenta de 94,5% de las colocaciones acumuladas; la CMAC, de 8,1%; y las dos ONG (Promujer y Edaprosop), de apenas 0,4%.

porque la mayor parte de ella está fragmentada y no se puede agregar fácilmente. Los fondos rotatorios del Ministerio de Agricultura han constituido un importante apoyo para pequeños agricultores de la sierra sobre todo, con resultados poco claros en cuanto a recuperación y cobertura. Una muestra de que estos fondos rotatorios no son prioridad para el propio sector puede hallarse en la ausencia de mención alguna a este programa en el documento que resume los lineamientos de política agraria del Perú elaborado por el ministerio en el 2002. La información del Censo Agropecuario de 1994 señalaba que 19% de los productores que declararon tener algún tipo de crédito accedieron a estos fondos (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 1995).¹⁶ Los recursos destinados a este programa han de pasar al capital de Agrobanco, pero es claro que de ser así, dejarán de atender a la mayor parte de sus clientes tradicionales.

A. *Los Racimos Estratégicos para el Desarrollo Rural de FONCODES*¹⁷

Los Racimos Estratégicos para el Desarrollo Rural (RED rurales) fueron creados a finales de 1997 con el apoyo del Banco Mundial y del BID como instrumentos orientados a superar la condición de pobreza de la sierra y selva rurales, a través de la realización de proyectos productivos que promuevan el aumento de los ingresos de los participantes y de inversiones adicionales para cubrir las necesidades básicas de las comunidades.

Cada RED está conformada por un determinado número de comunidades, cada una de las cuales cuenta con un núcleo ejecutor, cuyos representantes conforman un núcleo ejecutor central. Al inicio se constituyeron 18 RED (Banco Mundial/BID)¹⁸ y luego se esta-

16. Se trata de 20.337 productores que representan 1,16% de los productores totales del país en el año 1994.

17. Esta sección se basa en Valladares (2002).

18. Dos tanto en Ayacucho como en Tarapoto; una en cada una de las siguientes ciudades: Chachapoyas, Chiclayo, Cuzco, Huancavelica, Huánuco, Lima, Piura y Pucallpa; y tres en Iquitos y Puno.

blecieron 6 más con el apoyo de la cooperación técnica holandesa.¹⁹ FONCODES pagaba a un equipo de profesionales cuya principal tarea era realizar las colocaciones, así como el seguimiento y la recuperación. El paquete tecnológico que se ofrecía incluía la realización del proyecto mismo, así como la asistencia técnica directa para su ejecución. Este diseño introdujo incentivos perversos para que los productores morosos atribuyeran su incumplimiento a los malos resultados del proyecto como consecuencia de la mala asistencia técnica. La morosidad afectó a varios RED, lo cual puso en peligro su viabilidad y motivó que la segunda evaluación intermedia realizada por consultores de la Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) en junio del 2002 sugiriera su cierre.²⁰

A mediados de 1999, se realizó una ampliación presupuestal para los RED como resultado de una operación de canje de deuda autorizada por la KfW-Alemania. Gracias a esto, se constituyeron otras 8 RED, en Puno (3), Ica (3) y Cuzco (2), y se ampliaron los fondos de 2 RED existentes (una de Puno y otra de Cuzco). Los montos aprobados para los 32 RED sumaban 44.868.450 nuevos soles. Además, hubo ampliaciones presupuestales del BID. De esta manera, los fondos totales ascendían a 51.205.453 nuevos soles (alrededor de 15 millones de dólares actuales). El total de familias beneficiarias proyectadas de estos 32 RED rurales fue 17.536. Dichas familias estaban localizadas en 14 departamentos. El préstamo promedio por familia fue de 2.920 nuevos soles.

No obstante, de enero a agosto del 2002 estaban en funcionamiento 24 de las 32 RED rurales (en 12 departamentos), en los cuales se financiaron 194 proyectos, y cuyos fondos totales sumaron 40,3 millones de nuevos soles.²¹ A la vez, las familias beneficiarias de estos 194 proyectos fueron un total de 13.541 (cuadro 2.2). Por otro lado, los estimados de generación de empleo de enero a junio del

19. Tres en Abancay y tres en Ayacucho.

20. La primera evaluación de la KfW (enero de 2001) sugirió, por el contrario, el fortalecimiento de los RED para potenciarlos como entidades de microfinanzas.

21. Desgraciadamente, no contamos con información precisa sobre el porcentaje de estos recursos que efectivamente fueron desembolsados.

2002 ascendían a 14.676, de los cuales 5.237 (35,7%) se generaron en la actividad agropecuaria.

Respecto al estado de la cartera de créditos, en junio del 2002 se colocó un total de 10.687 créditos (en 10 oficinas zonales; no se colocó en Iquitos ni en Piura). El saldo de cartera activa en dicho mes era de alrededor de 16 millones de soles (4,4 millones de dólares), 38% de la cual estaba en mora, resultado poco alentador.

Aun cuando evaluados financieramente, algunos de los RED no logran su viabilidad, sin duda han desempeñado un rol importante en la ejecución de proyectos productivos en las zonas rurales pobres del país, y en términos de montos de financiamiento, hasta agosto del 2002 han representado una suma equivalente a 28% de la cartera total de las 18 ONG estudiadas en la sección 2.1. Además, en varios casos han operado en los mismos ámbitos geográficos que las ONG analizadas, por lo cual varias de ellas han identificado a los RED rurales como una competencia relevante dentro de sus ámbitos de acción.

Finalmente, debe señalarse que hacia fines del 2002 se estaba realizando en las RED existentes un mayor control de los riesgos en los créditos gracias a una mejor gestión crediticia, así como esfuerzos importantes en los aspectos de control interno y de evaluación de la calidad de cartera, al igual que una mejor evaluación de la rentabilidad de los proyectos de inversión por financiar. Se espera que estos esfuerzos hayan contribuido a reducir la cartera en mora de los RED.

3. Las otras fuentes de crédito en el ámbito rural

El conjunto de prestamistas relevantes en el ámbito rural es mucho más amplio y heterogéneo que el conjunto de prestamistas formales, las entidades del sector público y las ONG. Las empresas y casas comerciales que realizan actividades en el ámbito rural y que como parte de sus actividades económicas también intermedian fondos constituyen un sector ampliamente reconocido como una fuente importante de créditos, en montos y cobertura.

En la literatura empírica sobre el crédito rural, existen muchos estudios que han documentado la existencia de una serie de fuentes

CUADRO 2.2
RED RURALES EN FUNCIONAMIENTO

Oficina zonal/ RED rural	N.º de proyectos	Fondos totales (S/.)*	Familias beneficiadas
Abancay	24	4.325.680	1.923
Ampay	8	1.394.817	360
Chankas	8	1.440.719	754
Pampas	8	1.490.144	809
Ayacucho	16	2.955.254	687
Razuhuillca	8	1.490.776	325
Ocros-Chumbes	8	1.464.478	362
Cuzco	24	6.400.372	2.130
Limatambo-Mollepata	8	3.096.214	1.440
Cañipia-Espinar	8	1.650.940	350
Llusco-Santo Tomás	8	1.653.218	340
Chachapoyas	8	1.364.355	566
Sonche-Utcubamba	8	1.364.355	566
Chiclayo	8	1.180.101	500
Inkawasi	8	1.180.101	500
Huánuco	8	1.717.453	356
Tocache	8	1.717.453	356
Ica	26	6.203.913	2.207
Sondondo	10	2.895.964	1.486
Ancascocha	9	1.703.498	494
Pampahuasi-Santiago	7	1.604.451	227
Iquitos	8	1.166.164	627
Requena	8	1.166.164	627
Lima	8	1.420.736	685
Picoy-Huancahuasi	8	1.420.736	685
Piura	7	1.141.059	240
Huancabamba	7	1.141.059	240
Puno	39	9.430.571	2.360
Llalli-Cupi-Umachiri	8	2.667.370	800
Cojata	8	1.382.553	384
Cabanillas-Mañazo	8	2.261.933	392
Putina-Muñani	7	1.499.259	324
Macusani	8	1.619.456	460
Tarapoto	18	3.006.998	1.260
Bajo Mayo Lamas	6	816.333	280
Chazuta	12	2.190.665	980
Total en operación	194	40.312.655	13.541

* No todos los fondos se colocaron.

Fuente: FONCODES.

Elaboración propia.

de crédito no formales (ver, por ejemplo, Trivelli y Venero, 1999; Alvarado *et al.*, 2001; Boucher, 2001; y Galarza y Alvarado, 2004b). Entre ellas encontramos a los prestamistas propiamente informales, como amigos, familiares, bodegas, juntas o panderos, etcétera, que suelen atender a gran número de clientes con transacciones muy pequeñas en monto.²² Estos prestamistas informales son muy importantes sobre todo por su cobertura; sin embargo, como mostraron Alvarado *et al.* (2001), son el grupo más complejo de analizar e integrar metodológicamente al conjunto del sistema financiero. Por otro lado, existen proveedores más especializados, pero para los cuales el otorgamiento de créditos es sólo una actividad complementaria a su actividad principal, que puede ser el comercio, la agroexportación o la agroindustria. Estos intermediarios otorgan recursos significativos a los productores rurales a la vez que tienen coberturas bastante importantes (aunque circunscritas a un ámbito geográfico). En algunas zonas del país, sobre todo en las de agricultura más dinámica, estos prestamistas semiformales pueden ser la principal fuente de fondos para las actividades agropecuarias. Un ejemplo de ello está en el valle de Chepén, en la costa norte del país (caso reportado por Alvarado *et al.*, 2001), donde el cultivo principal es el arroz.

El análisis de los prestamistas semiformales es complejo, pues por su propia naturaleza y definición institucional no reportan sus actividades financieras ni tienen incentivos para compartir sus procedimientos con otros. Lo poco que se conoce sobre la tecnología, escala y tipo de operaciones crediticias de estos intermediarios se basa en estudios de caso y en información proporcionada por los propios prestatarios.²³

Para ilustrar la importancia de estos prestamistas, utilizamos la información recopilada en dos encuestas recientemente realizadas. Una es la que llevó a cabo el CIES en la provincia de Huancayo en el

22. Para algunos autores, la diferencia entre los prestamistas semiformales —los institucionales— y los informales no es relevante y basta llamar al conjunto prestamistas no formales o informales.

23. El trabajo de Alvarado *et al.* (2001) combina ambas fuentes de información para caracterizar las transacciones de este tipo de prestamistas.

2002²⁴ y otra realizada por el IEP en el ámbito rural de tres distritos de Huaral en el 2001.²⁵ Estas encuestas dan cuenta de la importancia del crédito semiformal para las actividades rurales y en especial para las actividades agropecuarias, específicamente en el caso de Huaral (ver cuadro 2.3). En Huaral es clara la importancia de las casas comerciales, que otorgan alrededor de 39% de los créditos agropecuarios. En Huancayo sobresale la importancia de la CMAC Huancayo; aun así 8% de los créditos corresponden a las casas comerciales.

Por otro lado, en cuanto a la distribución de los créditos según tipo de prestamista, es clara la importancia de las casas comerciales y proveedores y del crédito informal, sobre todo en Huaral, donde estas fuentes dan cuenta del crédito otorgado en 37,5% y 39,6% del total de créditos y de los créditos agropecuarios, respectivamente. En el caso de Huancayo rural, en cambio, dichas fuentes no son las más importantes y su participación está muy por debajo de la proporción de la CMAC Huancayo, como se muestra en el cuadro 2.4. Asimismo, en el caso de Huancayo urbano, la fuente principal de crédito son los bancos, seguidos por la CMAC Huancayo y por las fuentes informales.

La falta de recursos financieros de fuentes formales para las actividades productivas y de servicios en el ámbito rural (ausencia documentada en el capítulo 1), y especialmente para la actividad agropecuaria explica en cierta medida la existencia de mecanismos

-
24. La encuesta fue realizada por el Instituto Cuánto en marzo del 2002. La muestra total corresponde a 400 pobladores urbanos de los distritos de El Tambo, Huancayo, Chilca en su mayoría y 400 pobladores rurales residentes en San Gerónimo, Hualhuas, Ingenio y San Agustín. Esta encuesta es representativa de los respectivos ámbitos de la provincia de Huancayo y del valle del Mantaro. El marco muestral empleado se basa en el censo de población y vivienda de 1999 y el material cartográfico de la provincia de Huancayo. El tipo de muestreo aplicado fue probabilístico, por áreas (la unidad primaria de selección fue la manzana) y en dos etapas (primero manzanas, luego viviendas). Finalmente, el error muestral para el área urbana es de 0,05 y para el área rural, de 0,048 (Galarza y Alvarado, 2003).
25. Ésta es parte de la encuesta de seguimiento de agricultores del valle de Huaral que fue realizada en dos etapas: una encuesta llevada a cabo en el año 1998 (302 encuestados), realizada por el IEP.

CUADRO 2.3
NÚMERO DE PRESTAMOS DE LAS ENCUESTAS HUARAL-IEP Y
HUANCAYO-CIES, POR TIPO DE PRESTAMISTA

Tipo de prestamista	Huaral		Huancayo rural		Huancayo urbano
	Total créditos	Créd. agropec.	Total de créditos	Créd. agropec.	
Banco/financiera	13	11	15	2	55
CMAC	0	0	35	19	41
CRAC	1	1	0	0	0
EDPYME	0	0	1	0	7
ONG	0	0	1	1	10
Casa comercial/proveedor	36	36	2	2	3
Informal ^a	38	37	9	2	17
Ministerio de Agricultura	7	7	0	0	0
Otros ^b	1	1	2	0	19
Total	96	93	65	26	152

^a Informal: amigo, familiar, persona natural, junta, bodega (crédito de consumo).

^b Otros: incluye Derrama Magisterial, Cooperativa de la Policía.

Fuente: Encuestas Huaral-IEP, Huancayo-CIES.

Elaboración propia.

de financiamiento que no son parte de los canales formales de crédito. Asimismo, pueden existir prestatarios que tengan ambos tipos de crédito.²⁶ Aunque en los años ochenta, cuando el crédito agropecuario

26. En la segunda etapa se realizaron tres encuestas a los mismos agricultores entrevistados en 1998 (se encuestó a 300 agricultores, pues no se logró visitar a dos). Estas encuestas (diciembre del 2001, abril del 2002 y octubre del 2002) fueron realizadas gracias al apoyo compartido del CIES y del Ministerio de Agricultura. Se encuestó a pequeños agricultores (con menos de cinco hectáreas en promedio). Esta muestra es representativa de un total de 5.256 agricultores inscritos en la Junta de Regantes de Huaral correspondiente a tres distritos: Aucallama, Chancay y Huaral (Trivelli y Venero, 1999).²⁶ Galarza y Alvarado (2004) encuentran que en Huancayo, 19,3% de los

CUADRO 2.4
IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS PRESTAMISTAS EN LAS ENCUESTAS
HUARAL-IEP Y HUANCAYO-CIES, POR TIPO DE PRESTAMISTA
(PORCENTAJE DE LOS HOGARES CON CRÉDITO ATENDIDOS
POR TIPO DE PRESTAMISTA)

Tipo de prestamista	Huaral		Huancayo rural		Huancayo urbano
	Total créditos	Créd. agropec.	Total de créditos	Créd. agropec.	
Banco/financiera	13,5	11,8	23,1	7,7	36,2
CMAC	0,0	0,0	53,8	73,1	27,0
CRAC	1,0	1,1	0,0	0,0	0,0
EDPYME	0,0	0,0	1,5	0,0	4,6
ONG	0,0	0,0	1,5	3,8	6,6
Casa comercial/proveedor	37,5	38,7	3,1	7,7	2,0
Informal ^a	39,6	39,8	13,8	7,7	11,2
Min. de Agricultura	7,3	7,5	0,0	0,0	0,0
Otros ^b	1,0	1,1	3,1	0,0	12,5
Total	100	100	100	100	100

^a Informal: amigo, familiar, persona natural, junta, bodega (crédito de consumo).
^b Otros: incluye Derrama Magisterial, Cooperativa de la Policía.

Fuente: Encuestas Huaral-IEP, Huancayo-CIES.
 Elaboración propia.

estaba liderado por el Banco Agropecuario, existía el crédito informal, en las categorías puro y eslabonado (Alvarado, 1987), éste era un crédito principalmente provisto por personas naturales. En el primer caso (crédito puro), los campesinos y comerciantes toman créditos con el objetivo de maximizar sus ingresos, mientras que en el segundo (crédito eslabonado) se articula el crédito con el acceso a otros mercados de factores o productos.

encuestados tienen dos fuentes de financiamiento. Esta coexistencia de prestatarios (complementariedad de fuentes de crédito) es uno de los más interesantes resultados en el campo de las finanzas dirigidas a los sectores de bajos ingresos.

Por el lado de la oferta de crédito semiformal, también existe una racionalidad económica que lleva a los oferentes a participar en este mercado, en tanto les asegura la provisión de insumos para su actividad principal. En ese sentido, el crédito es funcional a la principal actividad económica realizada por estos oferentes (por ello se dice que esta provisión es una oferta «derivada»²⁷). Es el caso, por ejemplo, del comerciante mayorista que habilita a sus proveedores, con el fin de asegurarse la provisión oportuna de papas que luego serán comercializadas. También es el caso del molino que habilita a los agricultores a cambio de que éstos le paguen con su producción de arroz, que luego será vendida al por mayor.

Alvarado *et al.* (2001) realizan 48 estudios de caso sobre el financiamiento no formal a hogares rurales (La Libertad y Junín), microempresas de calzado (Trujillo), comerciantes mayoristas de frutas (Lima) y comerciantes minoristas (Concepción). En el caso específico de los hogares rurales, se encuentra evidencia sobre créditos informales (conocidos como «habilitación») otorgados por casas comerciales, proveedores de insumos, empresas agroindustriales (entre estas últimas, varios molinos en la zona de Chepén, en La Libertad), juntas o panderos y familiares, entre otros.

Varios estudios han tratado de definir el tipo de relaciones existentes entre estos prestamistas semiformales y los formales.²⁸ Existen razones para pensar que, al menos en algunos segmentos de clientes, estos prestamistas semiformales compiten con los formales, pero también hay motivos para suponer que en los segmentos de clientes rurales más pequeños o con características más complejas de atender por parte de los prestamistas formales —informalidad en la tenencia de activos,

-
27. Así como se habla de la demanda derivada por factores, en la teoría del productor, nosotros denominamos «oferta de crédito derivada» a la actividad secundaria de otorgar financiamiento por parte de estas empresas, pues el tamaño de esta oferta depende del nivel de la actividad o tamaño de la empresa.
28. En la literatura internacional este tema ha sido ampliamente trabajado. Para el caso peruano, ver, por ejemplo, Alvarado *et al.* (2001), Boucher (2001), Trivelli (2003) y Galarza y Alvarado (2004).

dispersión geográfica, poca información, etcétera— las relaciones entre ambos tipos de prestamistas sean de complementariedad.

La evidencia peruana tiende a mostrar más presencia de relaciones de complementariedad que de sustitución para la mayor parte de clientes rurales.²⁹ Estas relaciones se explican en parte, aun en sectores con acceso a fuentes formales, por las características de los prestamistas formales y la rigidez de sus productos financieros, así como por las necesidades de los clientes agropecuarios. El ejemplo clásico es el del agricultor que habiendo gestionado y obtenido un crédito formal, recurre a un prestamista semiformal para acceder a insumos y recursos para proceder a la siembra en el momento adecuado (en función del clima, por ejemplo) ante una demora en la entrega del primer desembolso del crédito obtenido de la fuente formal. Una vez obtenido el desembolso, se paga al prestamista semiformal. Este, como muchos otros ejemplos, da cuenta de espacios en los que ambos tipos de prestamistas son necesarios para el buen desempeño del negocio agropecuario.

A. *Prestamistas semiformales privados: empresas agroindustriales, agroexportadoras y casas comerciales*

Para fines de este estudio, hemos identificado los rubros de actividad de los potenciales proveedores del denominado crédito «derivado» en el caso de las empresas agroexportadoras, agroindustriales y casas comerciales.³⁰ En el cuadro 2.5 se pueden apreciar los productos de

29. Ver las conclusiones de los trabajos citados en la nota anterior.

30. Aunque no todas las empresas agroexportadoras, agroindustriales y casas comerciales practiquen algún tipo de transacción financiera no formal, los que no lo hacen de manera directa en su mayoría deben de estar provistos del producto por comerciantes que sí usan algún esquema de habilitación, ya sea de insumos o dinero. José Iturríos, director de los Centros de Servicios Económicos del Proyecto de Reducción y Alivio a la Pobreza (PRA), estima que sólo entre 20% y 30% de las empresas agroindustriales y agroexportadoras usan el esquema de habilitación. Y el restante 70-80%, aun que no lo realicen

exportación de los agroexportadores que realizaron exportaciones por encima de los 50.000 dólares anuales en el año 2002 (565 empresas), así como los rubros de actividad de las empresas agroindustriales (790 empresas) y las casas comerciales (276 empresas). Definitivamente, la importancia de la agroindustria destaca entre estos potenciales proveedores de crédito: el número de empresas agroindustriales representa 1,4 veces el total de empresas agroexportadoras y 2,9 veces el de casas comerciales.³¹

Los principales rubros de la actividad agroexportadora van desde los *commodities* —algodón, azúcar, café, etcétera— hasta productos con valor agregado como el alimento balanceado para pollos, los lácteos, etcétera. Por su parte, las empresas agroindustriales consideradas son las desmotadoras, los molinos, las dedicadas al espárrago, entre otras. Las casas comerciales presentadas más adelante en los mapas cubren las necesidades de los productores agropecuarios al proporcionarles semillas, fármacos, fertilizantes y alimentos en general.

La distribución geográfica de estos potenciales oferentes de crédito semiformal se muestra en el cuadro 2.6 y en el mapa 2.2. Las empresas agroexportadoras están concentradas en los departamentos de Lima,³² La Libertad, Ica y Arequipa. Las empresas agroindustriales, por su parte, se concentran en Cajamarca, Arequipa, Lambayeque y San Martín, mientras que las casas comerciales están ubicadas principalmente en Lima, La Libertad y Lambayeque. Esto quiere decir que existe una concentración de empresas agroindustriales en la costa y primordialmente en la costa norte y Arequipa, en la producción de

directamente, deben de estar provistas del producto por comerciantes que sí lo usan. En este sentido, creemos que al conocer el número de empresas descritas en el cuadro 2.4, se está teniendo una idea del orden de magnitud de los potenciales proveedores de crédito semiformal para la agricultura.

31. Al no contar con información sobre el tamaño de las agroindustrias y las casas comerciales, se debe tener cuidado con esta comparación.
32. Dado que los datos del Registro de Agroexportadores de la Superintendencia Nacional de Aduanas (SUNAD) se refieren a la oficina principal, no sorprende que éstos se concentren principalmente en Lima. Se estaría produciendo así una subestimación de la presencia de estas empresas en el resto del país.

algodón, espárragos, arroz y derivados lácteos. Excluyendo a Lima, las empresas agroexportadoras también se concentran en la costa, aunque de manera menos marcada que las agroindustriales. Las casas comerciales también están concentradas en la costa norte y en Lima, pero se encuentran ausentes en la selva.

CUADRO 2.5 RUBROS DE EXPORTACIÓN DE EMPRESAS AGROEXPORTADORAS SELECCIONADAS Y RUBROS DE ACTIVIDAD DE EMPRESAS AGROINDUSTRIALES Y CASAS COMERCIALES SELECCIONADAS, 2002		
Empresas agroexportadoras (565): rubros de exportación		
Algodón	Cueros	Maderas
Alimento balanceado	Curtientes	Marigold
Aves	Dulces	Panadería
Azúcar	Especias	Pastas
Cacao	Flores	Pelo
Café	Frutas	Tabaco
Cerveza	Insectos	Trigo
Comida	Lácteos	Verduras
Empresas agroindustriales (790): rubros de actividad		
Arroz	Algodón	Trigo molido
Café	desmotado	
Derivados lácteos	Espárragos	
Casas comerciales (276): rubros de actividad		
Aves	Fertilizantes	Semillas
Fármacos agropecuarios	Nutrición pecuaria	
<i>Fuente:</i> Para las agroexportadoras, el Registro de Agroexportadores de la Superintendencia Nacional de la SUNAD, www.sunat.gob.pe , y para las agroindustrias y casas comerciales, la <i>Guía rural del Perú</i> (Gestiones Rurales, 2002). Elaboración propia.		

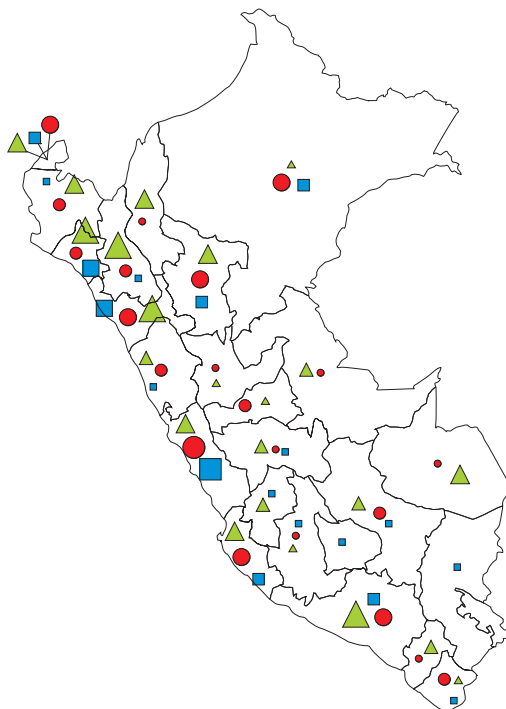
CUADRO 2.6
COBERTURA GEOGRÁFICA DE LA POTENCIAL OFERTA DE CRÉDITO
SEMIFORMAL EN EL ÁREA RURAL, 2001

Departamento	Empresas agroexportadoras	Empresas agroindustriales	Casas comerciales
Amazonas	2	34	2
Áncash	12	0	4
Apurímac	0	30	4
Arequipa	21	88	5
Ayacucho	2	3	6
Cajamarca	5	157	4
Callao	19	7	3
Cuzco	10	22	1
Huancavelica	0	7	3
Huánuco	1	1	0
Ica	31	51	8
Junín	6	11	4
La Libertad	22	61	37
Lambayeque	15	85	23
Lima	328	36	141
Loreto	23	1	9
Madre de Dios	3	25	0
Moquegua	1	1	0
Pasco	9	4	0
Piura	16	59	0
Puno	2	0	9
San Martín	4	69	1
Tacna	19	2	10
Tumbes	2	21	2
Ucayali	12	15	0
Total	565	790	276

Fuente: Para las agroexportadoras, el Registro de Agroexportadores de la SUNAD, www.sunat.gob.pe, y para las agroindustrias y casas comerciales, la *Guía rural del Perú* (Gestiones Rurales, 2002).

Elaboración propia.

MAPA 2.2
 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE EMPRESAS AGROEXPORTADORAS,
 EMPRESAS AGROINDUSTRIALES Y CASAS COMERCIALES, 2002



Número de empresas agroexportadoras	Número de empresas agroindustriales	Número de casas comerciales
• 1 - 5	▲ 1 - 5	■ 1 - 5
● 6 - 20	▲ 6 - 20	■ 6 - 20
● 21 - 65	▲ 21 - 65	■ 21 - 65
● De 66 a más	▲ De 66 a más	■ De 66 a más

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe.
 Elaboración propia.

Existen distintos esquemas de habilitación en el crédito rural, dependiendo de cuán estable sea la demanda del producto que se comercializa o de su especificidad. Así, por ejemplo, en el caso de los *commodities* —algodón, arroz, café, maíz—, cuya demanda y precios son más o menos estables, existe más competencia por el producto y por obtener un mayor margen de ganancia. De esta manera, la provisión del producto es un objetivo del esquema de habilitación para las empresas agroindustriales y agroexportadoras.³³

Sin embargo, en zonas más alejadas y con las unidades productoras dispersas (como en la sierra), donde el grado de integración del producto al mercado es menor, la habilitación se realiza a menor escala y está a cargo de los comerciantes mayoristas. En el caso de la sierra norte (por ejemplo, Cajamarca), la integración comercial es mayor que en la sierra sur; luego, sus esquemas de habilitación tendrían una mayor escala. En la sierra sur, la habilitación no tiene sentido debido al carácter de subsistencia del destino de la producción.

Las habilitaciones pueden realizarse en insumos o en dinero, y la devolución del crédito se efectúa mediante la venta (atada) del producto. De este modo, la ganancia del habilitador proviene de dos fuentes: la venta de insumos (generalmente otorgados con un sobre-coste) y la compra del producto financiado (a un precio usualmente menor al del mercado); además, él puede programar mejor su abastecimiento del producto, dado que usualmente también se fija una cantidad determinada que será entregada por el agricultor luego de la cosecha, y obtener mejores precios al venderlo.

El esquema de habilitación necesita una cartera de proveedores de producto (que son al mismo tiempo prestatarios), que, a su vez, tiene un costo de constitución. En efecto, la consolidación de los buenos proveedores —esto es, aquellos que cumplen con entregar la cantidad pactada de producto— lleva tiempo, y en algunos casos, al inicio esto implica pérdidas para el habilitador, debido al incumplimiento de sus abastecedores o prestatarios. Algunos ejemplos de cultivos donde típicamente se produce una habilitación se incluyen en el cuadro 2.7.

33. Éste y los siguientes cuatro párrafos se basan en la entrevista realizada al Sr. José Iturríos, director de los Centros de Servicios Económicos del PRA.

<p style="text-align: center;">CUADRO 2.7</p> <p style="text-align: center;">PRESTAMISTAS SEMIFORMALES: ESQUEMAS DE HABILITACIÓN</p>	
Cultivo	Habilitación (ejemplos)
Algodón	Parte de las empresas desmotadoras o textiles contratan a la empresa Valle Grande, que proporciona maquinaria, insumos y capital para mano de obra. Valle Grande, a su vez, contrata con los agricultores.
Papa	En Ayacucho existen acopiadores locales, que también son productores, y que contratan con sus vecinos.
Frijol alubia	En Cajamarca se distribuyen insumos para habilitar a los agricultores y cobrar la cosecha. Se habilitan insumos por un valor ubicado entre 600 y 800 nuevos soles por cosecha (hay dos cosechas por año) y se entrega el producto como pago. Cada agricultor obtiene en promedio 3.000 nuevos soles brutos por cosecha, lo que hace un promedio de entre 2.200 y 2.400 nuevos soles netos por cosecha.
Arroz	Una empresa agroforestal está entrando a la habilitación para la producción de arroz en la zona de selva. Está instalando un molino de un millón de dólares y pretende habilitar entre 1.000 y 2.000 agricultores. Se pretende realizar el cultivo usando tecnología avanzada y con un esquema en el que se articulan proveedores de insumos y compradores finales.
Maíz	En este caso, las empresas agroindustriales no salen a comprar el maíz sino que son los comerciantes quienes se los proporcionan.
<p><i>Fuente:</i> Entrevista al señor José Iturríos, director de los Centros de Servicios Económicos del Proyecto PRA.</p> <p>Elaboración propia.</p>	

A continuación, haremos uso de los mapas para mostrar la información sobre la distribución geográfica de estos oferentes de crédito semiformal con los indicadores del sector agropecuario. Para ello, usaremos las dos aproximaciones empleadas en el análisis sobre las instituciones microfinancieras y el sector.

En el mapa 2.3 tenemos el PIB agropecuario por departamentos en millones de dólares. Los potenciales oferentes de crédito semiformal parecen estar bien ubicados en relación con este indicador. Sorprende el caso de Madre de Dios, donde existe un gran número de agroindustrias y casas comerciales.

En cuanto a la superficie cultivada por departamento (ver el mapa 2.4), encontramos un resultado similar. En este caso, resalta el caso de Ica, donde la superficie cultivada es reducida, pero existe gran cantidad de estos agentes. Esto podría explicarse por el alto grado de tecnificación usada en esa región en comparación con el resto del país y por la importancia de la producción de este departamento en el total de las agroexportaciones. El indicador de PEA agropecuaria,³⁴ por su parte, muestra un panorama bastante distinto: no existe asociación entre esta variable y la ubicación de los agentes estudiados (ver el mapa 2.5).

Examinando el número de agroexportadores, agroimportadores y casas comerciales junto con el PIB agropecuario departamental como porcentaje del PIB departamental total, así como con la participación de la PEA agropecuaria dentro de la PEA departamental total, se observa una casi nula relación entre la ubicación de los agentes mencionados y las variables en cuestión.

No se incluye el estudio de los prestamistas informales debido a que no existe suficiente información que permita realizar un análisis completo y a nivel nacional (y ni siquiera a nivel regional), ya que este tipo de financiamiento suele ser de montos menos importantes que el crédito proveniente de las fuentes semiformales. La importancia de los prestamistas informales en el financiamiento agropecuario es claro, como veremos en la siguiente sección, al revisar la situación de

34. Ver la nota 33.

los prestatarios y como muestran Alvarado *et al.* (2001). Estos prestamistas atienden a gran cantidad de prestatarios y en muchos casos incluso complementan transacciones formales.

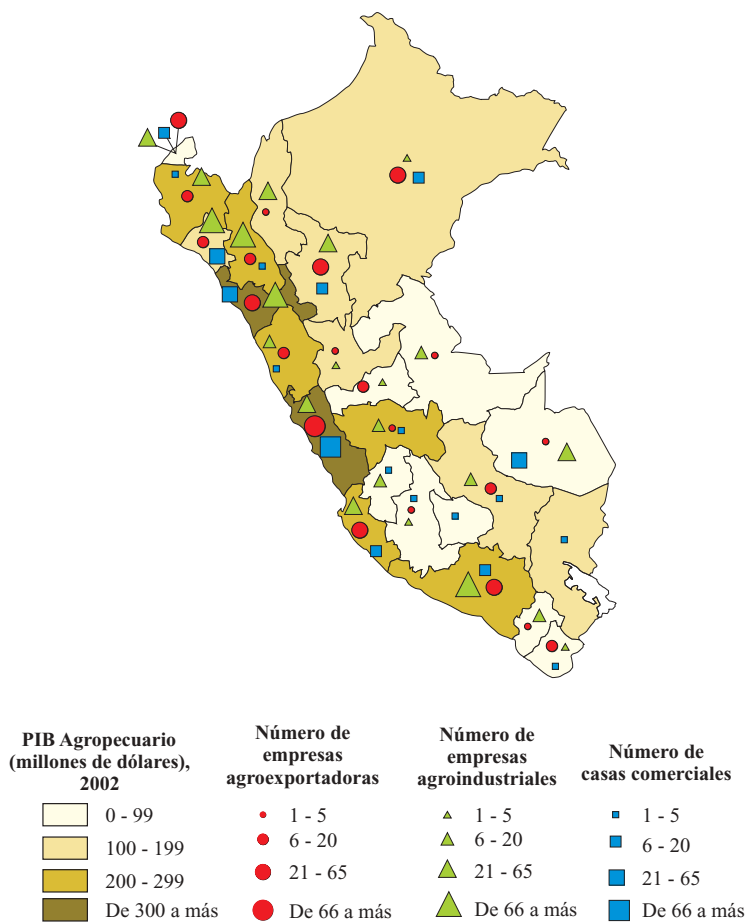
A pesar de que no desarrollaremos la problemática del crédito informal, éste debe ser considerado como un importante sector de prestamistas. Si bien los montos que éstos intermedian tienden a ser pequeños, son también altamente heterogéneos, al igual que las condiciones y características de sus créditos. La importancia de las relaciones de largo plazo entre el prestamista y el prestatario, los canales de información existentes entre ambos y sus estrechas vinculaciones suelen caracterizar este tipo de relaciones, que si bien no siempre resultan en créditos «adecuados» (sobre todo por su alto costo o por su limitado monto) para los prestatarios, suelen ser transacciones de muy rápida realización (tanto en lo referido al plazo del crédito como al poco tiempo que transcurre entre la solicitud y el desembolso), con un costo de transacción muy bajo (o nulo) y, en algunos casos, incluso con niveles de riesgo compartido entre prestatario y prestamista. Estas características hacen que este tipo de crédito sea especialmente importante para afrontar eventos inesperados (desgracias, celebraciones, oportunidades de negocios de corta duración, etcétera) y, por tanto, relevantes para reducir la vulnerabilidad de los prestatarios.

4. Los prestamistas formales y semiformales en resumen

La situación descrita y presentada en las secciones anteriores da cuenta de un conjunto de estrategias y actores que interactúan entre sí y que representan el grueso de oferentes en el ámbito rural. Los prestamistas formales son responsables de canalizar importantes recursos; las ONG tienen relevantes segmentos de clientes atendidos en el ámbito rural; las empresas y casas comerciales, de cuya actividad crediticia no tenemos información precisa, cuentan con una cobertura regional muy importante. Todos ellos juntos constituyen lo que hoy es la base de las finanzas rurales; todos tienen y desarrollan novedosas tecnologías y buscan mejorar sus índices de resultados. Sin embargo, muchos de ellos ven limitadas sus actividades en el ámbito rural, tanto por factores

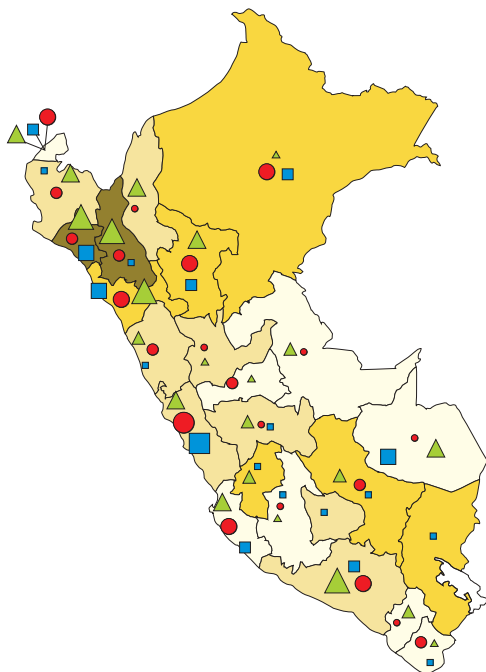
MAPA 2.3

**PIB AGROPECUARIO POR DEPARTAMENTOS (MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES)
Y NÚMERO DE EMPRESAS AGROEXPORTADORAS, EMPRESAS AGROINDUSTRIALES
Y CASAS COMERCIALES, 2002**



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe; Instituto Cuánto (2003).
Elaboración propia.

MAPA 2.4
 SUPERFICIE CULTIVADA POR DEPARTAMENTOS (MILES DE HECTÁREAS)
 Y NÚMERO DE EMPRESAS AGROEXPORTADORAS,
 EMPRESAS AGROINDUSTRIALES Y CASAS COMERCIALES, 2002

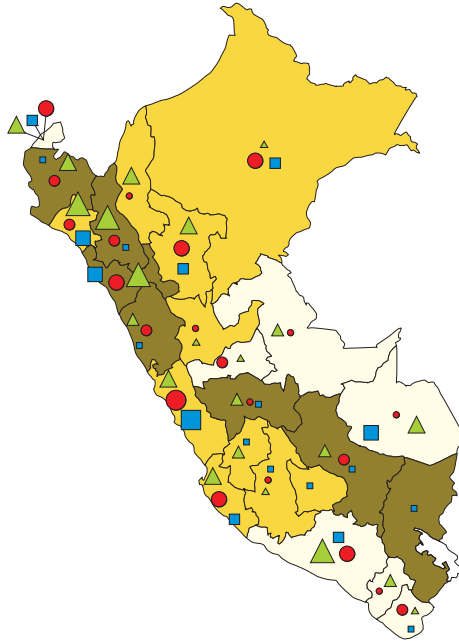


Superficie cultivada el 2002 en miles de ha	Número de empresas agroexportadoras	Número de empresas agroindustriales	Número de casas comerciales
0 - 49,9	● 1 - 5	▲ 1 - 5	■ 1 - 5
50 - 99,9	● 6 - 20	▲ 6 - 20	■ 6 - 20
100 - 149,9	● 21 - 65	▲ 21 - 65	■ 21 - 65
150 - 199,9	● De 66 a más	▲ De 66 a más	■ De 66 a más
De 200 a más			■ De 66 a más

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe; Instituto Cuánto (2003).
 Elaboración propia.

MAPA 2.5

PEA OCUPADA DEPARTAMENTAL COMO PORCENTAJE DE LA PEA AGRÍCOLA OCUPADA NACIONAL^A Y NÚMERO DE EMPRESAS AGROEXPORTADORAS, EMPRESAS AGROINDUSTRIALES Y CASAS COMERCIALES, 2001



PEA ocupada agropecuaria departamental como porcentaje de la PEA ocupada agropecuaria nacional total	Número de empresas agroexportadoras	Número de empresas agroindustriales	Número de casas comerciales
0 - 2,9	1 - 5	1 - 5	1 - 5
3 - 5,9	6 - 20	6 - 20	6 - 20
6 - 10,7	21 - 65	21 - 65	21 - 65
	De 66 a más	De 66 a más	De 66 a más

^aIncluye la PEA ocupada pesquera.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe; Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, PEEL, ENAHO, IV Trimestre, 2001, www.mintra.gob.pe/peel.
Elaboración propia.

internos, relativos a sus instituciones, como por factores externos, coyunturales y estructurales.

A modo de resumen, podemos decir que el sector formal (bancos, instituciones microfinancieras y Agrobanco) atiende a más de 32.000 clientes, los cuales, unidos a los más de 75.000 clientes atendidos por las ONG analizadas, dan cuenta de una importante cobertura en el ámbito rural, a pesar de que se trata de un número de clientes significativamente menor que el atendido por el desaparecido Banco Agropecuario (unos 230.000 clientes) y un monto total de colocaciones también bastante menor. Sin embargo, hay que destacar que una parte importante de estos clientes rurales, sobre todo de las ONG, se endeudan sobre todo para desarrollar actividades rurales no agrícolas.

Junto con estos prestamistas, tenemos un importante contingente de empresas e instituciones que no teniendo la actividad financiera como actividad central, intermedian fondos en el ámbito rural, sobre todo para el desarrollo de determinadas actividades agrícolas (cultivos que constituyen insumos industriales, productos de agro-exportación, etcétera). Como hemos señalado, no es simple obtener información sobre este tipo de prestamistas, ya sea porque su actividad central no es la financiera, ya sea por el carácter privado y no regulado de ellas. Como detallamos, algunos trabajos basados en información desde el lado de la demanda o en estudios de caso han hecho importantes hallazgos sobre estos prestamistas y sobre su importancia en el desarrollo cotidiano de las actividades rurales, sobre todo las agropecuarias. Si bien ellos tienen una mayor presencia en los departamentos de la costa, y sobre todo en los de agricultura más dinámica e importante, su cobertura geográfica resulta una de las características importantes de este potencial conjunto.³⁵

Si nos basamos en los resultados de algunos de los estudios citados sobre este sector, podemos decir que por cada transacción de

35. Decimos potencial en tanto estamos hablando de un conjunto de entidades independientes en su mayoría (es decir, sin conexiones horizontales), ubicadas en buena parte del territorio.

crédito con el sector formal hay entre 2 y 3 transacciones con este tipo de prestamista semiformal en las zonas rurales más dinámicas y al menos una transacción en las zonas de dinamismo intermedio y cerca de 0,25 transacciones informales en los territorios con menos actividad. Esto quiere decir que este tipo de prestamistas parece atender al menos a 50.000 prestatarios.³⁶ Esta gran cobertura nos brinda una razón adicional para tomarlos en cuenta.³⁷ Es importante anotar que muchas de estas instituciones semiformales obtienen sus fondos del sector formal, con lo cual estaríamos ante una situación de complementariedad que reflejaría una mayor cobertura del sector formal de la que se estima normalmente.

Tal como se puede ver en el mapa siguiente, si unimos la información de los mapas anteriores, tendremos una visión del conjunto de actores que podría colocar fondos en el medio rural. Si, además, agregamos a esta figura la producción agropecuaria de cada departamento (como aproximado de la actividad del ámbito rural de dicho departamento), veremos que la costa es la región donde se concentra la mayor cantidad de oferentes y de valores del PIB agropecuario y que en esta región, dos o tres departamentos resultan los más dinámicos. Asimismo, observamos que algunos departamentos de la sierra central y de la selva central son los que cuentan con menos oferentes. Si bien el mapa no busca más que presentar una imagen visual de la situación y de la ubicación de la oferta, pues no contamos con información detallada a nivel departamental de las colocaciones agropecuarias, nos permite mostrar la existencia de zonas dinámicas y de varios departamentos donde coexiste gran cantidad de intermedios de distinto tipo.

36. Aunque es muy probable que este sector atienda a cerca de 100.000 prestatarios, si consideramos la subrepresentación de este tipo de prestamistas en los estudios sobre cobertura crediticia. Como veremos en la sección siguiente, las cifras destacan la importancia de este tipo de prestamistas, sobre todo en tiempos de reducción de colocaciones formales en el medio rural.

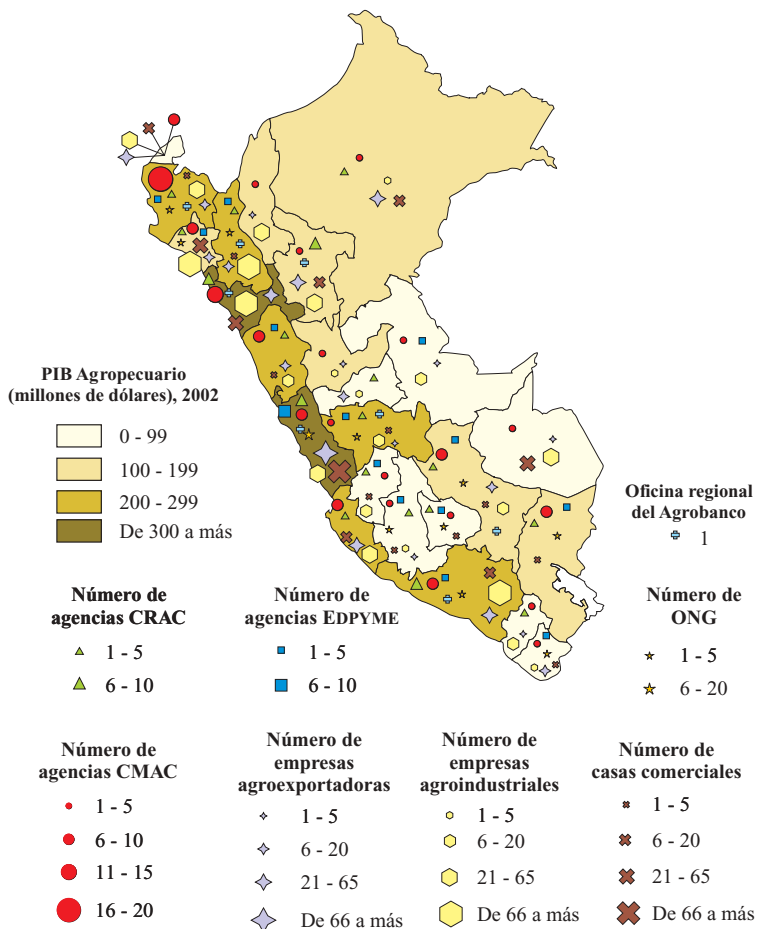
37. Algunos ejemplos de la importancia de estos prestamistas en distintas zonas se presentan en el capítulo siguiente.

Finalmente, si bien cada intermediario analizado presenta características diferentes en cobertura, tecnología, ámbitos de acción y tipos de productos y clientes atendidos, todos ellos representan lo que es hoy la oferta de fondos para las actividades rurales, agropecuarias especialmente, y por ello deben ser analizados como un todo y no sólo como entidades independientes. Continuar comparando partes de este conjunto con lo que fue el desaparecido Banco Agropecuario poco aportará al conocimiento de sus problemas y limitaciones y al desarrollo de este conjunto de operadores.

Lo realmente importante es reconocer la existencia de complementariedades y competencia entre estos agentes heterogéneos que proporcionan crédito a un ámbito rural también heterogéneo. Las actividades agrícolas son muy diferentes dependiendo del tipo de cultivo o producto ganadero, la zona en que se opera, la escala de operación, el grado de tecnificación, el mercado de destino, el acceso a mercados relacionados (crédito, servicios de extensión, seguros). Esto trae como consecuencia distintas necesidades financieras y un grado diverso de articulación al sistema financiero. Los agentes que hemos presentado, que tienen distintos grados de formalidad, se complementan entre sí en un conjunto importante de segmentos del ámbito rural. Debemos reconocer, además, que todavía sabemos muy poco de buena parte de estos intermediarios, de sus estrategias, perspectivas y sendas de desarrollo futuro.

MAPA 2.6

PIB AGROPECUARIO POR DEPARTAMENTOS (MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES) Y AGENTES INVOLUCRADOS EN EL FINANCIAMIENTO EN EL ÁMBITO RURAL, 2001



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, www.sbs.gob.pe; Instituto Cuánto (2003).
Elaboración propia.

CAPÍTULO 3

LA OFERTA FINANCIERA RURAL VISTA DESDE LOS PRESTATARIOS

SI LA INFORMACIÓN sobre la oferta real de crédito para el ámbito rural es compleja de obtener y agregar, la demanda de crédito lo es mucho más. Ésta es una demanda que se deriva de las funciones de producción y consumo de las personas, de los hogares y de las empresas. Por ello, obtener demandas agregadas por regiones o ámbitos no resulta fácil, toda vez que se requiere conocer detalles de un amplio conjunto de actividades.

Esta demanda, además, no siempre se expresa en el mercado, y cuando lo hace, no siempre es satisfecha. Se podría pensar que lo más útil es conocer la demanda efectiva; es decir, aquella que se expresa en el mercado como solicitudes de crédito, pero también podríamos afirmar que es igualmente útil conocer la demanda potencial. En cualquier caso, la demanda potencial, la demanda efectiva e incluso la demanda satisfecha en el mercado son complejas de medir, como veremos a continuación.

En este contexto, lo real es que no sabemos cuál es la demanda de créditos en el ámbito rural. Por ello es comprensible que se recurra a gruesos estimados que terminan volviéndose referentes recurrentes, pero que tienen poco sustento y no siempre resultan útiles. El mejor ejemplo son las usuales referencias a las colocaciones del desaparecido

Banco Agropecuario como el monto de crédito necesario para suplir las demandas de crédito de los productores del campo. Como hemos visto, el Banco Agropecuario colocaba el equivalente a 1.200 millones de dólares en los años ochenta y esta cifra es utilizada por gremios y entidades públicas —sobre todo del sector agropecuario— como el monto necesario para financiar las necesidades de crédito del sector. ¿Quiere decir esto que en los años ochenta se consideraba que estaba satisfecha la demanda con las colocaciones del Banco Agrario? ¿Estaban estas colocaciones adecuadamente distribuidas entre los demandantes? Claramente, este monto no resiste ningún análisis y es más una construcción por falta de otra cifra que un monto que refleje niveles de cobertura y satisfacción de la demanda. Sin embargo, es una cifra a la que todos, de una u otra manera, hacemos referencia.

Otra referencia, menos común, es la referida a estimaciones de un monto de crédito promedio necesario por hectárea agrícola que luego se multiplica por el número de hectáreas en producción. Este monto, obviamente grueso, parte del supuesto de que todos los productores tienen las mismas necesidades, pero de cualquier forma ofrece otra aproximación a lo que podría ser la demanda potencial de crédito agropecuario. Un estimado de este tipo ha sido elaborado por Salaverry (2001), quien hizo estimados para explotaciones de distintos tamaños tomando en cuenta la tenencia o no de títulos de propiedad. Los resultados que obtuvo señalan que la demanda potencial de crédito agropecuario (para capital de trabajo) se ubicaría entre 798 millones y 1.266 millones de dólares al año. La pregunta que surge es cuánto de este monto podría ser pagado por los productores en las actuales condiciones de la actividad agropecuaria (baja rentabilidad, inestabilidad de precios, etcétera).

Estas aproximaciones a la demanda de crédito agropecuario son a todas luces gruesas e insuficientes; además, al no considerar la demanda de crédito no agropecuario difícilmente permiten hacer inferencias sobre el crédito rural. Una tercera manera de aproximarse a la demanda de crédito en el ámbito rural es preguntarles a los pobladores rurales sobre ello. Lamentablemente, esto tampoco resulta sencillo, tanto por razones técnicas como por el elevado costo que supondría. En el Censo Agropecuario de 1994, por ejemplo, se incluyó

una sección sobre crédito que, a pesar de tener algunos problemas en el diseño de las preguntas, permitió recoger información de alcance nacional. Según esta fuente, 6,2% de los productores agropecuarios respondieron que habían tenido al menos un crédito (de cualquier fuente) y sólo 8% señalaron que habían solicitado un crédito. Además, el censo recogió que sólo 15,3% (269.000) de los agricultores consultados afirmaron que habían tenido alguna vez un crédito. Estas cifras, relativamente bajas, pueden explicarse tanto por problemas en las preguntas y en la recolección de la información como por el año de la consulta (posterior a la desaparición del Banco Agrario). Adicionalmente, hay que tomar en cuenta que es un censo y, por ende, el universo está constituido por todos los productores agropecuarios, cuando es claro que no todos los productores están en capacidad y disposición de solicitar crédito.

Como veremos más adelante, a pesar de sus limitaciones, la información del censo da cuenta de la heterogeneidad en el acceso al crédito en las distintas regiones del país. Por ejemplo, en zonas de agricultura dinámica, como el valle de Huaral y algunas provincias de Piura, se registran tasas de acceso al crédito que duplican las obtenidas a nivel nacional. Incluso un tercio de los productores de estas dos regiones señalan que han tenido crédito alguna vez.

Dado que hacer censos es muy costoso, una opción alternativa para obtener información agregada son las encuestas de hogares,¹ diseñadas para medir los niveles de pobreza y las condiciones de vida. Estas encuestas destinan un lugar marginal a las preguntas sobre crédito, no sólo porque el tema no resulta central para sus fines sino también porque las preguntas sobre crédito son complejas de hacer e implican muchas preguntas complementarias.² Aun así, las encuestas

-
1. Nos referimos a las Encuestas Nacionales de Niveles de Vida y a la Enaho.
 2. Por ejemplo, se pregunta sólo por el crédito más importante que ha tenido el jefe del hogar o alguno de sus miembros en los últimos 12 meses. Generalmente, se inquiriere sólo por los créditos obtenidos (no por los gestionados). Además, se interroga utilizando las palabras crédito o préstamo, dejando a criterio del encuestado lo que se considera crédito. El fiado de la bodega, los adelantos de insumos y el apoyo de familiares, etcétera, muchas veces quedan fuera, cuando en realidad representan transacciones de crédito.

de hogares que tienen representatividad nacional y regional (incluso departamental, en el caso de las más recientes del INEI) constituyen una fuente adicional de información sobre la demanda, pero sobre la demanda efectivamente realizada en el mercado.

Así, los resultados obtenidos de estas encuestas brindan información útil, aunque —al igual que los estimados anteriores— insuficiente. Según las Encuestas Nacionales de Niveles de Vida (ENNIV), el acceso de los hogares al crédito a nivel nacional aumentó de 16,6% en 1994 a 32% en 1997, y se redujo a 19,3% en el año 2000 (cuadro 3.1). El crecimiento en el acceso al crédito registrado en 1997 se explica básicamente por el aumento del crédito en el ámbito urbano, cuya cobertura se incrementó de 16,7% en 1994 a 38,1% en 1997. De manera similar, la caída registrada en el 2000 se debió principalmente al descenso en la cobertura urbana. De esta manera, la tasa de acceso al crédito para el área rural aumentó en sólo un punto porcentual entre 1994 y el 2000 (de 16,4% a 17,9%), mientras que esta tasa en el ámbito urbano creció en poco más de tres puntos porcentuales.³ Las menores tasas de acceso se dan en la sierra rural, con apenas 14,8% en el 2000, tasa similar a la registrada en 1994. En el resto de ámbitos, el nivel de acceso aumentó; este incremento fue especialmente importante en el caso de la costa urbana (de 12% a 17,7%). La ENAHO 2001 reporta incluso menores tasas de acceso que la ENNIV 2000 para el ámbito rural (apenas 10,6% *versus* 20,4% en el ámbito urbano).

3. Cifras del Censo Nacional Agropecuario indican que sólo 6,2% de las unidades agropecuarias obtuvieron crédito. Lo que es más alarmante aún es que sólo 8% los solicitaron. Si bien la información del Censo Nacional Agropecuario de 1994 no es muy precisa sobre el tema de acceso al crédito, en promedio, los comerciantes, habilitadores, empresas (textiles, desmotadoras, etcétera) y ONG otorgaron crédito a más de 85% de los agricultores que lo solicitaron (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 1995).

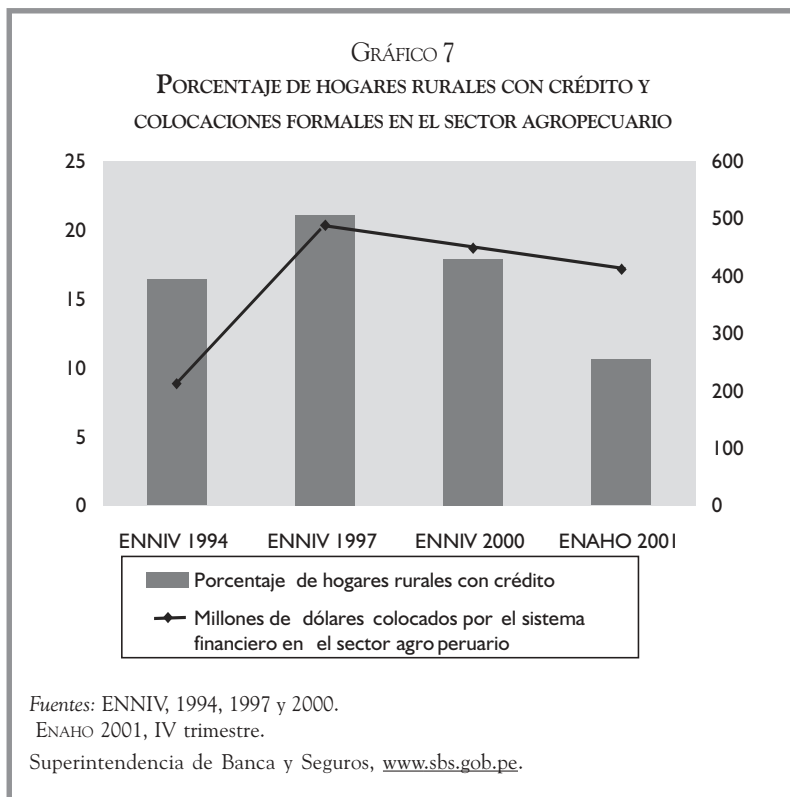
CUADRO 3.1
HOGARES CON CRÉDITO DE CUALQUIER FUENTE^a A PARTIR DE LAS
ENCUESTAS NACIONALES DE HOGARES, SEGÚN ZONA GEOGRÁFICA

Encuesta analizada	Zona geográfica				Total	
	Rural		Urbana			
	%	N.º	%	N.º	%	N.º
ENNIV 1994	16,4	1.312	16,7	2.311	16,6	3.623
ENNIV 1997	21,1	1.344	38,1	2.200	32,0	3.544
ENNIV 2000	17,9	1.360	20,0	2.617	19,3	3.977
ENAH0 2001	10,6	6.502	20,4	10.013	16,5	16.515

^a Corresponde a todo tipo de crédito (formal y no formal).
Fuentes: ENNIV, 1994, 1997 y 2000.
ENAH0 2001, IV trimestre.

Si bien estos estimados son gruesos, coinciden con la evolución de las colocaciones agropecuarias del sector formal, como se observa en el gráfico siguiente. Como hemos señalado, estos estimados son referenciales y probablemente reflejen el límite inferior del acceso a crédito; es decir, en el peor de los casos, el acceso al crédito en zonas rurales debe de estar cerca de 16% de los hogares. Pero los prestatarios no se distribuyen en forma homogénea ni entre la población ni en el territorio, pues, como mencionamos, los que suelen tener crédito son aquellos que lo demandan para satisfacer necesidades presentes de sus negocios u hogares y que podrán pagarlo en el futuro. Por ende, en las zonas con actividades productivas más dinámicas, se suelen encontrar mayores niveles de acceso al crédito que en zonas con economías poco dinámicas.⁴

4. Por ello es usual encontrar mayores niveles de acceso al crédito en zonas urbanas que en zonas rurales.



Las encuestas generales (nacionales) son útiles para obtener una primera aproximación al tema, pero no para indagar sobre los detalles más precisos de las transacciones de crédito ni sobre los demandantes. Por ello, en varias de las investigaciones sobre esta problemática, se han realizado levantamientos de información a partir de diseños que permiten analizar mejor los detalles del acceso al crédito, los productos financieros y no financieros, las opiniones de los clientes reales y potenciales, etcétera. Estos instrumentos, sin embargo, no son adecuados para hacer generalizaciones.

A lo largo de los últimos años se ha realizado un conjunto de encuestas especializadas en temas de crédito y hogares rurales. Muchas de ellas, como parte de estudios más generales sobre temas rurales

(producción, consumo, tecnología, etcétera) o de análisis regionales (por ejemplo, la encuesta del CIES en la provincia de Huancayo en el 2002). A continuación presentaremos algunas de ellas para ilustrar la heterogeneidad en el acceso al crédito y la desigual importancia de las distintas fuentes de crédito en las diferentes encuestas (y, por ende, en las zonas del país).⁵

En el cuadro 3.2 se presentan los resultados sobre acceso al crédito de seis encuestas realizadas en los últimos años. La primera, llevada a cabo por COFIDE en el 2000, corresponde a las encuestas de hogares rurales realizadas en el marco de la investigación sobre crédito informal que realizó un equipo del IEP y CEPES.⁶ La información sobre hogares rurales corresponde a las zonas de Chepén en La Libertad y Concepción en Junín. La segunda encuesta, realizada por el CIES en el 2002, atañe a hogares de la provincia de Huancayo. A diferencia de la anterior, los hogares rurales considerados son lo que podríamos llamar hogares de zonas periurbanas por su cercanía a la ciudad de Huancayo.⁷ La tercera y cuarta encuestas corresponden a investigaciones en el valle de Huaral, en el departamento de Lima: una se realizó a inicios de 1998 y otra a lo largo del 2002. Ambas sondean al mismo grupo de agricultores, por lo que constituyen un panel. A diferencia de las encuestas antes mencionadas, éstas corresponden exclusivamente a hogares rurales de agricultores.⁸ La quinta encuesta es la EAPA de 1997, realizada en Piura entre hogares de agricultores, como parte del trabajo de Boucher.⁹ Finalmente, la sexta

5. Las encuestas que se presentan en esta sección han sido realizadas en el marco de investigaciones nuestras (como la encuesta del IEP) o bien hemos ayudado a diseñarlas (como la del CIES del 2002). Además, incluimos la Encuesta a Productores Agropecuarios (EAPA), realizada en 1997 por Boucher, con quien venimos trabajando en una investigación conjunta. Existen, por cierto, muchas otras encuestas especializadas que han incluido la problemática del crédito rural.

6. Más detalles en Alvarado *et al.* (2001).

7. Más detalles en la página web del CIES: www.consortorio.org.

8. Detalles de la encuesta de 1998 en Trivelli y Venero (1999) y Trivelli (2001), y de la encuesta del 2002 en Trivelli y Boucher (2003).

9. Detalles en Boucher (2000).

encuesta, Basis 2003, se aplicó en Piura y el valle del Mantaro en octubre del 2003 a hogares de agricultores. La porción de esta encuesta aplicada en Piura se realizó sobre la muestra de la EAPA, con lo cual se tiene información de panel para estos hogares.¹⁰

CUADRO 3.2
HOGARES CON CRÉDITO DE CUALQUIER FUENTE^a
SEGÚN LAS ENCUESTAS ESPECIALIZADAS

Encuesta analizada	Con crédito ^a		Total	
	%	N.º	%	N.º
COFIDE hogares rurales	73,3	293	100,0	400
* Junín	71,5	143	100,0	300
* La Libertad	75,0	150	100,0	200
CIES 2002	26,5	212	100,0	800
* Huancayo urbano	35,5	142	100,0	400
* Huancayo rural	17,5	70	100,0	400
Huaral 1998	47,0	142	100,0	302
Huaral 2001-2002 ^b	33,0	99	100,0	300
EAPA 1997	71,1	389	100,0	547
Basis 2003	53,2	438	100,0	823
* Junín	38,9	126	100,0	324
* Piura	62,5	312	100,0	499

^a Corresponde a todo tipo de crédito (formal y no formal).
^b Corresponde al resultado de las tres visitas realizadas entre el 2001 y el 2002.

Fuentes: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (COFIDE), 2000; Encuesta «Microcrédito, pobreza y género 2002» (CIES); Encuesta de Seguimiento a Agricultores de Huaral 1998 y 2001-2002 (Huaral); Encuesta a Productores Agrícolas, 1997, Encuesta Basis 2003, a agricultores de Piura y Junín.

Elaboración: IEP

10. La información de estas encuestas es preliminar, pues aún estamos trabajando en la consistencia y análisis de la información recogida. Ellas se desarrollan en el marco de una investigación conjunta entre el IEP, la Universidad de California en Davis y el Colegio de México.

Los resultados presentados en el cuadro anterior permiten reforzar algunas ideas. En primer lugar, encontramos que el acceso al crédito en cada zona es significativamente distinto. Aunque parezca obvio, éste es un resultado importante. Zonas bien integradas y con dinamismo agropecuario como Chepén y Piura registran tasas de acceso al crédito muy superiores a zonas con bajo dinamismo y menor integración, como la provincia de Huancayo. Es interesante notar que dentro del propio valle del Mantaro se registran zonas con elevados niveles de acceso al crédito (Concepción, por ejemplo) junto a otras, adyacentes, como las afueras de la ciudad de Huancayo, donde este acceso es significativamente menor.¹¹ En este sentido, la generalización sobre el acceso al crédito resulta poco útil pues el agregado se compone de partes muy diferenciadas, en este aspecto al menos.

En segundo lugar, estas encuestas nos permiten identificar la importancia de las distintas fuentes de crédito. Tal como se muestra en el cuadro 3.3, la presencia de prestamistas formales es bastante homogénea entre todas las encuestas. Los hogares con créditos procedentes de fuentes formales representan cerca del 17% del conjunto de hogares encuestados, aunque, como se muestra en el cuadro, hay diferencias entre zonas y períodos. Por ejemplo, Piura es la zona en la que el sector formal tiene mayor importancia, lo que se condice con la importancia de las carteras rurales de los bancos en esa zona y con el éxito y desarrollo de las instituciones microfinancieras en esa plaza. En el otro extremo, Huaral, que fue una zona relativamente bien atendida por prestamistas formales, perdió la atención de éstos luego de la crisis de El Niño, pues muchos buenos clientes pasaron a ser morosos.

11. Los resultados reportados en la encuesta del CIES del 2002 para la zona rural dan cuenta de la situación de pequeños productores no dedicados exclusivamente a actividades agropecuarias, con poca tierra y con producción mayoritaria de panllevar, lo que explica su bajo nivel de acceso a crédito a pesar de su buena articulación con la ciudad de Huancayo y con fuentes de crédito. La zona de aplicación de esta encuesta corresponde más a una zona periurbana que a una zona rural.

CUADRO 3.3
HOGARES CON CRÉDITO SEGÚN FUENTE (ENCUESTAS ESPECIALIZADAS)

Encuesta analizada	Tipo de crédito						Hogares por encuesta	
	Formal		Semiformal		Informal		%	N.º
	%	N.º	%	N.º	%	N.º		
* COFIDE hogares rurales	14,5	58	38,3	153	45,8	183	100,0	400
1. Junín	15,5	31	29,0	58	54,5	109	100,0	200
2. La Libertad	13,5	27	47,5	95	37,0	74	100,0	200
CIES 2002	19,4	155	3,8	30	6,3	50	100,0	800
* Huancayo urbano	24,5	98	6,8	27	9,3	37	100,0	400
* Huancayo rural	14,3	57	0,8	3	3,3	13	100,0	400
* Huaral 1998	17,9	54	10,9	33	24,8	75	100,0	302
* Huaral 2001-2002 ^a	7,7	23	18,6	56	11,0	33	100,0	300
* EAPA 1997	27,8	152	27,6	151	27,1	148	100,0	547
* Basis 2003	25,0	206	12,7	108	26,6	227	100,0	823
1. Junín	21,3	69	11,4	37	15,1	49	100,0	324
2. Piura	27,5	137	14,2	71	35,7	178	100,0	499

^a Corresponde al resultado de las tres visitas realizadas entre el 2001 y el 2002.

Fuentes: Encuesta Crédito Informal CEPES-IEP (COFIDE), 2000; Encuesta «Microcrédito, pobreza y género, 2002» (CIES); Encuesta de Seguimiento a Agricultores de Huaral 1998 y 2001-2002 (Huaral); Encuesta a Productores Agrícolas, 1997, Encuesta Basis 2003, a agricultores de Piura y Junín.

Elaboración: IEP

Como se muestra en el cuadro, la presencia de prestamistas semiformales es muy variable. A diferencia de lo encontrado para las fuentes formales, los prestamistas semiformales no tienen siempre mayor presencia en las zonas más dinámicas (ver el caso de Piura, por ejemplo), lo que puede explicarse por la mayor presencia de fuentes formales en dichas regiones, que representan una suerte de competencia para estos prestamistas.¹² En algunas de las regiones

12. Como se discutió antes, existen espacios socioeconómicos y regionales en los que los prestamistas formales y los semiformales compiten y otros en los que más bien se complementan.

analizadas, como Chepén, hay una presencia mayoritaria de este tipo de prestamistas: por cada transacción con el sistema formal, encontramos tres transacciones semiformales. Mientras que otras zonas, como Piura (EAPA, 1997) o Huaral, tienen sólo entre una y dos transacciones semiformales por cada transacción formal.

Estos resultados dan cuenta de lo complejo que resulta generalizar los resultados sobre la importancia y presencia de los prestamistas semiformales, pero a la vez confirman que éstos constituyen una pieza fundamental por lo menos del actual sistema de financiamiento agropecuario. Además, un grupo importante de estos prestamistas son prestatarios del sector formal y, por ende, representan otra vía de canalización de fondos del sistema financiero hacia el ámbito rural.

Para completar nuestra mirada sobre la importancia de las distintas fuentes, hay que destacar la gran presencia de prestamistas informales en todas las encuestas presentadas. Este sector, tan complejo de caracterizar, si bien suele entregar créditos por montos y plazos reducidos, es un actor clave para afrontar situaciones inesperadas, buenas y malas, y tiene una cobertura muy extensa, como muestran las cifras presentadas y como han analizado estudios previos (ver Alvarado *et al.*, 2001).

En tercer lugar, encontramos que hacia el final de los años noventa, la situación del crédito cambió y que los niveles de acceso al crédito en las zonas rurales cayeron, lo que coincidió con la reducción en las colocaciones agropecuarias del sistema formal, la mayor visibilidad del impacto de los riesgos climáticos y la mayor intervención del sector público. Como se muestra en el cuadro, gracias a los datos de panel de Huaral y de Piura, hay una caída en el acceso. En Piura, 71% de encuestados tuvieron crédito en 1997 y sólo 63% contaron con él en el año 2003. De igual modo, en Huaral, en 1998, casi la mitad de hogares tenía crédito y en el 2002 sólo un tercio se mantuvo en dicha situación. Resulta interesante notar que la caída en el acceso al crédito en Piura se debe a la reducción en el crédito semiformal, mientras que en Huaral responde a la retirada de las entidades formales.

Adicionalmente, en el caso de Huaral se encuentra que aquellos que dejan de tener crédito entre 1998 y 2002 son los prestatarios con deudas por hectáreas más pequeñas, pues el monto promedio de crédito por hectárea sube entre ambos años.¹³

Para terminar este capítulo, queremos destacar que la realización de este tipo de encuestas permite realizar análisis sobre distintos aspectos de las actividades productivas de los hogares rurales, como se reporta en numerosos trabajos citados a lo largo de este texto. De estos análisis queremos resaltar dos temas que han sido tratados en varios estudios, y que resultan importantes para entender la dinámica de los demandantes de crédito. En primer término, los estudios basados en encuestas como las mencionadas permiten analizar las características de los productores que acceden a los créditos. Quienes lo hacen suelen ser aquellos con mejores condiciones productivas (los más ricos, con más tierra, que poseen garantías, más educados, etcétera) o los asociados a la producción de cultivos encadenados con otros sectores. Ello revela que la probabilidad de acceder al crédito no se distribuye de igual modo entre todos los agricultores ni entre todos los hogares rurales y que no siempre responde a la tenencia de un proyecto productivo rentable.¹⁴ Este resultado justifica la preocupación por la equidad en el acceso a este recurso.

En segunda instancia, queremos resaltar los estudios sobre racionamiento y autorracionamiento, que permiten, además de analizar las condiciones y características de los que tienen crédito, identificar a aquellos que cuentan con una demanda que no logra ser satisfecha en el mercado, ya sea por decisión del prestamista, que niega el crédito o que sólo entrega parte de lo solicitado (racionamiento) o por propia decisión del prestatario, quien puede abstenerse voluntariamente de acudir al mercado por un conjunto de

13. El mismo resultado se obtiene para el caso de Piura. Sin embargo, los datos de Basis 2003 son aún preliminares.

14. Ver, por ejemplo, los resultados de Boucher (2002) y Alvarado *et al.* (2001) para el caso peruano y trabajos más generales como el de Aguilera (1997), entre otros.

razones, que van desde no estar dispuesto a arriesgar sus garantías en ausencia de un sistema de seguros contra catástrofes climáticas hasta no poder asumir los costos de transacción asociados a la gestión del crédito (autorracionamiento).¹⁵ Este tipo de análisis permite hacer estimados y aproximaciones al concepto de demanda potencial, lo que constituye una condición para evaluar las necesidades de crédito del medio rural.¹⁶

15. Boucher (2001), Trivelli y Venero (1999) y Trivelli (2001).

16. Un primer esfuerzo en esta línea puede hallarse en Venero y Yancari (2004).

CAPÍTULO 4

A MODO DE CONCLUSIÓN

EL TEXTO PRESENTADO muestra una visión panorámica de la situación de la oferta de crédito para el ámbito rural peruano, básicamente a partir de la información existente sobre la oferta de fondos colocada en el sector agropecuario. El objetivo central del trabajo es sentar una base común de información en manos de los interesados para que, a partir del debate que se genere, se avance en la comprensión de los problemas que afrontan las finanzas rurales para desarrollarse y, sobre todo, en el planteamiento de propuestas realistas, viables y efectivas, que colaboren con el incremento de la intermediación de recursos financieros hacia las zonas rurales.

Los resultados muestran que, como era de esperarse, las colocaciones formales en el sector rural son reducidas, incluso en el caso de las entidades microfinancieras supuestamente especializadas en dicho ámbito. Este resultado se explica por un conjunto de razones de orden económico-financiero (por ejemplo, elevados riesgos, falta de información, altos costos de transacción, altos costos operativos, presiones competitivas de otros intermediarios en la región, plazas urbanas con gran potencial, etcétera) y por la decisión, en el caso de varios intermediarios, de no comprometerse demasiado con el sector

agropecuario en particular, debido a su elevado riesgo de ser intervenido políticamente mediante el cambio de las reglas de juego, la competencia desleal, etcétera. Como se explica en el texto, los bancos —principal fuente formal de fondos del sector agropecuario— colocan pocos créditos, pero de elevados montos; es decir, atienden a clientes grandes. Las demás entidades formales —CRAC, CMAC y EDPYME—, que tienen mayor cobertura, trabajan con un número importante de clientes con créditos medianos y pequeños dependiendo de la zona, la entidad y el propósito del crédito. No obstante, estas entidades dan muestras de no tener intenciones de ampliar su cartera rural sino más bien de mantenerla o reducirla.

Las entidades financieras formales distribuidas en todo el país reportan mayores carteras agropecuarias en los departamentos de la costa, donde se cultivan los productos más rentables, están los agricultores más dinámicos y existe más información y mejor infraestructura física (telecomunicaciones, transportes, etcétera). En conjunto, el sistema formal entrega cerca de 3% de su cartera al sector agropecuario, porcentaje equivalente a alrededor de 383 millones de dólares en el 2002, que se distribuyen entre 31.000 clientes.

Recientemente, se ha unido a los intermediarios formales, Agrobanco, entidad de derecho privado y supervisada por la SBS, pero dirigida por representantes del sector público, toda vez que su capital es aún exclusivamente aportado por el Tesoro público. Agrobanco, que en principio podía convertirse en una seria amenaza para los intermediarios formales, por voluntad de su directorio y para honrar la legislación que lo crea, ha adoptado una estrategia que la ha delineado como una institución pequeña con una tecnología financiera «sana», que no afectará a la competencia existente en algunas plazas y que tampoco «robará» clientes de las entidades formales. Pero esto, a la vez, implica que tampoco resolverá las necesidades financieras de la gran mayoría de pequeños productores. Tal como ha venido desarrollando sus actividades, debemos verla como una entidad especializada, que mientras mantenga los actuales parámetros jugará como un actor más entre los prestamistas formales. Sin embargo, la dependencia exclusiva de su sistema de gobierno respecto del sector público (del Ejecutivo) hace que sus operaciones

sean sensibles a los ciclos políticos. Además, sus acciones también podrán cambiar cuando consiga ser una entidad dirigida por un directorio mixto (público y privado).

Además de las entidades del sector formal, encontramos a un conjunto diverso de actores que participan como intermediarios semiformales que desempeñan un importante papel en las finanzas rurales. Estos intermediarios proporcionan fondos para las actividades agropecuarias, en muchos casos a sectores poco articulados económicamente y que han logrado desarrollar negocios rurales rentables aunque en su mayoría de pequeña escala,¹ pero también son fuente de innovación en tecnología financiera y sobre todo de adaptación de tecnologías financieras a ámbitos y condiciones tradicionalmente desatendidos.² Estos intermediarios también son fuente de información sobre los prestatarios, sobre su capacidad y voluntad de pago, niveles tecnológicos y cumplimiento de contratos, entre otros aspectos.³

Las colocaciones de estos intermediarios semiformales son difíciles de determinar y siquiera reportar, en vista de que su actividad financiera es sólo parte —en muchos casos, no central— de su actividad económica en otros sectores de la economía. Lo que sí se conoce es que la cobertura de este tipo de intermediarios es muy importante, tanto en número de clientes atendidos como en monto de recursos intermediados. Estamos hablando de cientos de empresas —agroindustriales, agroexportadoras y comercializadoras de productos e insumos— y decenas de ONG que si bien son menos que hace una década, se mantienen con una cobertura interesante en varias zonas poco atractivas para los demás prestamistas. La

-
1. Es el caso de las ONG, principalmente.
 2. En particular, las empresas y algunas ONG.
 3. Como hemos mencionado a lo largo de este documento, es evidente que hemos dejado a muchos intermediarios relevantes, al menos en la dimensión local, fuera de nuestro análisis. Tal es el caso de las cooperativas de ahorro y crédito, de empresas no relacionadas directamente con actividades agropecuarias (de turismo o artesanía, prestadoras de servicios, por ejemplo) y algunas ONG sobre las que no logramos recabar información.

cobertura geográfica de estas entidades, sobre todo las empresariales, está estrechamente ligada a corredores dinámicos, a cadenas productivas activas y a productos agropecuarios con una sólida conexión con los mercados. Estas entidades, además, son importantes porque en muchos casos (por ejemplo, el de las ONG) se instalan —o se crean— en zonas donde el sistema formal aparece apenas tímidamente, y un grupo de ellas se ubican en zonas donde son la única fuente disponible de fondos —aunque con recursos limitados—. Entre las ONG existe gran heterogeneidad; algunas se especializan en financiar negocios agropecuarios, mientras que otras han desarrollado importantes mecanismos de microfinanciamiento de pequeños negocios rurales no agropecuarios.

Estos intermediarios formales y semiformales coexisten con un grupo significativo de prestamistas individuales que ni siquiera hemos tratado de incluir en este texto. Transportistas, comerciantes locales, usureros, familiares y amigos son una fuente importante de recursos en las zonas rurales y en los estratos de menores ingresos. Sin embargo, es probable que su importancia sea mayor en cuanto al número de transacciones que en relación con los montos intermediados, debido a los reducidos montos promedio por individuo que movilizan. Por otro lado, en algunas zonas, las cadenas de migrantes que envían remesas para financiar las actividades económicas de la familia pueden ser interesantes fuentes de financiamiento.

Todos estos intermediarios, que a la larga han de ser vistos como un sistema, están pendientes de un actor adicional, el sector público, que también es parte del sistema, ya sea como un intermediario más —a través de FONCODES, el Programa Nacional de Manejo de Cuencas Hidrográficas y Conservación de Suelos-PRONAMACHCS, el Programa Nacional de Asistencia Alimentaria-PRONAA y otras decenas de programas y proyectos— o como tomador de decisiones que afectan a todos los intermediarios. Este último rol, que está concentrado en las autoridades del Ministerio de Agricultura, el Ministerio de Economía y Finanzas y el Congreso —básicamente, en la Comisión Agraria—, es muchas veces el más dinámico promotor de cambios en el funcionamiento del sistema, aunque no siempre para su desarrollo.

Para completar el espectro, tenemos un conjunto de pobladores rurales, productores agropecuarios y no agropecuarios, en su mayoría con limitados recursos económicos y con un continuo reclamo de atención de los intermediarios financieros —formales, semiformales, individuales, del sector público, etcétera— y de los políticos y técnicos que toman decisiones sobre acciones y políticas en este campo. De estos demandantes potenciales de recursos financieros, un grupo importante tiene una demanda efectiva de créditos y de otros servicios financieros, que no siempre logra satisfacer con la oferta que el actual sistema de financiamiento rural le ofrece, ya sea por el costo y las condiciones que impone este sistema, ya sea por sus propios reparos ante los riesgos que implican determinadas transacciones financieras.

Esta demanda efectiva —esto es, aquella constituida por individuos con capacidad de pago, con un proyecto económico viable, etcétera— está distribuida de manera desigual a lo largo del territorio, pues hay zonas muy dinámicas y otras donde la situación es totalmente contraria.⁴ Reconociendo la imposibilidad de cuantificar esta demanda, ya sea por la falta de información adecuada o porque ella no se concreta necesariamente en transacciones en el mercado, tenemos alguna información sobre demandantes atendidos, que podría considerarse como una suerte de límite inferior de la demanda efectiva. Esta información da cuenta de cómo en zonas de agricultura dinámica —con encadenamientos industriales, por ejemplo— el porcentaje de agricultores con crédito es más del doble o el triple que la proporción de agricultores con crédito en zonas con una producción orientada al consumo directo, por ejemplo.

La información sobre el lado de la demanda es muy limitada, pero fundamental para entender las respuestas de los oferentes de crédito y de otros servicios financieros en el ámbito rural y sobre todo en zonas específicas de este ámbito. Sin prestar atención a la demanda y a los demandantes, a sus características y a las variables que afectan sus decisiones y comportamientos, no lograremos que la discusión sobre el desarrollo de las finanzas rurales avance más allá del desa-

4. Demanda que González-Vega (2003) denomina «demanda legítima».

rollo de determinadas instituciones. Para que el sistema funcione, resulta crucial entender a quién se busca atender y a quiénes se está dejando de atender y por qué.

Sean cuales fueran nuestras apreciaciones sobre cada uno de los actores mencionados, sobre lo que hacen o deberían hacer, el punto que queremos destacar es que éstos son los actores y que cada uno ha de ser entendido dentro de su propia lógica y estrategia, para evitar pedirles sacrificios inviables en el mundo de los negocios o compromisos morales con un sector en particular. Con estos actores hay que articular medidas que permitan su progreso individual y que esa mejora contribuya al desarrollo del sistema. Sin embargo, para que estas medidas existan, debe entenderse antes la naturaleza de los problemas y las limitaciones e incentivos que cada uno tiene.

La situación descrita en el texto es lo que tenemos hoy como finanzas rurales, luego de más de una década de debate (inconcluso aún) acerca de qué tan libre, intervenido o regulado debería ser el sector y de una considerable expansión de la oferta crediticia del sistema financiero formal. Éste es el estado de la cuestión, que seguramente no cambiará en el corto ni en el mediano plazo. Los distintos actores seguirán operando en el marco de las reglas de juego establecidas, el sector seguirá siendo vulnerable a la intervención política (las promesas electorales y los «relanzamientos» son inevitables), las condiciones económicas seguirán siendo las mismas o, en todo caso, su efecto sobre el bienestar de la mayoría de las personas será reducido, etcétera. Debemos asumir esto como datos de la realidad. Dado este contexto, el reto es proponer medidas que permitan mejorar la calidad de los servicios financieros rurales, aumentar su cobertura, manejar mejor los riesgos que afectan a los pobladores rurales y reducir el costo de los productos financieros que se les ofrecen, para que puedan aprovechar de la mejor manera las oportunidades que se les presenten para mejorar sus condiciones económicas.⁵

5. Ello se podría lograr, entre otras medidas, a través de una mayor competencia y de una reducción de los costos que afrontan los intermediarios en su calidad de prestamistas.

Queremos terminar este libro con un listado de los problemas e interrogantes que han ido surgiendo a lo largo del trabajo de investigación como temas claves que deben abordarse y discutirse a fin de desarrollar el sistema de finanzas rurales. Nuestra intención es proponer una agenda preliminar de discusión, a la que esperamos los lectores agreguen nuevos temas y enfoques. Todo ello, claro está, bajo la premisa de que para que se desarrollen las finanzas rurales hay que fijar primero un objetivo, un norte. Claramente, éste es el primer punto implícito de la agenda: que se defina qué tipo de finanzas rurales queremos y podemos tener en un país como el nuestro, con un sistema financiero como el descrito y bajo las condiciones económicas, políticas y sociales actuales.

Lo ideal sería derivar los requerimientos de financiamiento para el ámbito rural en el marco de una estrategia de desarrollo rural del país. Desgraciadamente, la poca atención que se presta a la problemática del desarrollo rural como un conjunto, la complejidad de este tema por definición multisectorial y la preponderancia de las preocupaciones sobre cómo enfrentar y superar la pobreza rural no han permitido generar siquiera un debate sobre el futuro del ámbito rural. Hoy las preocupaciones por el desarrollo rural son fragmentadas, descoordinadas muchas veces, y sin liderazgo de ninguna institución del sector público o privado. En estas condiciones, es complejo insertar la discusión sobre el desarrollo de las finanzas rurales en un espacio más amplio. De cualquier modo, lo que sigue refleja una serie de supuestos obligados sobre las opciones de desarrollo rural en las cuales se deberían o podrían enmarcar las finanzas rurales.

Más allá de la definición de lo que queremos lograr en las finanzas rurales, hay un conjunto de temas que afectan a los actores del sistema de manera desigual, pero que, de ser afrontados de manera integral, permitirían mejorar la situación actual y contribuir al desarrollo de las actividades económicas en el ámbito rural. El listado de temas que presentamos a continuación no busca abarcar todos los puntos de la problemática sino más bien motivar a que investigadores, responsables de la toma de decisiones, políticos, agricultores, intermediarios financieros y demás *practitioners* agreguen

los suyos y, de esta manera, nos involucremos en una discusión continua que resuelva los temas propuestos.

Los puntos que hemos identificado y que proponemos como ejes iniciales de la discusión sobre las finanzas rurales son seis. Los dos primeros se refieren a la definición del espectro en el que las finanzas rurales han de desenvolverse. Sin estas definiciones será imposible definir quiénes serán los actores del sector público y privado que deberán apoyar el proceso de desarrollo. El tercer tema se refiere a los obstáculos que han de vencerse para la mejora de las finanzas rurales en un entorno como el descrito en las páginas anteriores. Los tres puntos finales se relacionan con la discusión de las posibles maneras de promover este desarrollo y los actores encargados de hacerlo.

1. ¿Sistema de finanzas rurales o de financiamiento agropecuario?

Si bien ésta es una vieja discusión, que parece ser más de forma que de fondo, vale la pena retomarla, pues es clave para la definición del tipo de institución y de la gama de servicios financieros que se necesitarán. Existe un consenso entre los prestamistas que intervienen en el sector rural respecto a que su ámbito de acción no debe depender de las actividades financiadas sino del ámbito geográfico atendido. De esta manera, en los últimos años, se ha trasladado el énfasis desde el financiamiento de actividades puramente agropecuarias hacia el financiamiento de todo tipo de actividades desarrolladas en el medio rural, sin desconocer la importancia del sector agrícola. Este enfoque, que es compartido por organismos internacionales como el BID y el Banco Mundial, reconoce el papel fundamental de las actividades no agrícolas en las zonas rurales, así como la existencia del vínculo urbano-rural.

Incluir lo rural ofrece grandes ventajas para entender y potenciar un sistema financiero para este ámbito. Permite diversificar el riesgo de las colocaciones rurales entre los negocios agropecuarios y los no agropecuarios, promueve el desarrollo de negocios complementarios y, con ello, la formación de corredores económicos, cadenas

productivas y, finalmente, el crecimiento de las pequeñas ciudades que permitan articular estos negocios. El gran temor, sin embargo, es que se coloquen recursos principalmente en actividades rurales no agropecuarias y que no logremos resolver el problema de fondo, que es la falta de recursos para financiar y desarrollar actividades agropecuarias, que siguen siendo las principales en la economía de los hogares rurales. El objetivo debe ser, entonces, el desarrollo de un sistema de finanzas rurales que incluya todas las actividades económicas del ámbito rural, pero asegurándonos de que esto amplíe, y no reemplace, el marco de posibilidades para el sector agropecuario: *finanzas rurales* con un fuerte componente de finanzas agropecuarias; *finanzas rurales* como modo de ampliar el espectro de lo agropecuario hacia otras actividades, pero sin desconocer el carácter clave de las actividades agropecuarias para las familias del campo. Ésa debería ser la meta.

La definición de si queremos un sistema que atienda lo rural implicará que los interesados en su desarrollo sean un grupo mayor que si pensamos en un sistema de finanzas agropecuarias, pero también será un grupo más heterogéneo (para comenzar, será multisectorial). Es muy probable que el pensar en finanzas rurales antes que en finanzas agropecuarias implique mayores dificultades en la obtención de consensos y metas comunes y sobre todo en la definición del liderazgo de algún sector o entidad en el proceso.

2. ¿Servicios financieros o sólo crédito?

Bajo la misma lógica que el punto anterior, aparece como uno de los grandes consensos entre los investigadores —aunque no siempre entre los diseñadores de políticas y proyectos ni entre los intermediarios—, la necesidad de hablar no solo de crédito, como se ha hecho tradicionalmente, sino de un conjunto de servicios financieros. Uno de los temas prácticamente ausentes en este documento, pero que tiene una importancia capital para el desarrollo de un sistema financiero, es el de los servicios financieros no crediticios: ahorros, seguros, arrendamientos financieros, factoreo, *hedging*,

créditos de inventarios, transferencias, medios de pago, etcétera. La oferta de estos servicios no sólo permite una potencial reducción de costos promedio, gracias a las economías de ámbito generadas, sino que además puede ayudar a reducir los riesgos y costos de las transacciones financieras y, eventualmente, a suavizar el consumo. Sistemas financieros maduros ofrecen una amplia gama de servicios no crediticios. Por ejemplo, servicios no financieros, como los de capacitación en gestión empresarial, también están adquiriendo mayor importancia en el caso de algunas ONG con programas de crédito.

La provisión de servicios adicionales al crédito es importante no sólo para mejorar la situación de los oferentes y su sostenibilidad sino sobre todo si se toma en cuenta la discusión mayor sobre el rol de las finanzas rurales en el desarrollo del ámbito rural. Es poco probable lograr procesos sostenidos de desarrollo rural sin opciones de ahorro, manejo de liquidez y de riesgos. El reto es cómo promover la provisión de estos servicios en ámbitos caracterizados por una baja densidad de clientes, que tienen necesidades heterogéneas —y que, por ende, requieren productos diferenciados— y por individuos con poca actividad financiera (pasiva y activa), y por altos costos de transacción tanto en la provisión de los servicios como en el uso de ellos. ¿Instituciones de qué tipo deberán enfrentar estos retos? ¿Serán instituciones especializadas en finanzas rurales o entidades financieras con un amplio espectro de actividades?

Afrontar este reto implica innovar, realizar pruebas piloto, diseñar nuevas estrategias, alianzas y productos. Pero para ello las entidades deben cumplir al menos dos requisitos: tener un definido interés en desarrollar actividades en el ámbito rural y contar con recursos para la implementación de este proceso innovador. Ambos requerimientos parecen alejados de la situación actual del campo peruano. Sobre lo primero, hemos visto que la plaza rural no parece atraer a las instituciones, probablemente por las dificultades inherentes a ella —dispersión geográfica de clientes, baja densidad poblacional, elevados niveles de pobreza, inseguridad, etcétera— y por lo atractivo que sigue siendo el ampliar la cobertura en plazas urbanas aún no satisfechas. Respecto a lo segundo, las entidades tienden a no tener recursos para innovar, diseñar o probar nuevos productos. La presión

por ser sostenibles y competitivos reduce al máximo el tiempo de los analistas de crédito para esta tarea, y los fondos para experimentar y diseñar son, en el mejor escenario, escasos.

Entonces, ¿cómo promover el desarrollo de nuevos productos, de nuevas estrategias y tecnologías? Dejar esta responsabilidad en manos de los intermediarios y *practitioners* parece poco atractivo. ¿Qué rol le corresponde al sector público?, ¿qué vienen haciendo o podrían hacer las agencias de cooperación internacional y los organismos multilaterales?, ¿qué podemos aportar los investigadores?

Las decisiones que se tomen sobre estos dos primeros temas resultan fundamentales para identificar a los actores relevantes. Si se opta por un esquema amplio de promoción de las finanzas rurales, los actores involucrados vendrán de distintos sectores de la economía y de varias agencias del sector público. Si se opta por una alternativa más restringida, como la de promover sólo el crédito agropecuario, por ejemplo, la situación será diferente. Los actores involucrados en este caso serán bastante menos diversos. Por el lado de los demandantes, bastará trabajar con los gremios de productores agropecuarios; por el sector público, con los ministerios de Agricultura y Economía y Finanzas, la SBS y COFIDE. No se trata de una consideración menor, pues de ella dependerá lo fructíferas que puedan ser las discusiones y decisiones futuras.

3. La expansión de las finanzas rurales: tensiones entre la cobertura, el logro de la sostenibilidad y el impacto en el bienestar de los prestatarios

La tensión entre la ampliación de la cobertura y el logro de la sostenibilidad de las entidades financieras es un tema no resuelto en la mayor parte de las instituciones dedicadas a las finanzas rurales. Sin embargo, más que una tensión lineal, debemos discutir las posibilidades de expandir las finanzas rurales cumpliendo tres objetivos: cobertura, sostenibilidad e impacto en el bienestar. Estos tres elementos constituyen lo que Zeller y Meyer (2002) denominan el «triángulo de las microfinanzas», figura útil para entender la dinámica de las

finanzas rurales. Sobre estos tres pilares debería descansar la expansión de estas finanzas, para lograr no sólo un sistema sólido y sostenible sino uno que colabore decididamente con el desarrollo de las actividades rurales y, de este modo, con la mejora en las condiciones de vida de los pobladores de estas zonas.

Para lograr una expansión de las finanzas rurales tomando en cuenta esos tres objetivos, se requiere emprender varias acciones que resuelvan las trabas que acrecientan las tensiones entre ellos y que permitan alcanzarlos.

El logro de la sostenibilidad financiera contribuye a alcanzar la permanencia en el tiempo de una entidad financiera, al no depender de subsidios o del soporte de otras entidades, públicas o privadas. Esto, a su vez, le puede permitir lograr una mayor cobertura en el futuro. La expansión de la frontera de las finanzas rurales requiere que aumentos en la cobertura no afecten negativamente la sostenibilidad.

Para lograr la sostenibilidad, que suele ser la primera preocupación de las entidades financieras, éstas innovan y adaptan sus productos de acuerdo con su estructura de costos, el análisis del mercado y el de sus clientes. Quizá es por esta preocupación que donde más se haya avanzado en el campo de las finanzas rurales sea en el desarrollo de tecnologías financieras, productos adecuados y estrategias de intervención, de tal modo que las entidades que ahí operan no arriesguen o perjudiquen su sostenibilidad. Las entidades que no han alcanzado este logro continúan siendo muy vulnerables. La presión por alcanzar la sostenibilidad ayuda a que desde la oferta los intermediarios innoven y se vuelvan cada vez más eficientes. Pero también suele implicar sacrificios en algunos recursos —financieros y humanos— que podrían ser claves para el desarrollo de nuevos servicios en favor de una mayor cobertura o impacto en los clientes.

Hay muchos temas por resolver para apoyar los esfuerzos de los oferentes por alcanzar la sostenibilidad. Algunos de ellos son los siguientes: la inexistencia de un mercado de seguros para actividades rurales —sobre todo seguros contra eventos inesperados de carácter agregado (desastres naturales, clima)—, que encarece las colocaciones por su mayor riesgo; la ausencia de centrales de información sobre los

clientes o de mecanismos para compartir estos datos, ausencia que hace más costosas las evaluaciones crediticias; la imposibilidad de los intermediarios de diferenciar entre morosos insolventes y morosos estratégicos, lo que afecta la calidad de la cartera; la existencia de elevados costos de transacción y refinanciación, que incrementan de manera significativa los costos operativos, etcétera, son sólo algunos de esos temas.

Debemos recordar que instituciones sólidas y sostenibles no aseguran que se logre un sistema financiero articulado. Por ello, además de la sostenibilidad individual de las entidades intermediarias, hay que introducir una preocupación por la sostenibilidad del sistema. Una preocupación que se suele dejar de lado se refiere a los lazos que han de desarrollarse, en un sentido horizontal y vertical, entre las instituciones del sistema. En el marco de esta preocupación es necesario desarrollar sistemas de incentivos, contratos y reglas de juego que colaboren a establecer un sistema antes que un conjunto de entidades aisladas.

Ampliar la cobertura es sobre todo un objetivo de la sociedad (y del Estado) y por ello es un objetivo más complejo de lograr, pues requiere una estrecha coordinación entre actores privados y públicos. El aumento de la cobertura no depende —o no siempre es del interés— de cada intermediario, ya que éstos no están especializados en atender a clientes rurales ni existen redes de intermediarios con esta especialización. Es más, en muchos casos, la cobertura no se amplía como parte de la estrategia de la institución por ser más eficiente o sostenible. Para todos —oferentes y demandantes—, sería deseable tener más sujetos de crédito o demandantes de otros servicios no financieros en el ámbito rural, pero el tránsito de convertir a los demandantes potenciales en efectivos es un proceso lento y costoso donde no resulta claro quién debe actuar primero. ¿Cómo incentivar a que un mayor número de demandantes soliciten créditos o usen el sistema financiero en sus operaciones (en el entendido de que son parte de la demanda legítima)? ¿Cuánto costaría hacerlo? ¿Quién debe pagar estos costos?

Para ampliar la cobertura —la atención a más demandantes—, se requiere, además de voluntad de parte de los oferentes,

acciones de los demandantes. Todos los oferentes quieren tener una mayor cantidad de buenos clientes, pero los buenos clientes no siempre quieren trabajar con los oferentes, aun cuando esta reticencia les represente significativas restricciones al desarrollo de sus proyectos económicos. Para que los demandantes se interesen en relacionarse con los oferentes, el costo de iniciar la relación debe ser aceptable, y los riesgos, manejables. Por ello se requiere trabajar sobre los costos de transacción de acudir a una fuente de servicios financieros, sobre los riesgos asociados al establecimiento de relaciones con intermediarios financieros (para evitar autorracionarse), sobre la distribución de estos riesgos y sobre cómo mejorar las prácticas de racionamiento que emplean los intermediarios, entre otros muchos temas.

Finalmente, para lograr un impacto sobre el bienestar, se debe promover la eficiente asignación de los recursos; es decir, impulsar aquellas iniciativas económicamente viables y no entregar recursos o servicios a quien no está en capacidad de aprovecharlos en su beneficio. Éste es un tema complejo, pues, además de lograr que el crédito agropecuario, permita concretar una producción eficiente (con insumos y tecnología adecuados) para lograr rendimientos que aseguren el pago del préstamo y un excedente para el productor, se esperaría que se generen impactos positivos sobre la capitalización de los prestatarios o inversiones en proyectos cada vez más rentables (que promuevan el uso más eficiente de los recursos disponibles). En el caso de los pobladores rurales con negocios no agropecuarios, se espera lo mismo. De esta manera se evitaría generar un sistema financiero del cual los empresarios rurales se hagan dependientes para mantener su negocio operando sin capitalizar, innovar o consolidarse, tal como se observa en una serie de segmentos microempresariales en zonas urbanas, microcomerciales sobre todo. Para lograrlo, se requiere enfrentar un conjunto de retos más allá de los temas estrictamente financieros: el desarrollo de mercados complementarios, la existencia de servicios de apoyo y la provisión de bienes públicos y privados que estimulen el desarrollo de actividades económicas en el medio rural, la mayor integración entre los espacios urbanos y rurales, etcétera.

Es suma, existe un amplio abanico de temas pendientes para expandir las finanzas rurales. Algunos de ellos son importantes para ampliar la cobertura de clientes rurales (los más pequeños, sobre todo), otros para mejorar la sostenibilidad de las instituciones y otros para incrementar (o generar) el impacto en el nivel de bienestar de los clientes y sus negocios. Los temas más saltantes a lo largo de este texto y en la literatura reciente sobre el caso peruano serían el desarrollo de estrategias e instrumentos para el manejo del riesgo; la promoción del uso de información (centrales de riesgo, información compartida, creación de información, etcétera); el desarrollo de mecanismos para diferenciar los tipos de morosidad; la implementación de mecanismos para fortalecer el desarrollo de sistemas financieros regionales; el diseño de medidas para reducir las prácticas de autorracionamiento y los costos de transacción; el impulso necesario para que se desarrollen nuevos servicios y productos financieros; la introducción de mejoras en la regulación y la legislación de tal manera que se promueva el desarrollo de las entidades y del sistema y se eleven los niveles de sostenibilidad.

4. Todos los intermediarios cuentan en el desarrollo del sistema

Esto es especialmente cierto cuando existen mercados financieros segmentados. Además, varios estudios (por ejemplo, Alvarado *et al.*, 2001) han dado cuenta de que, al menos en cuanto al número de clientes, los prestamistas no formales pueden ser importantes y que existe una interrelación entre distintos tipos de prestamistas. Esta evidencia es otro factor a favor de la consideración de todos los prestamistas como parte del sistema financiero.

En algunas localidades —sobre todo en las más alejadas—, algunas entidades prestamistas (por ejemplo, ONG) tienen como población objetivo sectores vulnerables (en especial, en el caso de aquellas que usan la metodología de bancos comunales) e incluso son los únicos prestamistas institucionales. Esto también se aplica a los prestamistas informales, cuya flexibilidad en las condiciones de

los créditos (reportada en Alvarado *et al.*, 2001), así como en su mayor movilidad de una zona a otra, hace que sean, en muchos casos, los únicos intermediarios presentes en varias zonas del país. La identificación de los prestamistas no formales resultaría importante para entender mejor la estructura del sistema financiero rural, así como las posibles interacciones e interdependencias entre los distintos intermediarios.

Por su parte, los intermediarios semiformales, que tienen como negocios otras actividades —no financieras—, son claves para articular a los productores con cadenas formales de comercialización, financiamiento y transferencia de tecnología. ¿Cómo aprovechar la existencia de estos prestamistas para el desarrollo del sistema financiero rural? ¿Cómo definir los sistemas de contratos e incentivos adecuados para que los intermediarios no formales sean parte activa y dinamizadora del sistema financiero rural?

5. La importancia del factor político y la intervención del sector público

El medio rural y el sector agrícola en particular han constituido uno de los ámbitos más afectados por la intervención política, ya sea por las campañas y discursos electorales como por las promesas de las autoridades. En este documento se han mostrado ejemplos de este tipo de intervenciones —la creación de Agrobanco, el RFA, entre otros—, que introducen un componente de riesgo e incertidumbre adicional para las transacciones crediticias agropecuarias. La intervención del Estado en el mercado financiero —a través de medidas que dispongan la reprogramación y la condonación de deudas, por ejemplo— puede tener resultados adversos sobre la cultura de pago y, en ese sentido, puede causar un deterioro de la calidad de la cartera.

La intervención política puede desalentar la incursión de prestamistas privados en el medio rural, lo que representaría una seria traba para la profundización financiera en este ámbito, al introducir

una brecha entre la demanda crediticia legítima y las promesas o expectativas políticas no realistas.⁶ González Vega (2003) señala la necesidad de efectuar evaluaciones costo-beneficio para analizar la factibilidad de una intervención política en los mercados financieros rurales como una forma objetiva de evaluar las implicancias de las políticas públicas.

¿Cómo hacer para que las intervenciones del sector público no atenten contra la sostenibilidad del sistema financiero? ¿Cómo se cierra (o reduce) la brecha de factibilidad entre lo que los políticos ofrecen y lo que realmente se puede hacer? Una forma es promover el debate entre operadores financieros, agricultores (y sus gremios), la cooperación internacional, académicos y funcionarios públicos en torno a propuestas concretas que afectan el sistema financiero. Se requiere para ello un mínimo de confianza en que las prácticas de presión y clientela política no procederán o que serán sancionadas por el resto de los interesados en el tema. Se necesita también contar con electores bien informados, capaces de votar en función de propuestas y no de buenos deseos o de promesas inviables. Es fundamental, en suma, una comunidad articulada en torno a propuestas y objetivos realistas, factibles.

6. Cómo construir una agenda, discutirla y promoverla

Hemos dejado para el final lo que quizá deberíamos haber mencionado al principio: ¿cómo se establece una agenda común? ¿Cómo se promueve el diálogo y el debate entre los actores interesados en el desarrollo del sistema de finanzas rurales (los tomadores de decisiones, los *practitioners*, los empresarios rurales, los investigadores, etcétera)? ¿Quién recoge y aprovecha los resultados de las discusiones, acuerdos y desacuerdos sobre los temas planteados? ¿Cómo se logrará que los políticos y la opinión pública entiendan, acepten y apoyen las propuestas a favor del desarrollo de este sistema? El tema es complejo.

6. Ésta es la llamada brecha de factibilidad que menciona González-Vega (2003).

No es claro quién puede (o debe) convocar, quién asume el costo de estas actividades, con qué intenciones, etcétera. Finalmente, suponiendo que es posible armar una agenda básica, ¿cómo se difunden los acuerdos? ¿Quién hace *lobby* para que se adopten las medidas identificadas como apropiadas? ¿Quién supervisa su cumplimiento? Es un tema que nos toca a todos y por ello la responsabilidad de resolver al menos este punto está en todos nosotros.

Nuestra forma de esbozar una respuesta a esta pregunta es la publicación de este documento. Si bien hay muchos temas que en él se han tenido que dejar de lado, esperamos que los lectores lo tomen como un insumo para iniciar el proceso de discusión y debate sobre esta problemática. Ciertamente, el diálogo resulta indispensable para modificar la tendencia de las finanzas rurales y es fundamental en el proceso de reconocer que hay mucho por hacer, que aún hay muchos temas para los que no tenemos respuestas y que todos los cambios tomarán un tiempo en consolidarse. Por ello urgimos a no dejar pasar más tiempo.

ANEXO 1
CUESTIONARIO ENVIADO A LAS ENTIDADES ESTUDIADAS¹

- a. ¿Cuándo fue creada la organización? (mes/año) _____
- b. ¿La organización que usted dirige otorga créditos? Sí () No ()
- c. Si no otorga créditos ahora, ¿alguna vez los otorgó? Sí () No ()
- d. Si alguna vez otorgó créditos, ¿desde cuándo no da créditos?
(mes/año) _____
- e. ¿Desde cuándo otorga créditos? (mes/año) _____
- f. ¿Cuál es el número del personal total? []
¿Y el del personal dedicado a los créditos? []
- g. ¿Cuántas oficinas tiene para atender servicios de crédito? []
- h. ¿Qué otros servicios ofrece?
() Asistencia técnica () Asistencia alimentaria () Educación
() Salud () Otros (indicar)
- i. ¿Qué porcentaje de su cartera de créditos está asignado al sector rural?
_____ %

1. Esta versión fue ajustada en algunos casos para obtener información más precisa, pero los datos solicitados a las entidades fueron esencialmente los mismos. Para el Ministerio de Agricultura y FONCODES, se enviaron formatos distintos.

j. ¿Qué porcentaje de su cartera de créditos está asignado a las mujeres?
 _____ %

k. Información de cartera (*hasta el 31 de diciembre del 2001*). *Nota: Se refiere al saldo.*

Productos crediticios	N.º de clientes	Cartera bruta (especificar moneda)	Plazo prom. crédito (meses)	Tecnología crediticia ^a (marcar con círculo)	Tasa de mora ^b (%)	Tasa de interés <i>anual</i> (indicar moneda)	Distritos (provincias) donde opera
a)				I G BC			
b)				I G BC			
c)				I G BC			
Total				I G BC			

^a Tecnología: I: individual; G: grupal; BC: bancos comunales.

^b Por favor, indicar si es mayor de un día, de 30 días, etc.

l. ¿Cuál es el tipo de clientes que atienden? (Marque las opciones que correspondan)

Pequeños empresarios y microempresarios (no comerciantes)

Comerciantes

Productores agropecuarios Artesanos

Mujeres de zonas urbanas

Mujeres de zonas rurales Otros

(indicar): _____

m. ¿Cuál es la distribución sectorial de su cartera total? (*el 31 de diciembre del 2001*)

	Agricultura	Ganadería	Comercio	Industria	Servicios	Otros	Total
Clientes	%	%	%	%	%	%	%
Monto	%	%	%	%	%	%	%

n. ¿Cuál es la distribución geográfica (*según provincias*) de su cartera total? (*el 31 diciembre del 2001*)

	Provincia	Provincia	Provincia	Provincia	Provincia	Provincia	Total
Clientes	%	%	%	%	%	%	%
Monto	%	%	%	%	%	%	%

- o. ¿Solicitan algún tipo de garantías en sus créditos? Sí () No ()
Depende del monto ()
- p. ¿Qué tipo(s) de garantías? _____
- q. ¿Cuáles son sus fuentes de fondos para otorgar créditos? _____

- r. ¿Quién es su principal competidor? _____
- s. ¿Cree usted que Agrobanco le quitará clientes? Sí () No ()

ANEXO 2
LISTA DE ONG CUYOS FUNCIONARIOS
FUERON ENTREVISTADOS

Asesoría, Finanzas, y Desarrollo Rural, AFIDER, Cajamarca
Asociación Arariwa, Cuzco
Asociación de Apoyo a la Producción Caprina, PROCABRA
Asociación de Promoción Agraria, ASPA
Asociación Rasuhuilca, Ayacucho
Ayni Perú, Centro de Promoción del Desarrollo Andino
Cáritas Perú
Centro de Estudios y Desarrollo Social, CEDES, Apurímac
Centro de Investigación y Promoción del Campesinado-Fondo de Promoción de la Mujer, Piura, CIPCA-FOPROM
Fondesurco, Arequipa
Foundation for International Community Assistance-Perú, FINCA-Perú
Grupo Consultivo para el Desarrollo Alternativo, GCOD, Huancayo
Instituto para el Desarrollo, la Educación, Salud y Pacificación, IDESPA, Apurímac
Instituto de Investigación, Capacitación y Fomento de Oportunidades Económicas, IICFOE
Instituto de Promoción Regional, IPR, Chiclayo
Movimiento Manuela Ramos
Microcrédito para el Desarrollo, MIDE, Cuzco
Prisma
Servicios Agrarios Las Casuarinas

ANEXO 3

CUADRO-RESUMEN. CARACTERÍSTICAS DE LAS CARTERAS DE LAS ENTIDADES SEMIFORMALES, SEGÚN DATOS DEL 31 DE DICIEMBRE DEL 2001

Entidad	Fecha de creación	Inició créditos	Modalidad ^a	N.º de clientes	Personal de créditos ^d	Cartera bruta (US\$)	Cartera rural (US\$)	Crédito promedio (US\$)	Productividad por analista (US\$)	Mora (%)
1	1985	1996	BC	3.945	19	765.661	267.981	194	40.298	1,9
2	1996	1997	G, BC	539	2	358.139	240.060	664	179.069	n. d.
3	1995	1995	I, G, BC	2.360	11	509.106	285.099	216	46.282	8,5
4	1997	1997	I, G	668	4	124.963	99.971	187	31.241	8,7
5	1955	1998	G, BC	10.315	38	1.720.797	374.471	167	45.284	4,9
6	1989	2000	I	41	3	53.100	47.790	1.295	17.700	15,8
7	1995	1995	G	668	1	103.234	103.234	155	103.234	1,07
8	1993	1993	I, G, BC	6.226	30	795.764	24.191	128	26.525	4,19
9	1994	1994	I, G	1.115	8	1.050.630	903.542	942	131.329	26,1 ^b
10	1993	1998	I, G, BC	1.974	6	458.076	274.846	232	76.346	7,6
11	1993	1999	I, G	413	6	298.274	32.810	722	49.712	5,9
12	1986	1993	I	135	11	274.216	191.951	2.031	24.929	4,6
13	1978	1993	I, BC	9.277	33	1.209.767	705.281	130	36.660	5,7
14	1999	1999	G	2.468	9	254.123	228.710	103	28.236	7,0
15	1986	1996	I, G, BC	35.628	115	7.468.431	6.124.113	210	64.943	17,0

(sigue)

(viene)

Entidad	Fecha de creación	Inició créditos	Modalidad ^a	N.º de clientes	Personal de créditos ^d	Cartera bruta (US\$)	Cartera rural (US\$)	Crédito promedio (US\$)	Productividad por analista (US\$)	Mora (%)
16	1991	1991	G	454	5	1.350.000	1.350.000	2.974	270.000	1,0
17	2000	2002	G	51	4	8.129	2.439	159	2.032	2,0
18	1984	1995	I	300	10	202.857	2.029	676	20.286	5 y 3
19	1990	1997	I	31	3	120.000	120.000	3.871	40.000	50,0
Total	-	-	-	76.608	318	17.125.267	11.378.517	224	53.853	11,5 ^c

N. d.: no disponible.

^a Modalidad: I: individual; G: grupos solidarios; BC: bancos comunales.

^b La mora está distorsionada, porque no se realizan castigos de cartera.

^c Mora promedio.

^d Supuesto: 50% del personal total.

Fuentes: Las mismas entidades.

Elaboración propia.

CUADRO-RESUMEN CARACTERÍSTICAS DE LAS CARTERAS DE LAS ENTIDADES SEMIFORMALES,
SEGÚN DATOS DEL 31 DE DICIEMBRE DEL 2001 (CONTINUACIÓN)

Entidad	Como porcentaje de la cartera			Agrobanco les quitará clientes	Solicita garantías	Garantías reales	Interés anual (S./)	Plazo promedio (meses)	
	Mujer		Comer.						
	Rural	Agropec.							
1	35,0	70,0	0,0	75,0	15,0	10,0	N	42,5	4
2	67,0	37,0	67,0	33,0	0,0	0,0	N	54,0	5-8
3	56,0	83,0	2,0	73,0	14,0	11,0	S	21,0-38,4	4-12
4	80,0	75,0	64,0	25,0	3,0	8,0	N	51,1-62,5	6-8
5	21,8	82,4	18,0	63,2	10,7	8,2	N	69,7 y 84,4	4 y 6
6	90,0	25,0	41,5	58,5	0,0	0,0	S	34,8	4,5-6,5
7	100,0	100,0	0,0	65,0	15,0	20,0	N	60,1	5
8	3,0	95,0	0,0	15,0	75,0	10,0	N	65,6	4
9	86,0	41,0	79,0	18,0	3,0	0,0	S	42,0	10
10	60,0	72,0	35,0	22,0	14,0	29,0	N	64,0	4 ^b
11	11,0	66,0	21,6	68,7	0,0	9,7	S	60,1	6-8
12	70,0	n. d.	30,0	40,0	10,0	10,0	S	48,0	7 ^c
13	90,0	98,0	0,0	77,3	0,0	22,7	S	48,0	4 y 6
14	90,0	98,0	35,0	45,0	15,0	5,0	N	48,0	5
15	82,0 ^a	44,1	82,0	12,0	6,0	0,0	N	106,0	4 y 6
16	100,0	n. d.	100,0	0,0	0,0	0,0	S	22,0	9,0

(sigue)

(viene)

Entidad	Como porcentaje de la cartera			Agrobanco les quitará clientes	Solicita garantías	Garantías reales	Interés anual (S/.)	Plazo promedio (meses)
	Rural	Mujer	Agropec. Comer.					
17	30,0	70	0,0	50,0	0,0	S	45,0	6,0
18	1,0	0,0	100,0	0,0	0,0	S	US\$ 17,5	8,0
19	100,0	35	100,0	0,0	0,0	S	2,0	48,0
Total	66,4	53,8	56,5	9,3	5,3	-	-	-

N. d.: no disponible.

^a Se propuso como proxy la cartera agropecuaria.

^b Se refiere a la modalidad de bancos comunales.

^c Se refiere a la modalidad CRECER (crédito para el desarrollo rural), que representa 63,5% del monto de la cartera total y 77,8% de los clientes totales.

Fuentes: las mismas entidades.

Elaboración propia.

ANEXO 4

ABREVIATURAS MÁS USADAS

ASODECO:	Asociación para el Desarrollo Rural de la Comarca de El Condado-Jaén
BID:	Banco Interamericano de Desarrollo
CESDER:	Centro de Estudios Sociales y Desarrollo Rural
CICAP:	Centro de Investigación, Capacitación, Asesoría y Promoción
CIES:	Consorcio de Investigación Económica y Social
CMAC:	Caja municipal de ahorro y crédito
COFIDE:	Corporación Financiera de Desarrollo
CONDESAN:	Consorcio para el Desarrollo Sostenible de la Ecorregión Andina
COPEME:	Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa
CRAC:	Caja rural de ahorro y crédito
DGIA:	Dirección General de Información Agraria
EDPYME:	Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa
ENAH0:	Encuesta Nacional de Hogares
ENESA:	Entidad Estatal de Seguros Agrarios
FONCODES:	Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social
FRASA:	Fondo Revolvente de Apoyo al Sector Agrario
GCOD:	Grupo Consultivo para el Desarrollo Alternativo
IDESPA:	Instituto para el Desarrollo, la Educación, Salud y Pacificación
IDESI:	Instituto de Desarrollo del Sector Informal
IFOCC:	Instituto de Fomento a la Comercialización Campesina
INEI:	Instituto Nacional de Estadística e Informática
IPR:	Instituto de Promoción Regional
OIT:	Organización Internacional del Trabajo
ONG:	Organismo No Gubernamental
PAME:	Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa
PIB:	Producto Interno Bruto
PEA:	Población Económicamente Activa
PEEL:	Programa de Estadísticas y Estudios Laborales
PNUD:	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PRA:	Proyecto de Reducción y Alivio de la Pobreza

PRONAA:	Programa Nacional de Asistencia Alimentaria
PYME:	Pequeña y microempresa
RCA:	Reprogramación de Créditos Agropecuarios
RED:	Racimos Estratégicos Rurales
RFA:	Rescate Financiero Agrario
ROA:	Retorno sobre los activos
ROE:	Retorno sobre el patrimonio
SBS:	Superintendencia de Banca y Seguros
SEPAR:	Servicios Educativos, Promoción y Apoyo Rural
SUNAD:	Superintendencia Nacional de Aduanas
TEA:	Tasa efectiva anual
UIT:	Unidad impositiva tributaria
USAID:	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEVEDO, Rommel y Javier DELGADO
2004 «Los bancos de desarrollo agrícola y el acceso al crédito rural». En Echeverría, Rubén, ed. *Desarrollo territorial rural en América Latina y el Caribe: manejo sostenible de recursos naturales, acceso a tierras y finanzas rurales*. Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Desarrollo Sostenible, pp. 165-199.
- AGUILAR, Giovanna y Gonzalo CAMARGO
2004 «Análisis de la morosidad de las instituciones microfinancieras (IMF) en el Perú». En Trivelli, Carolina *et al. Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: CIES-IEP-CEPES-GRADE, pp. 199-294.
- AGUILERA, Nelson
1997 «Una caracterización de la demanda de servicios financieros de la población rural». En Chávez, Rodrigo *et al. Mercados financieros rurales en América Latina*. Lima: CEPES-CES Solidaridad-COINCIDE-Coordinadora Rural-FINRURAL, pp. 45-86.
- ALVARADO, Javier
1987 «En los límites de la economía de mercado: El crédito campesino». En Gonzales de Olarte, Efraín, Raúl Hopkins, Bruno Kervyn, Javier Alvarado y Roxana Barrantes. *La lenta modernización de la economía campesina*. Lima: IEP; pp. 179-233.

ALVARADO, Javier y Francisco GALARZA

2001 «Los efectos de la transformación de las ONG en entidades financieras reguladas». Documento no publicado. Informe final preparado para el Fondo Latinoamericano de Desarrollo. Lima, CEPES.

ALVARADO, Javier y Federico UGAZ

1998 *Retos del financiamiento rural: construcción de instituciones y crédito informal*. Lima: CEPES-CIPCA-CES Solidaridad.

ALVARADO, Javier, Felipe PORTOCARRERO M., Carolina TRIVELLI, Efraín GONZALES DE OLARTE, Francisco GALARZA e Hildegardi VENERO

2001 *El financiamiento informal en el Perú: lecciones desde tres sectores*. Serie Análisis Económico 20. Lima: CEPES-IEP-COFIDE.

ANDRADE, Christopher y Mirko CHIAPPE

2003 «Rescate Financiero Agropecuario. Análisis de sus efectos». Documento no publicado. Trabajo presentado en el Seminario de Investigación Económica. Lima: Universidad del Pacífico.

BOUCHER, Steve

2000 «Information Asymmetries and Non-price Rationing: an Exploration of Rural Markets in Northern Peru». Ph. D. Dissertation. Madison: University of Wisconsin.

2001 «Contracción estatal y desarrollo del mercado de crédito: marco conceptual y evidencia empírica en Piura». En Fort, Angélica, Steve Boucher, Rafael Cortez y Gustavo Riesco. *La pequeña agricultura piurana. Evidencias sobre ingreso, crédito y asistencia técnica*. Lima: CIUP-CIPCA, pp. 59-116.

BUCHENAU, Juan y Andrés HIDALGO

2004 «Perspectivas de los servicios financieros privados en el área rural». En Echeverría, Rubén, (ed.). *Desarrollo territorial rural en América Latina y el Caribe: manejo sostenible de recursos naturales, acceso a tierras y finanzas rurales*. Washington D. C.: BID, Departamento de Desarrollo Sostenible, pp. 202-232.

CENTRO DE LA MUJER PERUANA FLORA TRISTÁN

2002 *Directorio de Instituciones afiliadas a la Red Nacional de la Mujer Rural*. Lima: Flora Tristán.

CONVENCIÓN NACIONAL DEL AGRO PERUANO-CONVEAGRO

2004 *Plataforma agraria de consenso para el relanzamiento del agro peruano -Propuestas de los gremios agrarios peruanos para rentabilizar el sector* - Disponible en: <http://www.conveagro.org.pe>

ESCOBAL, Javier

1992 *Impacto de la política de precios y de crédito agrícola sobre la distribución del ingreso en el Perú: 1985-1990*. Documento de Trabajo 18. Lima: GRADE.

ESCOBAL, Javier, Víctor ÁGREDÁ y Thomas REARDON

2000 «Endogenous Institutional Innovation and Agroindustrialization on the Peruvian Coast», *Agricultural Economics*, vol. 23, N.º 3, setiembre, pp. 267-277.

GALARZA, Francisco y Javier ALVARADO

2004a «Estudio del mercado microfinanciero de Huancayo». En Trivelli, Carolina et al. *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: CIES-IEP-CEPES-GRADE, pp. 371-461.

2004b «Análisis del crédito formal y no formal en el mercado de Huancayo». En Trivelli, Carolina et al. *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: CIES-IEP-CEPES-GRADE, pp. 557-626.

GESTIONES RURALES-GERU

2002 *Guía rural del Perú*. Lima: GERU.

GONZÁLEZ-VEGA, Claudio

2003 «Deepening Rural Financial Markets: Macroeconomic, Policy and Political Dimensions». Documento presentado en el Seminario Internacional «Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices», organizado por la Universidad de Wisconsin-Madison, BASIS Collaborative Research Support Program (CRSP) y el World Council of Credit Unions, Inc., Washington, D. C., 2-4 de junio.

INICIATIVA MICROFINANZAS

2002 *Microfinanzas en el Perú*, año 3, N.º 7, Lima: Convenio COPEME-USAID, mayo.

INSTITUTO CUÁNTO

2003 *Perú en números*. Lima: Cuánto.

INSTITUTO DE DESARROLLO DEL SECTOR INFORMAL-IDESI

2001 *Memoria 2001*. Disponible en <http://www.idesi.org>.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA

1995 *III Censo Nacional Agropecuario, Compendio Estadístico*. Lima: INEI.

MINISTERIO DE AGRICULTURA

2001 «Informe de la Comisión Técnica de Sistema de Financiamiento Rural y Agrario». Documento no publicado. Lima: Ministerio de Agricultura.

2002 *Lineamientos de política agraria para el Perú*. Lima: Ministerio de Agricultura.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

2002 *Directorio de ONG*. Lima: Ministerio de Relaciones Exteriores-Secretaría Ejecutiva de Cooperación Técnica Internacional.

Moury, Yves

2003 «Del microcrédito a los servicios microfinancieros: nueva visión del cliente y percepción de la demanda. El ahorro y la formación de activos». En Cisneros, Héctor y Elías Mujica, eds. *Alternativas para financiamiento e inversión en ámbitos de pobreza rural*. Contribuciones para el Desarrollo Sostenible de los Andes 3. Lima: Consorcio para el Desarrollo Sostenible de la Ecorregión Andina- CONDESAN.

PALOMINO BULEJE, Luis

2002 «Perú: una década sin Banco Agrario», *Boletín ALIDE*, octubre-diciembre.

PÉREZ M., Luis

- 2003 «Exploración de las experiencias más consolidadas del microcrédito agrícola en el Perú: CRAC San Martín y Señor de Luren y CMAC de Sullana e Ica». Informe final no publicado presentado al CIES. Lima: ESAN.

PORTOCARRERO M., Felipe

- 1999 *Microfinanzas en el Perú: experiencias y perspectivas*. Lima: CIUP-PROMPYME.

- 2002 «La oferta actual de microcrédito en el Perú». En Portocarrero, Felipe, Carolina Trivelli y Javier Alvarado. *Microcrédito en el Perú: Quiénes piden, quiénes dan*. Lima: CIES, pp. 371-461. Disponible en <http://www.consortio.org/IFO oferta.pdf>.

PORTOCARRERO M., Felipe y Guillermo BYRNE

- 2004 «Estructura de mercado y competencia en el microcrédito en el Perú». En Trivelli, Carolina *et al.* *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: CIES-IEP-CEPES-GRADE, pp. 49-139.

PORTOCARRERO M., Felipe y Álvaro TARAZONA

- 2004 «Determinantes de la rentabilidad en las cajas rurales de ahorro y crédito». En Trivelli, Carolina *et al.* *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: CIES-IEP-CEPES-GRADE, pp. 295-367.

RUTHEFORD, Stuart

- 2002 *Los pobres y su dinero*. México D. F.: La Colmena Milenaria-Universidad Iberoamericana.

SALAVERRY, José

- 1983 *El crédito agrario en el Perú*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

- 2001 «Credit Financing for Agriculture in Peru». En Salaverry José, Rosario Gómez y Tatsuya Shimizu. *Modernization of Agriculture in Peru in the 1990s*. LAS Series 1. Chiba: Institute of Development Economics IDE-JETRO, pp. 4-58.

TRIVELLI, Carolina

- 1998 *Intermediación financiera en la agricultura en el Perú, 1994-1997*. Documento de Trabajo 90. Lima: IEP.
- 2000 «Clientes de las instituciones de microfinanciamiento». Informe final no publicado preparado para el CIES. Lima: IEP. Disponible en <http://www.consortio.org/CTClientes.pdf>.
- 2001 *Crédito agrario en el Perú. ¿Qué dicen los clientes?* Serie Análisis y Propuesta 4. Lima: CIES-IEP.
- 2003 «Research on Agricultural Economy in Peru in the 1980s and 1990s». En Trivelli, Carolina, Tatsuya Shimizu y Manuel Glave. *Economic Liberalization and Evolution of Rural Agricultural Sector in Peru*. Chiba: Institute of Development Economics IDE-JETRO.

TRIVELLI, Carolina y Steve BOUCHER

- 2003 «Riesgo y mercados financieros rurales: análisis dinámico de las estrategias de los hogares frente a la crisis». Documento no publicado. Informe final de investigación preparado para el CIES. Disponible en <http://www.consortio.org/CIES/detalle2.asp?codigo=296>

TRIVELLI, Carolina e Hildegardi VENERO

- 1999 «Demanda de crédito rural: racionamiento y autorracionamiento», *Debate Agrario* 29-30, setiembre. Lima: CEPES; pp. 49-79.

TRIVELLI, Carolina, Javier ALVARADO y Francisco GALARZA

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

TRIVELLI, Carolina, Milton von HESSE, Alejandro DIEZ y Laureano del CASTILLO

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

VALDIVIA, Martín

- 1995 *Del Banco Agrario a las cajas rurales: pautas para la construcción de un nuevo sistema financiero rural*. Notas para el Debate 13. Lima: GRADE.

- VALLADARES, Konrad
2002 «Presentación Programa RED rurales». Documento no publicado.
- VÁSQUEZ, Absalón
1999 *Desarrollo agrario: antecedentes y propuestas de política para el siglo XXI*. Lima: Universidad Nacional Agraria La Molina.
- VENERO, Hildegardi y Johanna YANCARI
2004 «La demanda potencial de microcrédito en Huancayo». En Trivelli, Carolina et al. *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: CIES-IEP-CEPES-GRADE; pp. 463-556.
- WENNER, Mark D., Javier ALVARADO y Francisco GALARZA (eds.)
2002 *Prácticas prometedoras en finanzas rurales: experiencias de América Latina y el Caribe*. Lima: CEPES-BID-Academia de Centroamérica. Disponible en: http://www.iadb.org/sds/publication/publication_3301_s.htm.
- YARON J., B. McDONALD y S. CHARITONENKO
1998 «Promoting Efficient Rural Financial Intermediation», *The World Bank Research Observer*, vol. 13, N.º 2, agosto; pp. 147-170.
- ZELLER, Manfred y Richard L. MEYER (eds.)
2002 *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach, and Impact*. Baltimore-Londres: The Johns Hopkins University Press, en colaboración con el International Food Policy Research Institute.

SE TERMINÓ DE IMPRIMIR EN LOS TALLERES GRÁFICOS DE

TAREA ASOCIACIÓN GRÁFICA EDUCATIVA

PASAJE MARÍA AUXILIADORA 156 - BREÑA

Correo e.: tareagrafica@terra.com.pe

TELÉF. 424-8104 / 332-3229 FAX: 424-1582

OCTUBRE 2004 LIMA - PERÚ