

## RESEARCH OUTPUTS / RÉSULTATS DE RECHERCHE

### Recurrir a un prestamo informal: solucion de ultimo recurso?

Guirkinger, Catherine

*Published in:*  
Economia y Sociedad

*Publication date:*  
2005

*Document Version*  
Première version, également connu sous le nom de pré-print

#### [Link to publication](#)

*Citation for pulished version (HARVARD):*

Guirkinger, C 2005, 'Recurrir a un prestamo informal: solucion de ultimo recurso?', *Economia y Sociedad*, vol. 56, pp. 58-66. <<http://www.consortio.org/CIES/html/pdfs/Bol56/08-GUIRKINGER.pdf>>

#### General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

#### Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

# **Limitado financiamiento formal para la pequeña agricultura: ¿Sólo un problema de falta de oferta?**

**Catherine Guirkinger, Universidad de California- Davis<sup>1</sup>**

**Carolina Trivelli, Instituto de Estudios Peruanos<sup>2</sup>**

## **1. Introducción**

Una de las razones usualmente utilizada para explicar el limitado desarrollo de la pequeña agricultura comercial en el Perú es el limitado acceso de los productores a servicios financieros formales, crédito en particular. La fuerza de este argumento crece cuando se recuerda que desde el cierre del Banco Agrario el volumen de recursos intermediados por el sector privado y público hacia los pequeños productores no logra recuperar los niveles de los años 80, ni muestra una tendencia alentadora. Argumentos que unidos a lo que solemos escuchar en las campañas electorales donde se ofrecen siempre más recursos para el campo, nos hacen pensar que uno de los frenos principales al desarrollo agrícola nacional es un problema de falta de oferta de recursos financieros.

En este artículo, basado en evidencia empírica de Piura y el Valle del Mantaro, discutimos esta afirmación. Partimos mostrando que el entorno financiero rural tiene características (condiciones, regulación, tejido institucional, etc.) que, si bien están lejos de ser favorables, están mejor que en la década pasada. Situación que deberían traducirse en mayor uso de crédito para actividades agropecuarias, al menos en zonas dinámicas como las que analizamos en este artículo. Sin embargo, encontramos que el uso de créditos formales sigue siendo muy limitado, incluso menor que el registrado a mediados de la década pasada, a pesar de que los productores reconocen tener más un acceso más fácil a este tipo de crédito. De ahí que nos preguntamos por las posibles explicaciones a esta situación.

Planteamos tres explicaciones para esta suerte de paradoja : mayor acceso pero menos uso de crédito formal. La primera explicación podría ser que los agricultores no cumplen con los requisitos mínimos exigidos por los intermediarios. La segunda

---

<sup>1</sup> catherin@primal.ucdavis.edu

<sup>2</sup> trivelli@iep.org.pe

explicación que los productores no requieren fondos externos para desarrollar sus actividades ya sea porque tienen otras fuentes de fondos o porque no poseen proyectos con rentabilidad suficiente para cubrir los costos de los créditos formales. Una tercera razón podría referirse a que los productores, en base a consideraciones de manejo de riesgos y de costos de transacción, se estén inhibiendo de participar en este mercado. Concluimos que si bien estas tres razones explican la situación actual, de mejores condiciones y menor uso, una de ellas parece ser especialmente relevante, la tercera. Finalmente, discutimos un conjunto de temas y opciones de política que podrían ayudar a reducir el impacto de estas razones y con ello dinamizarían el mercado de créditos para la pequeña agricultura comercial. Dinamización que podría traducirse en mayores niveles de inversión, rentabilidad y mejores opciones para los productores agropecuarios, sobre todo para los pequeños.

El artículo está dividido en 5 secciones. Luego de esta breve introducción se presenta la situación actual y la evolución reciente de la oferta financiera formal relevante para los pequeños productores comerciales. Se discuten también algunos de los cambios ocurridos en los últimos años que han contribuido al logro de mejores condiciones para el desarrollo financiero relevante para el agro. En la sección 3 presentamos evidencia sobre el uso de crédito en las dos zonas analizadas, con el fin de mostrar que si bien se reconoce un mejor entorno (con mayor acceso a créditos), el uso de crédito formal es muy limitado. En la cuarta sección desarrollamos tres explicaciones que permiten entender esta situación paradójica de mayor acceso y menos uso y mostramos como el problema no está necesariamente en la cantidad de fondos disponibles en los intermediarios financieros. Finalmente en la última sección presentamos un conjunto de conclusiones y opciones de medidas que podrían mejorar el nivel de uso de créditos formales a favor del desarrollo de los pequeños productores y sus explotaciones.

Antes de dejar esta introducción debemos agradecer a Steve Boucher, investigador principal del proyecto “The Structure and Performance of Rural Financial Markets and the Welfare of the Rural Poor: A Comparative Study in Peru and México”, con quien, gracias al apoyo financiero de BASIS CRSP (USAID), hemos pasado más de 3 años trabajando en la recolección de la evidencia empírica aquí utilizada. Debemos agradecer a la beca “International Dissertation Field Research Fellowship Program” del Social and Research Council, que permitió la permanencia de C. Guirkinger en Piura durante parte

del 2004 y 2005. Asimismo, al CIPCA que nos acogió durante largos periodos de trabajo de campo. A Johanna Yancari le debemos mucho por su asistencia y esfuerzo durante todo el proceso de recolección de información, sobre todo en el Valle del Mantaro. Gina Alvarado nos ayudó con la realización de grupos focales en Piura y debe ser reconocida por ello. Finalmente, nuestro reconocimiento a los agricultores y sus familias que nos brindaron desinteresadamente valiosa información soportando largas horas de encuestas en más de una oportunidad en los últimos años. Como es de rigor, todos los errores u omisiones son de nuestra entera responsabilidad.

## **2. Después de más de una década del ajuste ¿hay un nuevo contexto para las finanzas rurales?**

### *a. El entorno actual*

La situación y el desarrollo reciente de las finanzas rurales han sido ampliamente discutidos en nuestro país<sup>3</sup>. A pesar de estas visiones que señalan las limitaciones y retos del actual sistema, pero que a su vez reconocen la precaria situación a partir de la cual se desarrolla el actual sistema financiero rural, se suelen sacar conclusiones pesimistas respecto del desarrollo de este sistema (sobre todo al comparar la cobertura de las finanzas rurales actuales con situaciones previas -Banco Agrario-). Sin pasar al otro extremo, y tomando como hecho que las finanzas rurales de hoy no han logrado ni la cobertura, ni la profundidad que el agro requiere, debemos reconocer que la relación entre sector formal y pequeña agricultura es algo mejor, que la de fines de la década de los 90.

Los mayores cambios en el sistema financiero rural se remontan a aquellos implementados a inicios de los 90 (como parte del programa de ajuste estructural). Sin embargo, luego de las crisis de 1997/98, originada por la presencia del Fenómeno de El Niño y la crisis financiera internacional, los intermediarios financieros cambiaron su estrategia frente al sector agropecuario. Sobre todo los bancos, pero también algunas Cajas, inician una suerte de alejamiento del sector. La banca múltiple optó por una estrategia de salida y/o de concentración en los segmentos de clientes más grandes, y los intermediarios microfinancieros formales (IMF) redefinen su aproximación hacia lo rural, por lo que sin salir de lo agropecuario se reubican (para bien en algunos casos –

---

<sup>3</sup> Ver por ejemplo Trivelli et al. (2004) para una síntesis, Trivelli (2000), Valdivia y Silva (1997), Alvarado et al. (2001), Boucher (2001), entre otros.

ampliando su cobertura hacia los pequeños productores- y para mal en otros –pasando a microfinanzas rurales no agropecuarias-).

En el escenario post FEN, las IMF, dados los montos promedio colocados en el agro, constituyen los intermediarios formales relevantes y cercanos para los pequeños productores comerciales, sobre todo en zonas determinadas (la costa en general y Piura en particular y algunas plazas de zonas dinámicas de la sierra, como el Valle del Mantaro).<sup>4</sup>.

Complementariamente, el inicio de operaciones de Agrobanco a inicios de esta década, por un lado no ha introdujo las distorsiones que muchos temíamos<sup>5</sup>, y por otro lado, trajo un ligero incremento en la oferta de primer piso en algunas zonas, y sobre todo abrió nuevas posibilidades de fondos (de segundo piso) para los intermediarios formales<sup>6</sup>.

Es así que el sistema hoy es un sistema formado por básicamente 3 tipos de operadores formales: los bancos, las IMF y Agrobanco. Estos tres intermediarios, son distintos no sólo en su naturaleza y escala sino en su aproximación al ámbito rural. Claramente, las IMF y Agrobanco son los referentes formales para los pequeños productores comerciales (por su escala). Estas instituciones son además responsables de la mayor cantidad de clientes agropecuarios del sector formal, tal como se muestra en el cuadro 1.

---

<sup>4</sup> Como veremos más adelante, la escala (y monto de sus operaciones), tecnología financiera y cobertura geográfica de varias IMF hacen de estas entidades intermediarios más cercanos a los pequeños productores que los bancos comerciales.

<sup>5</sup> En la discusión previa al establecimiento de Agrobanco, hubo mucha discusión sobre los posibles efectos negativos que una iniciativa como esta podría traer para el sistema financiero formal con actividades en el ámbito rural. Nada o casi nada de ello sucedió por la manera en la que se definió Agrobanco. Para una discusión sobre las características iniciales de Agrobanco, ver Aguilar (2004)

<sup>6</sup> Aunque la demanda por estos fondos es limitada pues las IMF, al igual que el resto de intermediarios, tienen mucha liquidez.

## Cuadro 1.

### Colocaciones agropecuarias del sistema financiero

Entidades	2004		
	Colocaciones (mill. de US\$)	Número de deudores	Crédito promedio (US\$)
Bancos <sup>1/</sup>	320.3	3,338	95,951.3
Financieras <sup>2/</sup>	0.003	1	3,353.7
CMAC	24.2	17,848	1,353.6
CRAC	28.9	12,464	2,320.3
EDPYME	6.6	6,593	995.6
Agrobanco	6.5	3,149	2,086.9
<b>Total</b>	<b>386.4</b>	<b>43,393</b>	<b>8,905.4</b>

1/ Dentro de los bancos, Mibanco y el del Trabajo no tienen cartera agropecuaria

2/ Dentro de las financieras, Solución no tiene cartera agropecuaria

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros [www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe); Planeamiento Estratégico Agrobanco 2005-2009.

Elaboración: Propia

Como se aprecia en el cuadro, el número de clientes se mantiene reducido (a pesar de haber crecido considerablemente en los últimos años). La cartera agropecuaria del sistema no llega a representar el 3.5% de las colocaciones bancarias, pero para las IMF representa cerca del 10% (en promedio entre las CMAC, CRAC y EDPYME). Las CMAC están adquiriendo un importante liderazgo dentro de las IMF en el tema de finanzas rurales, con casos saltantes en algunas regiones como Piura, aunque su cartera agropecuaria total se sitúa por debajo del 15% de sus colocaciones totales. El mayor volumen de colocaciones se mantiene en la cartera bancaria, que está concentrada en (pocos) clientes grandes (\$95 mil de crédito promedio). Las IMF por su parte atienden en su mayoría pequeños productores (crédito promedio de \$1500). La segmentación entre bancos e IMF es clara y el rol de Agrobanco en el agregado es relativamente modesto.

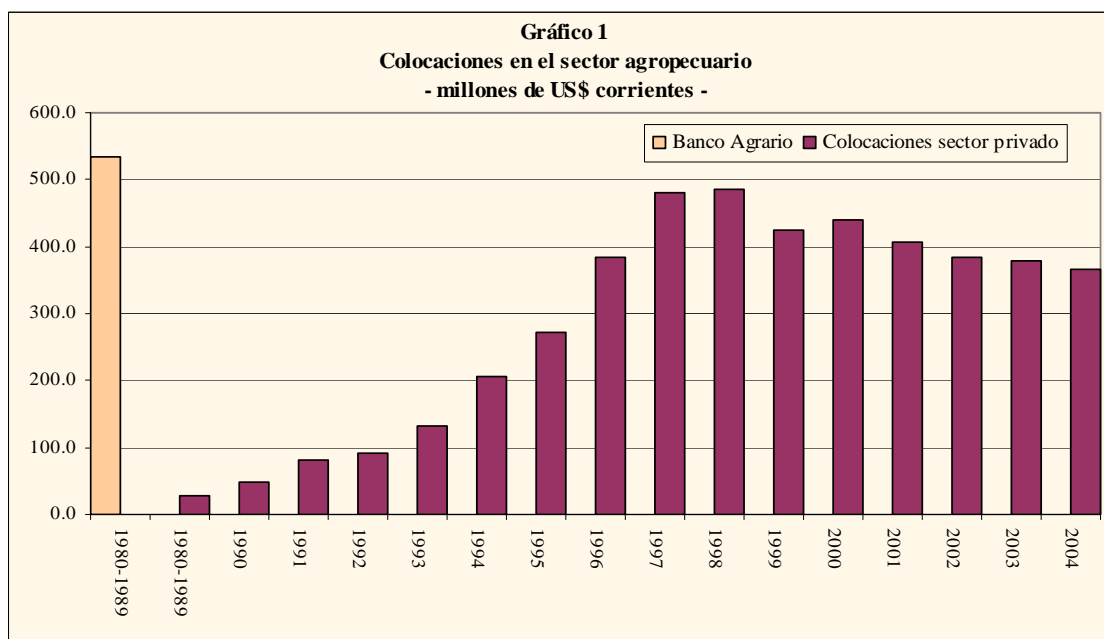
Las colocaciones agropecuarias están acompañadas de mayor estabilidad (comparando a la situación durante la crisis de fines de los años 90). Por un lado las tasas de morosidad son decrecientes, incluso para sectores como el agropecuario y, por otro lado, las carteras están más protegidas con provisiones de las propias entidades (bancarias y no bancarias).

A continuación discutimos brevemente algunos de los cambios experimentados por la oferta formal de fondos que se canalizan hacia el sector agropecuario con el fin de mostrar que la situación actual, a pesar de no ser ideal, no es peor que la vivida hace una

década. En primer lugar presentamos un apretado resumen de lo sucedido desde la liberalización financiera hasta hoy y luego destacamos cambios que han permitido que la oferta formal actual se configure como tal.

**b. La evolución reciente**

Desde la liberalización financiera de principios de los 90 y el cierre del Banco Agrario en 1992, la oferta financiera formal para el sector agropecuario quedó en manos del sector privado<sup>7</sup>. Como se puede ver en el gráfico 1, el volumen de fondos canalizados al sector agropecuario crece de manera sostenida durante el periodo 1994 a 1998, ya sea por el surgimiento de nuevas entidades (CRAC), la consolidación de otras que comienzan a mirar la plaza rural (CMAC) y sobre todo por las colocaciones de los bancos, concentradas en los clientes más grandes (sobre todo agroexportadores)<sup>8</sup>.



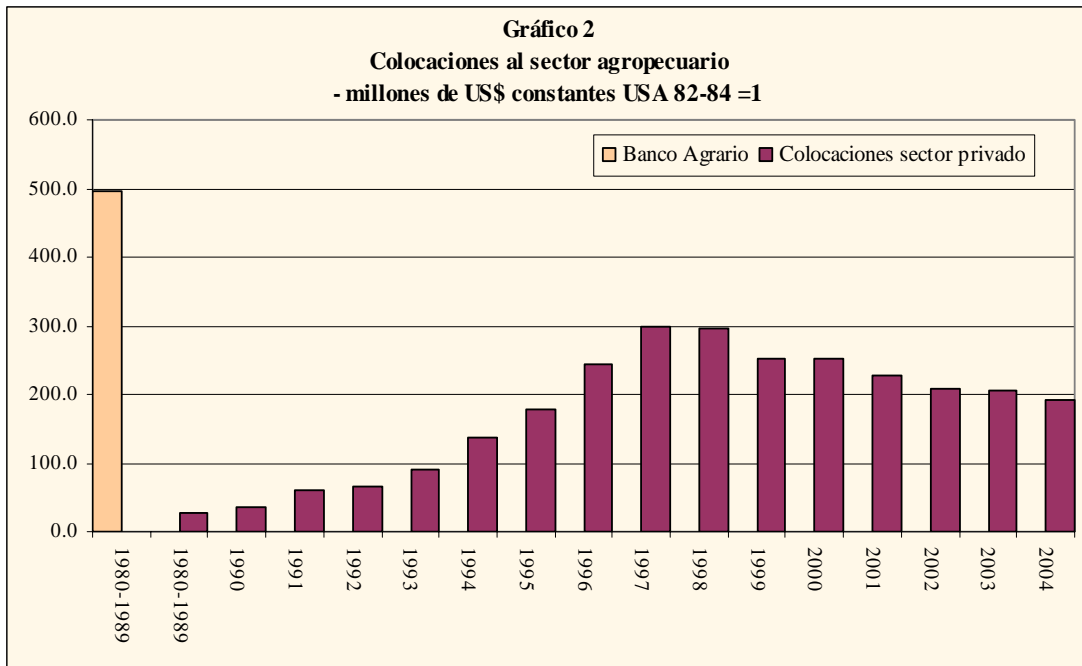
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) – [www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe)  
 Elaboración: Propia

En 1998, año en el que se registran las mayores colocaciones del sistema financiero privado en el sector agropecuario, se colocaron cerca de US\$ 500 millones. Cifra importante y aparentemente similar a la que colocaba el desaparecido Banco Agrario en

<sup>7</sup> Entre 1992 y 1994 cuando inician sus operaciones las CRAC se mantiene cierto flujo de recursos públicos a través de los Fondeagros Regionales (entidades del MAG) que desaparecen posteriormente. Los fondos recuperados de las colocaciones hechas por los Fondeagros (muy pocos) pasan al FRASA, un fondo que mantiene COFIDE y que se coloca a través de las IMF principalmente.

<sup>8</sup> A pesar de lo cual la cartera agropecuaria total del sistema financiero formal no supera el 3.55 de las colocaciones del sistema.

los 80, tal como se muestra en el gráfico anterior. Sin embargo al comparar el valor real de las colocaciones, se observa que las colocaciones privadas alcanzaron en el mejor momento la mitad de las colocaciones reales del Banco Agrario, como se puede ver en el gráfico 2.



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) – [www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe)  
Elaboración: Propia

A pesar de contar con menos fondos colocados en el agro, estos han crecido a tasas mayores que el PBI agropecuario. En 1994 las colocaciones agropecuarias eran apenas 6% del PBI agropecuario y hoy representan algo más del 10% del mismo.

Sin embargo, el mayor cambio respecto al sistema de colocaciones del Banco Agrario es la cobertura. Se estima que todo el sistema financiero atendió a fines de los 90, sólo la décima parte -unos 23 mil- de clientes atendidos por el desaparecido Banco Agrario en los 80. Sin embargo, hay que destacar que el desarrollo reciente de las IMF y, en menor medida la entrada de Agrobanco, han hecho que la cifra de clientes atendidos



prácticamente se duplicara entre el 2001 y fines del 2004<sup>9</sup>. Asimismo, hay que reconocer que las colocaciones privadas se concentran en las zonas más prósperas, básicamente de la costa<sup>10</sup>.

Luego de 1998, cuando se registra el Fenómeno de El Niño (FEN) las colocaciones de los intermediarios formales disminuyen<sup>11</sup>. Esta reducción no se atribuye sólo a la coyuntura económica adversa que provoca el crecimiento de la morosidad en el sector (que pasó de 10% en el 97, a 12% en 1998 y a más de 23% en 2001), sino también a la creciente intervención del sector público (a través del MAG especialmente) en el sector. Primero se establece por decreto una Reprogramación de Créditos Agropecuarios<sup>12</sup> y luego se crea el programa de Rescate Financiero Agrario<sup>13</sup>. Los intermediarios financieros privados temen los efectos adversos de este tipo de intervención que disminuyen los incentivos de sus clientes para repagar sus deudas<sup>14</sup>. De hecho, la morosidad del sector aumenta a la par de la introducción de las medidas gubernamentales. Es por ello que varios intermediarios perciben estas medidas como costosas y recurrentes, y prefieren colocar créditos en sectores sujetos a menos intervenciones de este tipo.

Como parte de estas intervenciones políticas, en 1999 se comienza a hablar de crear un Banco Rural. Aunque la propuesta no prosperó inmediatamente, en la campaña electoral del 2001, se impone la idea de crear nuevamente un Banco de Fomento Agropecuario<sup>15</sup>. La presión política y del Congreso hacen que este proyecto se concretice (a pesar de no ser una propuesta original del gobierno actual) y se crea Agrobanco. En la práctica Agrobanco no entorpece el accionar de las entidades financieras trabajando en el sector

---

<sup>9</sup> Se estima en más de 40 mil los clientes agropecuarios atendidos por el sistema formal en 2004. El grueso de ellos atendidos por las CMAC. Agrobanco es responsable solo de una pequeña porción de los clientes (aproximadamente 10%).

<sup>10</sup> Aunque Valdivia (1995) señala que el Banco Agrario también concentraba sus colocaciones (volumen) en costa y en los principales cultivos.

<sup>11</sup> Disminución que se explica sobre todo a causa de las menores colocaciones de las entidades bancarias.

<sup>12</sup> Mediante DU N° 031-2000

<sup>13</sup> El RFA fue aprobado en el DU N° 059-2000 y estaba destinado a refinanciar deudas por créditos agropecuarios mediante la utilización de bonos. Se modificó con el DU N° 013-2001. Este tuvo por objetivos financiar las deudas por crédito agropecuario con instituciones del sistema financiero que al 31 de agosto del 2000 estén clasificadas en la categoría de Deficiente, Dudoso y Pérdida.

<sup>14</sup> Posteriormente se han dado otras medidas de fraccionamiento de deudas, reprogramación y condonación parcial de deudas con el sector público (MAG) que han actuado de igual manera.

<sup>15</sup> Ver Trivelli (2000) para un recuento de estos hechos.

agropecuario (como muchos temimos), pero tampoco logra cambiar la situación de las colocaciones en el sector (es pequeño y poco visible)<sup>16</sup>.

Unido a estos problemas de interferencia política en el sector, la mayor competencia registrada en el segmento microfinanciero ha jugado en contra de las colocaciones agropecuarias de las CRAC y CMAC más competitivas, que al verse presionadas por nuevos actores a nivel regional (bancos de consumo con cobertura nacional) han evaluado los costos de las carteras sectoriales y encontrado que la mayor rentabilidad (y menor riesgo) está en las zonas urbanas, donde hay todavía mercado por atender, y no en lo agropecuario donde las tasas de interés cobradas no parecen ser adecuadas y donde hay mayores riesgos y costos<sup>17</sup>. Esta situación ha hecho que, particularmente, las CRAC hayan comenzado un proceso de reducción, y sobre todo de depuración, de su cartera agropecuaria<sup>18</sup>.

Estos cambios se han dado a la par de algunos otros hechos en otros ámbitos (no financieros), como la titulación de predios rurales y las mejor dotación de infraestructura de comunicaciones, que han contribuido a configurar un entorno potencialmente más atractivo para el desarrollo financiero en el medio rural y/o que nos hacen pensar que la relación entre los pequeños productores y el sector financiero formal podría ser mejor hoy que en 1997 a pesar de la reducción en la oferta absoluta de fondo hacia el agro.

### *c. Algunos cambios positivos ocurridos en la última década*

En el contexto presentado de reducción absoluta de fondos descrito, destacamos tres cambios que nos parecen importantes y positivos en la relación actual entre intermediarios financieros formales y agricultores, sobre todo los pequeños productores comerciales: la expansión de las microfinanzas, la titulación de las tierras y el mayor uso y disponibilidad de información financiera sobre los clientes. Complementariamente a ellos, asuntos en proceso como la incorporación a la agenda de discusión del tema del

---

<sup>16</sup> Agrobanco respeta las condiciones que rigen el mercado de colocaciones rurales (no presta sin garantías, no presta a solicitantes con deudas pendientes, cobra tasas de interés de mercado, no ejerce competencia desleal, etc.), trabaja bajo un complejo esquema de cadenas productivas (no crédito individual), etc.

<sup>17</sup> Ver el trabajo de Portacarrero y Tarazona (2004).

<sup>18</sup> En el año 1998 las CRAC colocaban 56% de sus créditos en el sector agropecuario (noviembre del 98), en el 2004, esto ha pasado a ser 22% y muchas CRAC han definido metas aun menores para su cartera agropecuaria.

seguro agrario y del rol que deberían tener las intervenciones del sector público en el mercado financiero colaboran en el proceso de crear un mejor entorno para el desarrollo de las finanzas rurales<sup>19</sup>.

*i. Expansión de la oferta de las entidades de microfinanzas*

Entre los hechos relevantes para la configuración actual del mercado financiero rural hay que destacar la consolidación de mercados financieros regionales liderados en su mayoría por las CMAC. El desarrollo de los mercados regionales ha permitido que instituciones pequeñas alcancen escalas adecuadas para su sostenibilidad, consolidación y desarrollo en un entorno marcado por la competencia<sup>20</sup>. Esta mayor solvencia, experiencia y nivel de actividad de las IMF regionales<sup>21</sup> ha traído un mayor conocimiento de los clientes de la región, incluidos los agricultores, un mejor manejo de las fuentes de información local y de los riesgos y una definición más precisa del perfil de sus clientes y de los “nichos” en los que pueden desarrollar sus actividades.

Sin embargo, como señalamos antes, en este proceso de crecimiento de las IMF, el sector agropecuario no ha sido favorecido especialmente. Incluso en algunas entidades con carteras agropecuarias importantes se registra una importancia decreciente del sector agropecuario. A pesar de ello, dada la expansión agregada del sistema, el volumen total de fondos intermediados hacia los productores agropecuarios por las IMF ha venido creciendo desde la crisis del 97/98 al igual que el número de clientes rurales y el número de agencias en nuevas zonas también ha crecido (trayendo mayor presencia).

En el caso de Piura por ejemplo, la CMAC Sullana, pionera en el desarrollo de tecnologías de colocación en el ámbito rural, ha seguido apostando por el agro, de ahí que los montos que intermedia hacia este sector mantengan una tendencia creciente (Ver gráfico 3), a pesar de que su cartera agropecuaria ha perdido importancia relativa. Esta expansión de las IMF se ilustra en el caso de Piura por un incremento en el número total

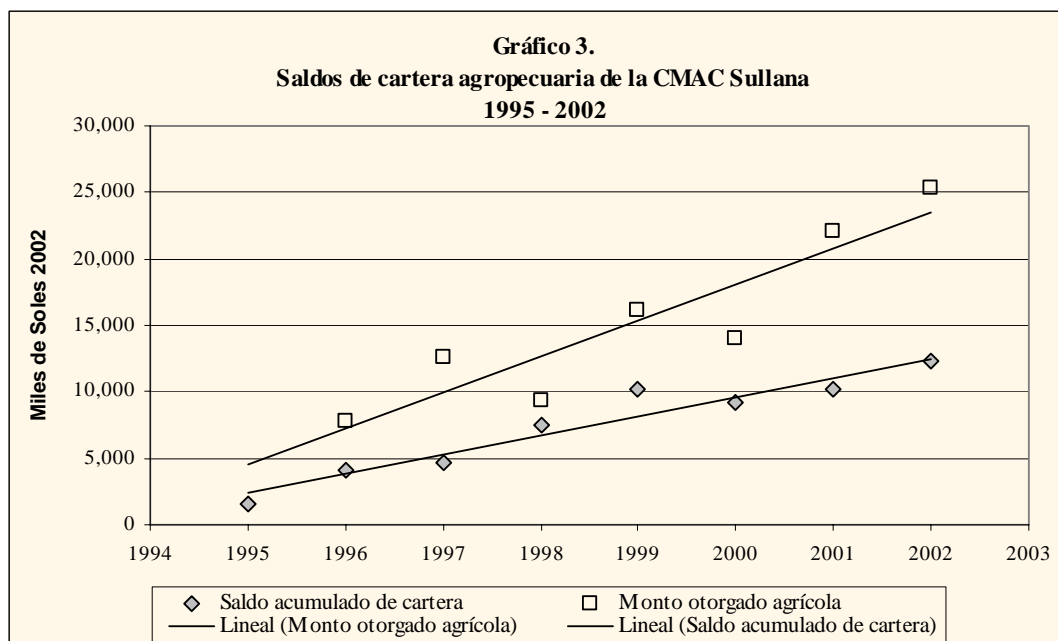
---

<sup>19</sup> Si nuestro interés fuera respecto a la relación del conjunto de operadores formales con los agricultores en general, habría que incluir como cuarto tema el *boom* agroexportador de los últimos años; sin embargo, nuestro interés está en el segmento de la pequeña agricultura.

<sup>20</sup> Ver el texto de Portocarrero y Byrne (2004)

<sup>21</sup> Las colocaciones de las instituciones microfinancieras crecieron en más de 200% entre 1999 y 2004, mientras que las de los bancos disminuyeron sus colocaciones totales en 19%

de agencias, sobre todo de las entidades microfinancieras, que pasaron de 12 en el 1998 a 32 en el 2003.



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú – Sucursal Piura  
Elaboración: Propia

Esta evolución tiene efectos positivos sobre la demanda también. Entidades más consolidadas, con más trayectoria local se hacen más conocidas y con ello más cercanas a la población y a sus clientes potenciales. Los agricultores conocen más y mejor a las entidades que hay en la localidad e incluso se relacionan con ellas no sólo a través del crédito, sino de otros servicios financieros (ahorros, transferencias, etc.).

En sentido opuesto a la relativa mayor cercanía de las IMF al agro, se registra una disminución de la actividad financiera directa por parte de las ONG. Si bien las ONG no son intermediarios formales han acompañado durante los 90 el desarrollo del segmento microfinanciero. La salida de ONG crediticias, cambios en las prioridades de algunas fuentes de fondos de cooperación internacional, mayor interés por atención a sectores específicos (mujeres, población en riesgo, etc.) y la formalización de algunas ONG dedicadas a las finanzas rurales (sobre todo bajo la modalidad de Edpymes) hacen que la presencia de fondos de ONG a través de créditos se haya reducido en muchas

zonas o se haya focalizado (especialmente en zonas de pobres con intervenciones tipo bancos comunales, por ejemplo)<sup>22</sup>.

*ii. Titulación y costos de transacción*

Desde la apertura del mercado de tierras en 1991, el estado decididamente ha venido apoyando procesos de titulación de tierras, sobre todo en la costa. Estos procesos de titulación si bien se han centrado en la entrega de nuevos títulos y en la regularización de los sistemas de tenencia (y en los documentos que la acrediten), también han incluido procesos de simplificación administrativa, modernización de las entidades Registrales y una preocupación por la reducción en algunos de los costos asociados con el uso de la tierra como garantía<sup>23</sup>.

Desde 1994 se han titulado más de 1 millón de predios rurales, concentrados en la costa sobre todo, según datos del Programa Especial de Titulación de Tierras<sup>24</sup>. El proceso de titulación culmina con la inscripción de los predios en los Registros Públicos, es decir, hábiles para ser utilizados como garantías.

Desgraciadamente, no se cuenta con estudios sobre el grado de utilización de este tipo de garantías, o el del acceso de nuevos clientes al sistema financiero formal gracias a la nueva situación de la tenencia. Estudios puntuales muestran que si bien el contar con el título mejora las posibilidades de acceder a fuentes formales de fondos, también reconocen que aun existen limitaciones para el mejor y cabal aprovechamiento de la nueva situación en la tenencia de los predios (altos costos de ejecución de garantías reales en zonas rurales, costos de transacción elevados, tenencia de parcelas tituladas muy pequeñas, etc.)<sup>25</sup>.

---

<sup>22</sup> Ver una discusión al respecto en Trivelli et al (2004)

<sup>23</sup> Larson et. al. (2001), Boucher (2001) y, Trivelli y Venero (1999) estiman que los costos de los trámites ligados al uso de la tierra como garantía, al menos para la primera hipoteca oscilan entre el 5 y 10% del monto del préstamo de los pequeños productores. Cifra bastante alta considerando los relativamente pequeños montos promedio de las deudas de estos clientes. Desgraciadamente las encuestas en Piura en 2003 no permiten una comparación precisa con la situación en 1997, pero las entrevistas con analistas de crédito de las IMF manifestaron una reducción de los costos de hipoteca. Este es uno de los temas que requiere de mayor investigación.

<sup>24</sup> Según las categorías de titulación, tenemos 572 títulos de comunidades nativas, 3682 títulos de comunidades campesinas y 1'228,192 títulos individuales (entre 1994 y diciembre 2003).

<sup>25</sup> Algunos de los estudios que ven el tema desde distintos sectores son el de Larson et al. (2001) para un caso de la costa peruana, Boucher (2000) para los valles de Piura; Torero y Field (2004) para el caso de predios urbanos titulados por COFOPRI, Trivelli et al. (2001) desde la perspectiva de los bancos; Fort y Aldana (2001), en base a la información del CENAGRO de 1994 entre otros.

Como veremos más adelante, este cambio se refleja muy nítidamente en el grupo de los agricultores que venimos analizando en Piura. De los 500 productores que visitamos en el 2003, los productores con título de propiedad bordeaban el 70%, cifra que era 50% en 1997 (para el mismo grupo de productores).

Complementariamente a los cambios en el régimen de tenencia y las posibilidades de utilizar la tierra como garantía, la mayor y mejor infraestructura de comunicaciones (carreteras y caminos rurales, comunicaciones, electrificación, etc.) ha venido mejorando las opciones de conectividad y acceso de estos productores a los mercados (de bienes y factores)<sup>26</sup>.

*iii. Más y mejor información en el sistema*

Además de la mayor experiencia de los intermediarios locales trabajando con los agricultores de su ámbito, hay que destacar como uno de los cambios relevantes para el desarrollo del mercado financiero el desarrollo de las centrales de riesgo y con el, un mayor uso e importancia que los intermediarios dan a la información sobre sus clientes. No solo ha crecido la oferta de información disponible en las centrales de riesgo y el número de centrales de riesgo, sino también los intermediarios locales han aprendido a usar esta información para tomar mejores decisiones.

Si bien en entornos regionales las centrales de riesgos no siempre tienen toda la información relevante de deudas con agentes locales, los propios intermediarios han desarrollado esquemas alternativos para obtener información local sobre todo para sectores como el agropecuario y pyme, marcado por altas tasas de informalidad (consultas a intermediarios u otros agentes de la misma cadena productiva, por ejemplo).

Por su parte los productores que ya tienen o han tenido relación con el sistema financiero formal comienzan a preocuparse por mantener una buena historia crediticia, pues sin ella enfrentarán mayores (y serias) restricciones para obtener nuevos créditos.

---

<sup>26</sup> Por ejemplo Escobal (2001) demuestra que en los distritos de Pazos y Huaribamba, en Tayacaja, Huancavelica, la importancia de contar con un mejor camino en los ingresos de los productores de papa. El propio Escobal (2005) revisa la estrecha relación entre infraestructura pública y desarrollo de mercados en el Perú Rural.

Las entidades financieras formales (Agrobanco incluido) revisan los listados de deudores del ex Banco Agrario, en algunos casos incluso se utiliza la información de los deudores de los desaparecidos Fondeagros antes de otorgar un crédito y los productores son conscientes de ellos. En un grupo focal en el bajo Piura este febrero, agricultores señalaban que había que repagar a la Caja antes que otros prestamistas pues ellos si investigan y llevan registros.

*“...la Caja para darte un crédito hace seguimiento, si es responsable o no es responsable, a cualquiera no le dan, le hacen seguimiento. A terceros [prestamistas informales] vas y les hablas con tanto sufrimiento y te dan (...) pero los de la Caja te hacen seguimiento, te van a investigar si es cierto lo que has declarado”*

Los cambios discutidos en la evolución reciente y en temas específicos (desarrollo microfinanciero en mercados regionales, titulación, reducción en costos de transacción e inversiones en infraestructura rural) dan cuenta de un entorno mejor que el de hace una década. Pero también da cuenta de que el entorno no es especialmente favorable, ni sensible al tema de las finanzas rurales. Se esperaría que esta mejor situación se traduzca en un incremento en el número de usuarios y/o en los montos colocados por el sector formal, en mejores condiciones para los clientes y/o en un mejor desempeño de los intermediarios. En lo que sigue de este artículo buscamos evidencia de si esta nueva situación del mercado y de la oferta financiera formal se ha traducido, o no, en una mayor demanda por financiamiento formal de parte de los pequeños productores agropecuarios comerciales.

La evidencia que presentamos a continuación, como sustento de nuestro análisis, se basa en información recogida en una muestra de 499 agricultores en Piura y 324 en el Valle del Mantaro<sup>27</sup>. En el caso de la muestra de Piura esta contiene información más rica que la del Valle del Mantaro pues se cuenta tiene una visita previa en 1997 (panel), justo antes del fenómeno de El Niño de 1998<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> La Encuesta Perú Rural fue aplicada en 823 viviendas, 499 de ellas ubicadas en Piura y 324 ubicadas en el Valle del Mantaro. La muestra de Piura está formada en su totalidad por viviendas que fueron visitadas en 1997 (en marco del estudio de Boucher), mientras que la muestra de Huancayo es nueva, pero se basa en los datos que maneja el Programa Especial de Titulación de Tierras (PETT) del Ministerio de Agricultura. Fue aplicada entre octubre y noviembre del 2003.

<sup>28</sup> Realizada por Boucher para su estudio “Information Asymmetries, Risk, and Non-Price Rationing: An Exploration of Rural Credit Markets in Northern Peru”.

### 3. Demanda de crédito formal para pequeña agricultura: el caso de Piura y el Valle del Mantaro

La penetración del sector financiero formal es desigual en las dos zonas que analizamos. Esta situación se explica por la presencia de distintos factores y condiciones de cada entorno como son las distintas condiciones productivas, las opciones de integración da cada zona y/o la presencia de productos articulados a mercados dinámicos, los riesgos a los que están expuestos los productores en cada zona (de mercado, climáticos, etc.) pero también podría ser una respuesta a distintos niveles de oferta financiera formal en cada zona<sup>29</sup>.

En Piura, el 25% de los agricultores encuestados tuvo algún crédito formal en el 2003, mientras que en el Valle del Mantaro sólo el 20% reportó lo mismo (tal como se puede ver en el cuadro siguiente al sumar las columnas B y C). En el caso de Piura este porcentaje de casos con crédito formal es menor al reportado por el mismo grupo de agricultores en 1997, tanto de fuentes formales como informales. Llama la atención que esta reducción en el uso de créditos formales se presenta en un periodo en el que se han expandido las IMF en la región (en número de entidades y en cantidad de agencias) y se han dado varios otros cambios, como los discutidos en la sección anterior.

**Cuadro 2.**  
**Uso de crédito por los hogares de la muestra (%)**

	A Solo informal	B Solo formal	C Formal y informal	D Subvencionado <sup>30</sup>	E No crédito	Total
Piura 97	28.5%	20.5%	7.0%	16.0%	28.0%	100.0%
Piura 03	26.5%	18.0%	7.0%	7.0%	42.0%	100.0%
Mantaro 03	17.3%	13.3%	6.2%	1.9%	61.4%	100.0%

Nota: En Piura solo se tomaron en cuenta préstamos para la campaña grande anterior, mientras que en Mantaro se incluyen todos los créditos activos en un periodo de 12 meses.

Fuente: Encuesta Perú Rural 2003 – Piura

Elaboración: Propia

Además del menor uso de fuentes formales, vemos que en Piura los montos y plazos de los créditos formales se han reducido, y las tasas de interés han crecido ligeramente entre 1997 y 2003. Para el 2003, los créditos formales obtenidos por los productores del Valle del Mantaro son por montos menores que en Piura y por plazos relativamente más largos. En ambas regiones, y en ambos años para Piura, los créditos informales

<sup>29</sup> En Trivelli et al. (2004) se muestra como encuestas especializadas en distintas zonas dan cuenta de muy variados niveles de acceso a fuentes formales de crédito.

<sup>30</sup> Cuando un hogar tenía ambos subvencionado y formal se puso en “formal y informal”. Cuando un hogar tenía ambos subvencionado y informal se cuenta como “subvencionado”.



resultaron más caros, por montos menores y periodos más cortos, que los créditos de fuentes formales.

**Cuadro 3.**  
**Montos, tasas de interés y plazos promedios**

US\$ 2003		Formal <sup>1/</sup>	Informal <sup>1/</sup>	Subvencionado
Monto promedio	Piura 1997	2900	490	1080
	Piura 2003	1580	410	680
	Mantaro 2003	1210	500	1280
Tasa de interés nominal <sup>2/</sup>	Piura 1997	3.7	8.2	1.75
	Piura 2003	4.0	10.1	3.0
	Mantaro 2003	4.1	n.d.	n.d.
Plazo (meses)	Piura 1997	10.1	5.6	7.0
	Piura 2003	7.0	6.0	7.2
	Mantaro 2003	9.4	6.0	8.4

1/ Las diferencias entre sectores son significativas al 5% los dos años.

2/ Solo se considera las tasas explícitas. Los préstamos con tasa nula son excluidos. Muchas son transacciones donde parte del crédito es dado o recuperado en producto. En estos casos, en vez de definir una tasa de interés explícita, el prestamista aumenta el precio de los productos prestados o disminuye el precio de los productos comprados. Excluimos estos préstamos para el cálculo de la tasa promedio y consideramos que estas tasas implícitas son similares a las tasas explícitas.

Fuente: Encuesta Perú Rural 2003 – Piura

Elaboración: Propia

Es decir, el aparente mejor contexto descrito anteriormente, no parece traducirse en más uso de créditos de fuentes formales ni en mejores términos de los créditos para los productores, al menos en estas dos zonas. Esto sorprende pues justamente estas dos zonas del país son de las que cuentan con un aparentemente mejor contexto para el desarrollo de las finanzas formales relevantes para los productores agropecuarios comerciales, incluso para los pequeños, dado que en ambas zonas se encuentra un alto dinamismo, tanto en términos agropecuarios, comerciales como financieros<sup>31</sup>.

#### **4. La pregunta pendiente: ¿Cómo explicar que el nuevo (relativamente mejor) contexto no se traduzcan en mayor uso de crédito formal?**

Para responder esta pregunta proponemos tres posibles explicaciones. Primero, se puede pensar que los productores encuestados, representativos de la pequeña agricultura comercial de nuestro país, no son sujetos de créditos formales porque no cumplen con los requisitos exigidos por el sistema formal (garantías, documentación, formalidad,

<sup>31</sup> A pesar de que en Piura hoy tenemos 48 agencias de entidades formales, 32 de las cuales son microfinancieras, lo que representa un incremento importante pues en 1998 sólo habían 12 IMF. En el caso del Valle del Mantaro hoy se cuenta con 10 instituciones con 29 agencias, 17 de las cuales son agencias de IMF.

etc.). Una segunda respuesta podría ser que estos productores no requieren recursos externos, ya sea porque cuentan con recursos propios para financiar sus actividades o porque sus proyectos agropecuarios no requieren de inversiones considerables, o porque no tienen proyectos rentables (con rentabilidad que permita pagar los costos de un crédito). Una tercera explicación es que quizá hay razones distintas, no ligadas a la oferta y sus condiciones, que inhiben a grupos de agricultores de participar en el mercado formal de créditos.

A continuación, utilizando la información recogida en Piura y el Valle del Mantaro, en 2003 discutimos la validez y relevancia de cada una de estas tres posibles explicaciones.

*a. Explicación 1: los pequeños productores comerciales no son sujetos de crédito formal*

Una de las opciones para explicar la poca demanda de crédito formal es que los productores agropecuarios no cuentan con los requisitos mínimos para ser clientes de una entidad financiera. La información que hemos recogido en Piura y el Valle del Mantaro nos muestra que esta podría ser la razón de la escasa demanda por créditos de fuente formal sólo para un pequeño grupo de agricultores. El 69% de los productores encuestados en Piura y el 68% en el Valle del Mantaro tiene título de propiedad de sus parcelas (inscrito en Registros Públicos) y en el caso de Piura ha habido un cambio positivo y significativo en este aspecto en años recientes, pues en 1997 sólo el 50% de los productores en nuestra muestra tenía título de propiedad.

Además, de los productores que han tenido crédito con alguna fuente formal en 1997 y 2003, menos del 60% en Piura y del 25% en el Valle del Mantaro tuvo que entregar la hipoteca de su tierra como parte de las condiciones del crédito. Es decir, incluso algunos de aquellos que no poseen título de su predio han podido acceder a opciones financieras formales.

Por otro lado, si bien los productores son pequeños, no lo son tanto como para no ser clientes potenciales de los intermediarios formales. En Piura el área promedio de tierra que posee cada hogar es de 4.3 has. y el 93% de los hogares posee más de hectárea. En el Valle del Mantaro el área promedio por hogar es 3.7 has. y el 86% tiene al menos una hectárea propia. Todos los agricultores encuestados son productores con acceso a riego

regulado<sup>32</sup> y la mayoría tienen más de 20 años de experiencia en la actividad agropecuaria.

Como consecuencia de estas características, y de la mayor presencia de intermediarios en algunas zonas y/o de las mejores condiciones para movilizarse, el 71% de los encuestados en Piura y el 74% en el Valle del Mantaro señala ser sujeto de crédito de alguna fuente formal (es decir reconocen que pueden obtener un crédito formal). En el caso de Piura, y gracias a que tenemos información de los mismos productores de 1997 y 2003, podemos afirmar que la percepción sobre las posibilidades de acceso a fuentes formales es mucho mayor en el 2003<sup>33</sup>. En 1997 sólo el 56% señalaba que un intermediario formal le daría un crédito.

Esta primera explicación, si bien se podría aplicar a algunos productores agropecuarios encuestados, no parece ser una razón central para explicar la relativa modesta demanda por créditos formales en las dos zonas analizadas.

*a. Explicación 2: no necesitan recursos externos para llevar adelante sus actividades agropecuarios*

Una segunda explicación podría ser que los productores agropecuarios de estas zonas no requieran recursos de endeudamiento para llevar adelante sus actividades productivas porque cuentan con recursos propios para financiar su campaña agrícola o porque sus actividades tienen baja rentabilidad así que no podrían cubrir los costos de un crédito formal.

Veamos por partes la relevancia de esta explicación para los productores de Piura y el Valle del Mantaro. De los productores que señalan ser sujetos de crédito y no haber solicitado un crédito formal, un 20% en Piura y 51% en el Valle Mantaro señala no necesitar un crédito formal. Si bien la información de nuestra encuesta no permite identificar claramente los casos en que este “no necesitar” se debe a que tienen recursos propios para financiar la producción agropecuaria, actividades complementarias de

---

<sup>32</sup> La muestra que se encuestó se definió para asegurar que tuvieran riego en al menos una de sus parcelas.

<sup>33</sup> Lo que reflejaría que los propios productores sienten que hay mayores opciones de acceso ahora que antes del FEN.

corte cualitativo nos mostraron la relevancia de este argumento. En grupos focales realizados con agricultores en Piura, las discusiones revelaron que hay productores que tienen otras fuentes de ingresos, como por ejemplo la producción de plátano, algún negocio no agropecuario o remesas de familiares migrantes, que les permiten contar con recursos para la cubrir los gastos de la producción agropecuaria sin recurrir a fuentes de financiamiento<sup>34</sup>.

En la muestra de agricultores que analizamos, tenemos, por un lado, que el grupo de productores que posee fuentes adicionales de ingresos no es demasiado amplio, apenas el 27% tiene negocios no agropecuarios y con niveles de ingresos relativamente bajos (ingresos (medianos) de 4,002 soles anuales), el 25% tiene ahorros líquidos y el 44% recibe remesas de familiares migrantes, pero en montos relativamente pequeños (sólo 17% de los que recibieron remesas en el 2003 obtuvieron más de \$100 en los 12 meses previos a la encuesta); y, por otro lado, la mayor parte de cultivos instalados requieren inversiones relativamente importantes. Es interesante destacar que el 40% de los hogares que tienen alguna de las fuentes de ingresos mencionadas trabaja con créditos de fuentes informales, resultado que ilustra como muchos de estos agricultores no logran a auto financiarse completamente.

Otro grupo de productores que se auto financia puede encontrarse exactamente en el otro extremo de la distribución de la riqueza. Nos referimos a productores de edad avanzada que trabajan con poco interés en el comercio y más para el consumo a productores que tienen áreas pequeñas (algunas de las parcelas en el Valle del Mantaro cuentan menos de 28 m<sup>2</sup>) o parcelas con problemas (de salinización por ejemplo) Este grupo de productores no tiene proyectos rentables que permitan cubrir el costo de un financiamiento formal. Es difícil aportar evidencia empírica precisa sobre la falta de proyectos financiables por problemas de rentabilidad<sup>35</sup>. Sin embargo, lo que sí podemos afirmar es que hay un grupo significativo de productores (al menos un 29% de los encuestados) que señalando tener acceso a crédito formal, opta por trabajar con crédito informal, que para nuestra muestra de encuestados, es un crédito más costoso que el

---

<sup>34</sup> Respuesta que debe tener que ver tanto con las reticencias a trabajar con crédito formal como con la existencia de una diferencia significativa entre el costo real del crédito y la remuneración real a los ahorros y/o con opciones conservadoras frente al riesgo involucrado en las transacciones con el sector formal.

<sup>35</sup> Dado que no podemos asegurar que el proyecto implementado es el mejor proyecto disponible.

ofrecido por fuentes formales. Otra prueba de la existencia de rentabilidad podría ser que el porcentaje de casos que no ha podido honrar sus deudas (morosos) es relativamente bajo, a penas 3.7% de los encuestados. A pesar de ello no se puede descartar que haya un grupo de agricultores que no cuenta con un proyecto rentable (financiable por el sector formal), en todo caso este parece no ser un grupo grande.

Es decir, hay un grupo de productores que prefiere utilizar sus propios recursos para financiar su producción agropecuaria. Situación que se explica por necesidades de inversión relativamente pequeñas o por la existencia de otras fuentes de ingresos en el hogar (negocios, remesas). En conclusión, y como lo confirma el análisis de las percepciones frente a los créditos formales que presentamos más adelante, las características de los hogares examinados sugieren que son en realidad pocos los productores que no necesitan préstamos para financiar su producción. Es decir, al igual que en el caso de la explicación anterior, esta sólo se aplica a un grupo relativamente pequeño de los casos analizados.

***b. Explicación 3: razones que frenan la demanda por crédito formal)***

Para el caso peruano Boucher (2001) mostró que un grupo importante de agricultores piuranos, sobre todo los más pobres no accedían a fuentes formales porque su esquema para manejar los riesgos se los impedía. De igual modo, Trivelli y Venero (1999) y Trivelli (2001) mostraron que un grupo importante de agricultores en el valle de Huaral no buscaba financiamiento formal como respuesta a sus estrategias de manejo de riesgos y/o por consideraciones distintas al análisis de la rentabilidad y la tasa de interés cobrada por el sector formal.

A partir de estos trabajos para el caso peruano y de una vasta literatura internacional sobre el tema, analizamos la relevancia de estas *otras* razones para explicar por qué agricultores con acceso a créditos formales que tienen proyectos rentables y no cuentan con recursos propios suficientes como para implementarlos optan por no pedir estos créditos. Discutimos a continuación tres razones, que desde el análisis de la demanda, nos ayudan a entender esta situación.

*i. Costos de transacción*

Si bien es cierto que las tasas de interés en el sector formal no son especialmente altas<sup>36</sup>, estas no constituyen el único costo de los préstamos formales. Es necesario añadir a los intereses los costos de transacción para tener el costo real del crédito. La hipoteca de la tierra requiere la emisión de un certificado en Registros Públicos señalando que la parcela no cuenta con un gravamen y de la firma de un contrato, con sus respectivos costos notariales. Estos trámites tienen costos directos y también implican múltiples viajes (con sus respectivos gastos en pasajes y en días de trabajo perdidos). El uso de otros tipos de garantías no hipotecarias requieren igualmente una serie de documentos legalizados, fedateados y del pago de servicios de asesoría legal y/o notarial.

Al considerar estos costos como parte del precio del crédito, el crédito formal se encarece. Varios autores ven estos costos a la base de la relativa escasez de demanda por préstamos formales<sup>37</sup>. Sin embargo, en el caso de Piura, esta no es la situación pues los costos de transacción no compensan las diferencias en las tasas de interés entre los créditos formales e informales (Guirkinger 2005). A pesar de ello es claro que los trámites necesarios para obtener un crédito formal elevan el costo real del mismo y con ello disminuye la rentabilidad de los proyectos implementados utilizando crédito formal. Hay que considerar, además, que muchos de estos costos de transacción son cobrados al momento de solicitar un crédito (antes de la aprobación) y por ello podrían estar disuadiendo a algunos productores de solicitar el crédito sobre todo en la medida que exista la posibilidad de no obtener el crédito solicitado<sup>38</sup>.

## *ii. Manejo de riesgos*

Los pequeños productores agropecuarios son muy vulnerables a la presencia de eventos inesperados, tanto los que son parte de los riesgos inherentes a la agricultura (clima, por ejemplo) como los eventos idiosincráticos, las “desgracias” que afectan a los productores y sus hogares (enfermedades graves, por ejemplo). Por ello, adoptan estrategias para limitar su exposición a estos riesgos. Estas estrategias pueden perjudicar

---

<sup>36</sup> Respecto a las tasas vigentes para otros sectores productivos.

<sup>37</sup> Ver por ejemplo los trabajos de Jappelli (1990), Chung (1995), Barham et al. (1996), Mushinsky (1999)

<sup>38</sup> Japelli (1990) y Mushinsky (1999) discuten las implicancias de este tipo de racionamiento considerado como “racionado antemano”.

su eficiencia, al llevarlos a no implementar proyectos o inversiones con alta rentabilidad por optar por proyectos menos riesgosos, pero también menos rentables<sup>39</sup>.

La producción agrícola es una inversión riesgosa por definición. El rendimiento y calidad de los cultivos depende de las condiciones climáticas en momentos específicos del ciclo productivo. En Piura, la falta de agua que inhibe el desarrollo de ciertos cultivos o las lluvias excesivas que favorecen el desarrollo de plagas pueden tener consecuencias graves en los proyectos de los agricultores. En el Valle del Mantaro, el granizo y las heladas representan riesgos recurrentes para cultivos como el choclo, por ejemplo. Por otro lado, los precios agrícolas son, por definición, variables y esto incrementa la dispersión del ingreso agrícola en zonas bien integradas a los mercados nacionales y internacionales. Además, los pequeños productores son vulnerables a la presencia de *shocks* negativos que afecten sus ingresos agropecuarios. Para la mayoría, la producción agrícola constituye la primera fuente de ingresos del hogar, además, estos ingresos son muy concentrados; así que en general el hogar debe mantenerse todo el año con el producto de una o dos cosechas. Adicionalmente, la ausencia de mecanismos de seguros (formales e informales) impiden sostener el nivel de consumo del hogar en caso que los ingresos agrícolas sean menores a los usuales.

Estos factores hacen que los agricultores busquen limitar su exposición a riesgos o *shocks* negativos, incluso si esta decisión perjudica el nivel de ingreso esperado de su actividad productiva. En otras palabras, los productores optan por inversiones más seguras y menos rentables antes que proyectos más rentables y más riesgosos. Por ejemplo, si un crédito formal les permitiera alcanzar niveles más altos de productividad, los productores pueden preferir fuentes alternativas de financiamiento que son caras pero que ofrecen mejores condiciones de refinanciamiento ante la eventual presencia de una desgracia. Los productores con este comportamiento han sido denominados “racionados por riesgo”<sup>40</sup>. Estos agricultores racionados por riesgo podrían alcanzar niveles más altos de eficiencia y mejorar su ingreso si tomaran un crédito formal pero, en las condiciones actuales, no pueden asumir las consecuencias de un eventual shock

---

<sup>39</sup> Hay muchos estudios que señalan la importancia de contar con sistemas de seguros justamente para evitar que los productores opten por opciones menos rentables. Ver por ejemplo Fafchamps y Pender (1997).

<sup>40</sup> Boucher, S. y Carter, M (2002)

negativo<sup>41</sup>. En esta lógica una deuda formal puede terminar agravando o profundizando las consecuencias de un shock<sup>42</sup>.

El cuestionario aplicado en Piura y en Mantaro permite identificar a los agricultores que teniendo acceso a créditos formales y contando con un proyecto rentable en el cual invertir, son disuadidos de tomar este crédito por el riesgo y/o los costos de transacciones relacionados con un préstamo formal<sup>43</sup>. El gráfico siguiente muestra la frecuencia del racionamiento por riesgo y/o por costos de transacción. Encontramos que en Piura el porcentaje de hogares en esta categoría es importante y que aumentó del 19% al 32% entre 1997 y 2003. En el Valle del Mantaro este grupo es menos importante, representa el 19% de los productores de nuestra muestra. En nuestra muestra, muchos de estos racionados por riesgo y/o costos de transacción se financian con préstamos informales (más de 43% en Piura en los dos años y 23% en el Mantaro) que si bien son más caros, incluyen mejores condiciones de refinanciamiento (Guirkinger, 2005). Estas cifras dan cuenta de la importancia de restricciones no ligadas directamente a la falta oferta financiera en el medio rural.

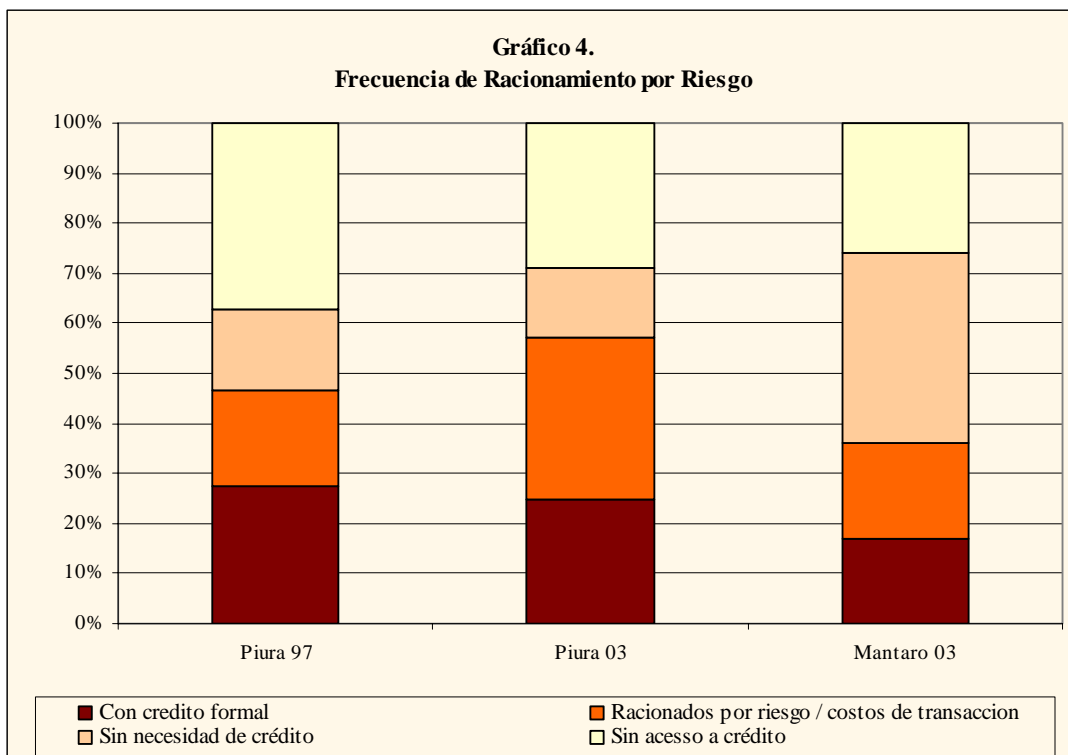
---

<sup>41</sup> Como la pérdida de las garantías entregadas al intermediario formal.

<sup>42</sup> Si bien es cierto que los prestamistas formales ejecutan garantías raramente, una deuda atrasada se vuelve rápidamente muy cara en el sector formal por los costos de mora y de refinanciamiento

<sup>43</sup> Usamos una metodología basada en un conjunto de preguntas hipotéticas que permite clasificar directamente los hogares en las varias categorías de racionamiento. A los agricultores que no usan préstamos formales se les pregunta si considera que una fuente formal les daría un crédito si lo pidiera. A los que responden que si les darían, les preguntamos por qué no piden este crédito. Usamos estas respuestas para clasificarlos en las distintas categorías del cuadro. Barham et. al. (1996), Boucher (2001), describen en detalle este método.





Fuente: Encuesta Perú Rural 2003 y Encuesta Piura 1997

Elaboración: Propia

Complementariamente, los resultados de los grupos focales nos permitieron comprobar la importancia de los riesgos que perciben los productores de trabajar con el sector financiero formal ante la eventual presencia de una desgracia. Para los participantes en los grupos focales que tienen acceso a fuentes formales de crédito (todos también parte de la muestra de nuestros encuestados), dos comentarios fueron frecuentes, que los intermediarios financieros tienen el control pues tienen las garantías y que por el contrario los intermediarios informales tienen la “obligación” de dar facilidades en caso se presente un *shock*.

### iii. Información

Otra razón que inhibe a los pequeños productores de trabajar con créditos formales es la falta de familiaridad e información precisa sobre el proceso y los trámites requeridos para realizar este tipo de transacciones. Los grupos focales con agricultores de la muestra corroboran que los productores conocen a los intermediarios, pero también que no tienen información precisa sobre cómo operan en situaciones particulares (ante una deuda impaga, por ejemplo). Esta incertidumbre aumenta el riesgo percibido asociado a

un préstamo formal, así que estas discusiones confirmaron los resultados de las encuestas sobre la importancia del factor riesgo en la toma de decisiones.

Los productores que no utilizan créditos de fuentes formales y que nunca solicitaron un crédito de esta fuente manejan relativamente poca información sobre las condiciones de un crédito formal. Muchos de ellos conocen los requisitos pero tienen una evaluación distorsionada del riesgo actual y de los costos de transacción reales de un préstamo formal. Estos agricultores están muy incómodos cuando tienen que hacer trámites con instituciones como bancos. Temen no entender los papeles que tienen que llenar y ser despreciados o maltratados por el funcionario que los atiende. También expresaron ser muy temerosos de firmar cláusulas que no entienden y/o con las cuales no estarían en acuerdo.

Por el contrario, al consultar a agricultores que si tienen o han tenido créditos formales, sobre lo mismo estos no sólo poseen más información sino que además señalaron mayoritariamente haber recibido ayuda de vecinos o amigos para pedir un crédito por primera vez. Dos agricultores resumieron la situación así:

*“Nosotros cuando recién iniciamos a hacer los préstamos acá si teníamos ese temor; si teníamos ese temor por la tierra me la van a quitar.” “Pero, cuando a uno le hacen el papeleo, bien bonito le sale. (...) Allí uno tiene un montón de dudas no, pero a las finales, ya se les hace común”*

Si bien hay contacto entre los productores con y sin crédito formal, hay desinformación. Por ejemplo, al consultar a algunos productores sobre las consecuencias de no repagar a tiempo sus acreencias con fuentes formales, muchos narran historias de remates de tierras como si fuesen algo frecuente y cercano, resultado que no se condice con los relativamente pocos casos de ejecución de garantías registrados por las entidades financieras formales, en particular por las IMF de la zona.

Para las entidades financieras hacer mayor y mejor difusión sobre los productos y condiciones sería una estrategia para remontar este problema de desinformación. Sin embargo las características de bien público de este tipo de actividades, hacen que ninguna de las entidades lo implemente. Entidades de segundo piso (COFIDE, Agrobanco, Asociaciones de IMF) o la propia entidad reguladora (SBS) podrían salvar

el problema del bien público y promover este tipo de campañas informativas<sup>44</sup>. En el mismo sentido, este tipo de resultado señala un valioso espacio de acción para las ONG de la región.

Las tres explicaciones discutidas en esta sección (falta de rentabilidad y garantías, tenencia de recursos propios y racionamiento por riesgo) a partir de la evidencia de nuestra encuesta dan cuenta de razones complementarias. Si bien las tres razones son relevantes, en distinto grado, para entender por qué no se incrementa el acceso a fuentes formales, la tercera explicación resulta fundamental para responder la pregunta planteada (más acceso y menos uso). Como se mostró en el gráfico anterior, en el caso de Piura, encontramos que el porcentaje que se considera con acceso a una fuente formal crece entre 1997 y 2003, lo que resulta lógico considerando la relativa expansión de la oferta (más agencias en la región al menos). Pero también encontramos que el grupo racionado por riesgo o costos de transacción crece. Lo que sugiere la pertinencia de razones relacionadas con la debilidad de los mecanismos formales e informales de seguro impiden a agricultores concretar inversiones rentables (posibles con un préstamo formal) más que la falta de disponibilidad de crédito formal. La relativa importancia de la segunda explicación presentada en el caso del Valle del Mantaro, nos da pistas sobre el origen de las diferencias encontradas en el desarrollo y penetración del sistema financiero entre esta región y Piura.

El grupo que no cuenta con un proyecto rentable o que cuenta con recursos propios para financiar su actividades agropecuaria es bastante estable en Piura. Se observa también que este grupo es mucho más importante en el Valle del Mantaro. Dos tipos de explicaciones están tras la pertenencia a este grupo. Por un lado, la falta de rentabilidad en las explotaciones de algunos de los productores, ya sea por el tipo de cultivo con que trabajan, la calidad de la tierra de la cual disponen, el reducido tamaño de su explotación o la avanzada edad del productor hacen que un grupo de productores, que señalan tener una oferta de financiamiento formal, no quiera tomarlo. Por el otro lado, hay un grupo que cuenta con recursos propios para financiar sus actividades. Recursos que provienen de otros negocios, de remesas o de la producción de otros cultivos

---

<sup>44</sup> De igual modo esto debería hacerse para las transacciones pasivas. Muy pocos pobladores rurales (incluso urbanos) saben de la existencia del Fondo de Seguro de Depósitos, por ejemplo.

(frutales, por ejemplo). Este grupo es probablemente más importante en el Valle del Mantaro dado que las necesidades financieras de sus explotaciones tienden a ser menores, no solo por la menor inversión por unidad de área requerida para los principales cultivos (en comparación con el arroz o algodón) sino sobre todo porque las explotaciones son relativamente más pequeñas y los productores cuentan relativamente con más fuentes de ingresos (no agrícolas).

Finalmente el gráfico sugiere que si bien todos los productores que tienen a la vez un proyecto rentable (que necesita financiamiento externo) y acceso a préstamos formales (racionados por riesgo o costos de transacción) invirtieran con un crédito formal, el nivel de uso en cada una de estas zonas podría duplicarse.

#### **4. Conclusiones y recomendaciones**

La evidencia presentada en este artículo da cuenta de que si bien no hay un incremento sustancial en el volumen colocado por los intermediarios formales en el agro, el número de clientes atendidos por los intermediarios formales, los microfinancieros sobre todo, viene creciendo, aunque aun se sitúa muy lejos de lo deseable. Hoy los intermediarios, en su mayoría, cuentan con liquidez suficiente (o con acceso a ella) como para ampliar sus colocaciones agropecuarias si así los quisieran y el entorno en general parece más favorable que a inicios de los 90.

Sin embargo, los intermediarios formales parecen preferir no ampliar su cartera en el sector agropecuario o hacerlo lentamente, ya sea por los altos costos asociados con estas colocaciones (demandas de personal altas, desplazamientos, etc.), los elevados riesgos asociados a las mismas (por clima o interferencia política, por ejemplo) y/o la imposibilidad de asumir los costos hundidos necesarios para iniciar este tipo de operaciones (desarrollo de tecnologías, protocolos, entrenamiento de personal, acceso a información, etc.) en contextos de mucha competencia y existiendo plazas urbanas con mayor rentabilidad y menor costo aun por atender.

Por su parte, un grupo considerable de los pequeños productores agropecuarios, que conoce cada vez más al sistema financiero formal (sobre todo al microfinanciero),

reconoce que podría obtener crédito de estas fuentes. Esta percepción de tener acceso a fuentes formales se explica por la expansión microfinanciera, por los avances en titulación de las tierras, entre otras razones (mejores caminos y medios de comunicación, mayores flujos de información, etc.).

A pesar de ello, los productores con acceso se reprimen de pedir crédito formal. Ya sea porque no tienen niveles de rentabilidad suficiente o porque se racionan a si mismo para evitar asumir riesgos que no pueden controlar ni mitigar (problemas con el clima o la presencia de alguna enfermedad grave en la familia) o porque el costo real del crédito (tasa de interés más costos de transacción) hace que el crédito formal sea caro, y no logre ser repagado con la rentabilidad de los proyectos emprendidos por los productores.

Entonces, tenemos intermediarios que no desean incrementar su cartera agropecuaria en las actuales condiciones (sin seguros, con interferencia política, con presiones competitivas, etc.) o que no tienen incentivos para hacerlo, junto con productores que no buscan este tipo de crédito pudiendo tenerlo (no por limitaciones en el acceso sino por consideraciones de riesgo y eficiencia en el manejo de sus actividades productivas). En este contexto, dar recursos públicos o privados a los intermediarios para que aumenten sus colocaciones en el sector agropecuario (manteniendo todo lo demás constante) tendría efectos limitados o nulos en el nivel de acceso y uso de crédito formal por parte de los productores.

La situación descrita y analizada en este artículo nos permite concluir que el camino hacia un mayor dinamismo en el mercado financiero formal, relevante para los pequeños productores agropecuarios, pasa por un conjunto de acciones y medidas distintas y complementarias, distintas de entregar más recursos para el financiamiento del sector. Nuestro análisis sugiere que mayores niveles de rentabilidad en el sector agrario podrían lograrse con mayores incentivos a los productores para invertir en proyectos rentables que requieran financiamiento externo.

Hemos destacado que el riesgo involucrado en una transacción formal disuade a un importante grupo de productores de realizar inversiones considerables en busca de mayor rentabilidad. Por ello, cambios en el riesgo a nivel de los productores y de las

instituciones financieras podrían ayudar a superar esta situación. Si las instituciones disponen de un mejor manejo de riesgos (seguros para las carteras agropecuarias, seguros para los prestatarios ante catástrofes climáticas, más confianza en que el sector público no intervendrá condonando deudas, etc.), podrían ofrecer préstamos con mejores condiciones de refinanciamiento y podrían ampliar su cartera agropecuaria sin afectar el nivel de riesgo de su cartera total. Para lograr una oferta de créditos menos riesgosos se requiere de la consolidación y desarrollo de mayores y mejores sistemas de información sobre historia crediticia, pero también de sistemas de información sobre el mercado y las oportunidades para los productores resulta indispensable y complementaria. A nivel de los productores, la existencia de mecanismos que los ayuden a reducir el impacto de fluctuaciones en sus ingresos aumentará los incentivos para hacer inversiones rentables, aunque estas impliquen asumir un mayor riesgo. Proveer a los productores de alternativas para mitigar los impactos de eventos negativos inesperados pasa por medidas de una gama muy amplia, como mejorar los sistemas de seguros de salud, la existencia de seguros de desempleo, mayores niveles de seguridad ciudadana (para evitar robos, por ejemplo), seguros contra catástrofes climáticas, más acceso a créditos de consumo para mantener niveles de consumo aun ante caídas temporales en los ingresos, promoción de planes de ahorro, facilitar esquemas informales que permitan mancomunar riesgos ( a través de mayores niveles de capital social, por ejemplo), entre otros.

En nuestro análisis destacamos que un grupo de productores percibe que los costos de transacción requeridos para obtener créditos formales incrementan el costo real del crédito de manera tal que anula la rentabilidad del proyecto a financiar. Por ello a pesar de saber que estos costos se han venido reduciendo en los últimos años, estas respuestas sugieren que se debe continuar con los esfuerzos de mejoramiento de la infraestructura pública y privada y que se requiere promover una mayor simplificación administrativa y una menor burocratización de los procesos de otorgamiento de los créditos formales.

Encontramos también que en el lado de la demanda (productores) la lectura sobre los costos y riesgos está sesgada por la falta de información sobre las operaciones de las entidades formales (costos, condiciones y trámites relacionados con el uso de créditos ). Programas de promoción y difusión de parte de las entidades financieras podrían

mejorar este entorno, al igual que campañas de información promovidas por ONG y agencias del sector público.

Si bien hay gran cantidad de temas pendientes que ayudarían a para mejorar la penetración del sector privado en las finanzas rurales, hay algunos que ya están siendo discutidos y dos de ellos son especialmente interesantes<sup>45</sup>. En primer lugar, la necesidad de promover sistemas de seguros agrarios, al menos contra catástrofes climáticas. Este es buen ejemplo de un tema puesto en la agenda pública por una coalición informal surgida a raíz del último FEN; coalición donde han participado los propios agricultores y sus organizaciones, el sistema financiero y asegurador, varias entidades públicas (MAG sobre todo) y los investigadores del tema agrario. El desarrollo de algunos programas pilotos con esquemas innovadores, varios trabajos de análisis sobre mecanismos alternativos e impactos, etc. configuran un caso interesante de colaboración entre actores para buscar soluciones a un problema que afecta a todos los actores de manera negativa e inhibe el desarrollo de las finanzas rurales. A pesar de ello, resultados concretos aun no hay, pero las iniciativas en curso nos ofrecerán respuestas que ayudarán a que se enfrente este tema, clave para el ingreso de nuevas entidades al financiamiento agropecuario y/o para la expansión de la cartera de algunas entidades que ya trabajan en el sector<sup>46</sup>.

En segundo lugar, se viene discutiendo el rol que debe cumplir el sector público y específicamente el MAG en la promoción de las finanzas rurales, que a diferencia del tema del seguro agrario es un tema controversial. Este tema además de estar en continua discusión y cobrará importancia a medida que nos acerquemos a las próximas elecciones. No hay nada definido en estas discusiones, pero es mejor que esté explícitamente en la agenda de discusión. Gracias a ello los intermediarios están muy atentos a las señales del sector público y por ello muy cautos para evitar, en caso se registre una mayor intervención, salir perjudicados.

---

<sup>45</sup> Hay muchos otros temas pendientes, desarrollo de inventivos para que IMF se interesen más por las plazas rurales (ya ha habido algunos pilotos con resultados interesantes CRAC Señor de Luren por ejemplo), definir mecanismos para aprovechar relaciones entre sector financiero e intermediarios semi formales (algo se ha avanzado en el tema de cadenas, pero aun poco en términos financieros), reglamentación de sistemas de garantías alternativas, etc.

<sup>46</sup> En el caso de varias IMF esto es más importante que en instituciones bancarias pues la mayor parte de las IMF con cartera agropecuaria la tienen concentrada en una sola región, con lo cual el impacto de un evento climático es mucho mayor (pues el evento afecta a todos sus clientes agropecuarios).

En resumen, las medidas que se requiere para dinamizar este mercado son múltiples y deben atacar los problemas que suceden en tres grandes ámbitos: la oferta, la demanda y el propio espacio de encuentro entre oferta y demanda, el mercado. Necesitamos reconocer que es complejo, que el desafío está en hacer muchas acciones puntuales en distintos aspectos y sectores, y además, mejor si podemos hacerlo todo a la vez. Si seguimos discutiendo sólo como “inyectar” más recursos a través del sistema formal, es posible que sigamos viendo un sistema poco eficiente y poco útil para la promoción y el desarrollo de los pequeños productores agropecuarios comerciales.

## Referencias

Agrobanco (2005). *Planeamiento estratégico 2005-2009*. Presentación del directorio, 18 de abril del 2005. Disponible en: [http://www.agrobanco.com.pe/Planeamiento%20Estratégico%202005-2009%20-%20Aprobado%20por%20Directorio\\_1.pdf](http://www.agrobanco.com.pe/Planeamiento%20Estratégico%202005-2009%20-%20Aprobado%20por%20Directorio_1.pdf) Revisado el 14 de Junio del 2005

Aguilar, Giovanna (2004). *El Agrobanco y el mercado financiero en el Perú*. Documento de Trabajo, 136. Serie Economía. Lima : IEP , 2004

Alvarado, Javier; Felipe Portocarrero M., Carolina Trivelli, Efraín Gonzales de Olarte, Francisco Galarza y Hildegardi Venero (2001), *El financiamiento informal en el Perú: Lecciones desde tres sectores*. Serie Análisis Económico No. 20. Lima: IEP, COFIDE, CEPES, diciembre.

Barham, B. S. Boucher, and M.R. Carter. (1996), “*Credit Constraints, Credit Unions and Small-Scale Producers in Guatemala*,” *World Development* 24(5): 793-806.

Boucher, Steve (2000). *Information Asymmetries, Risk, and Non-Price Rationing: An Exploration of Rural Credit Markets in Northern Peru*. Tesis Doctoral de la Universidad de Wisconsin.

Boucher, Steve (2001). “Contracción estatal y desarrollo del mercado de crédito: marco conceptual y evidencia empírica de Piura”. En A. Fort et. al., *La pequeña agricultura piurana. Evidencias sobre ingreso, crédito y asistencia técnica*. Lima: CIUP – CIPCA.

Boucher, S.R. and M.R. Carter. (2002). “*Risk rationing in moral hazard constrained credit markets*,” Staff Working Paper #445, Agricultural and Applied Economics, UW-Madison.

Chung, Inuk (1995). “Market Choice and Effective Demand for Credit: Roles of Borrower Transaction Costs and Rationing Constraints”, *Journal of Economic Development* 20(2), pp.23-44;

Escobal, Javier (2001) *Integración al mercado y costos de transacción en la agricultura peruana*. Economía y Sociedad No. 40. Lima: CIES.



- Escobal, Javier (2005) *The Role of Public Infrastructure in Market Development in Rural Peru*. PhD Thesis. Wageningen University.
- Fafchamps, M. y J. Pender (1997). "Precautionary Saving, Credit Constraints, and Irreversible Investment: Theory and Evidence From Semi-Arid India". *Journal of Business and Economic Statistics*, April 1997, Vol.15, No.2: 180-194.
- Field, Erica y Máximo Torero (2004). "Diferencias en el acceso de las mujeres al microcrédito en el Perú e impacto de la tenencia del título de propiedad". En Trivelli et. al. *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: CIES.
- Fort, Ricardo y Ursula Aldana (2001) "Efectos de la titulación y registro sobre el grado de capitalización en la agricultura peruana". *Boletín Economía y Sociedad* No. 42, setiembre 2001.
- Jappelli, T. (1990) "Who is Credit Constraint in the U.S. Economy?" *The Quarterly Journal of Economics* 105(1): 219-234
- Larson, Janelle M, Stephen Smith, David Abler y Carolina Trivelli (2001). "Titulación de tierras en el Perú: se esta cumpliendo la promesa.". *Debate Agrario: analisis y alternativas* No. 32, feb. Lima.
- Mushinsky, D.W. (1999). "An Analysis of Offer Functions of Banks and Credit Unions in Guatemala". *The Journal of Development Studies* 36(2): 88-112
- Portocarrero, Felipe y Guillermo Byrne (2004). "Estructura de mercado y competencia en el microcrédito en el Perú". En Trivelli et. al. *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: CIES.
- Portocarrero, Felipe y Alvaro Tarazona (2004). "Determinantes de la rentabilidad en las cajas rurales". En Trivelli et. al. *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú*. Lima: CIES.
- Trivelli, Carolina (1998). *Intermediación financiera en la agricultura en el Perú, 1994-1997*, Documento de Trabajo No. 90, Lima: IEP.
- Trivelli, Carolina y Hildegardi Venero (1999). *Crédito rural: coexistencia de prestamistas formales e informales, racionamiento y auto-racionamiento*. Documento de trabajo No.110. 29-30. Lima: IEP.
- Trivelli, Carolina, Javier Alvarado and Francisco Galarza (2001), "Growing Indebtedness, Institutional Change and Credit Contracts in Peru," in *Defusing Default: Incentives and Institutions*, Marco Pagano ed. Washington: Johns Hopkins University Press.
- Trivelli, Carolina; Rosa Morales, Francisco Galarza y Giovanna Aguilar (2004). *La oferta financiera rural en el Perú: elementos para una agenda de trabajo*. Lima: IEP, Serie Análisis Económico No. 21.

Valdivia, Martín (1995). “Del Banco Agrario a las cajas rurales: ¿Hacia un sistema financiero rural eficiente?” En: *Notas para el debate*, 13, octubre. Lima: GRADE.

Valdivia, Martín y Juan Pablo Silva (1997). “Acceso a crédito en las economías rurales: diferencias entre el sector formal e informal en el Perú”. En: E. González de Olarte, B. Revesz y M. Tapia (eds.). *Perú: el problema agrario en debate*. SEPIA VI. Lima: Seminario Permanente de Investigación Agraria (SEPIA).

### **Páginas Web visitadas**

Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) – Sucursal Piura  
<http://www.bcrp.gob.pe/Espanol/Sucursales/piura/piura.htm>

Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) [www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe)