

Estudios Especiales

N° 11

AGOSTO 2005

GESTIÓN DE RIESGOS Y DISEÑO DE PRODUCTOS PARA LAS MICROFINANZAS AGRÍCOLAS: CARACTERÍSTICAS DE UN MODELO EMERGENTE



Introducción

Existen 1.200 millones de personas en el mundo que son extremadamente pobres —viven con menos de 1 dólar al día— y las tres cuartas partes habitan en zonas rurales¹. La pobreza es un fenómeno predominantemente rural. Las personas que son extremadamente pobres dedican más de la mitad de sus ingresos a obtener (o producir) alimentos básicos, los cuales representan más de las dos terceras partes de su consumo de calorías. La mayoría de estas personas sufren deficiencias nutricionales y muchos pasan hambre en ciertas épocas del año.

Recientemente, organismos de desarrollo y gobiernos nacionales han renovado su compromiso para reducir la pobreza, el hambre y otras carencias humanas, según se demostró en los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM). Entre otros, los ODM apuntan a reducir a la mitad la proporción de personas que viven con menos de 1 dólar al día para el 2015 (el punto de partida fue 1990). Esto implica reducir el porcentaje de personas extremadamente pobres en países con ingresos bajos o medios del 28% al 14%. Los ODM también pretenden disminuir a la mitad para el año 2015 el número de personas que padecen hambre.

La pobreza rural y el hambre disminuyeron significativamente entre 1975 y 1990 pero el ritmo de reducción de la pobreza ha bajado desde entonces. La ayuda neta (es decir, la ayuda oficial para el desarrollo) dirigida a los países en desarrollo disminuyó del 0,35% del producto nacional bruto de los miembros de la OCDE en 1982–83 a 0,24% en 2002–03². El valor real de la ayuda neta para la agricultura a finales de los noventa era únicamente el 35% de lo que se desembolsó a finales de los ochenta, según IFAD³. A pesar de que la proporción de la población económicamente activa que participa en la agricultura ha descendido de las regiones en desarrollo, todavía supera el 50% en África y Asia (tabla 1).

Las finanzas agrícolas han sido uno de los elementos más importantes dentro de las estrategias de desarrollo empleadas por organismos para el desarrollo y gobiernos nacionales. Durante los últimos 40 años, se han provisto miles de millones de dólares para apoyar la producción agrícola y la revolución verde⁴. Sin embargo, este financia-

Los autores del Estudio Especial No. 11 son Robert Peck Christen y Douglas Pearce, del Departamento para Desarrollo Internacional del Reino Unido.

Joao Pedro Azevedo, Amitabh Brar y Myka Reinsch han colaborado en la investigación del CGAP sobre microfinanzas agrícolas, la cual recibió apoyo financiero del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA). George Ayee, Frank Rubio y Fion de Vletter, consultores del CGAP, realizaron visitas de campo a varias de las instituciones mencionadas como ejemplo en este estudio. Asimismo, el CGAP ha producido cinco estudios de caso sobre microfinanzas agrícolas que complementan este estudio. Los autores agradecen los valiosos comentarios de Richard Meyer, J.D. von Pischke y Mark Wenner y a Richard Rosenberg y Brigit Helms por sus revisiones y sugerencias.

CGAP, el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre, es un consorcio de 31 organismos de desarrollo que apoyan las microfinanzas. Para más información, visítense la página web del CGAP: www.cgap.org

© 2007, El Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre



Forjando sistemas financieros que sirvan a los pobres



Tabla 1 Alta participación de la agricultura en las actividades económicas de algunas regiones en desarrollo (porcentaje de la población económicamente activa)

Región	1961	1980	2001
África	79	69	57
Asia	76	67	56
Europa Oriental	50	28	15
América Latina y el Caribe	48	34	19

Fuente: Buchenau, "Innovative Products and Adaptation for Rural Finance", 2003.

miento se ha visto caracterizado por bajas tasas de reembolso de préstamos y subsidios insostenibles⁵. Como consecuencia, los créditos agrícolas por parte de algunas agencias cooperantes y bancos multilaterales de desarrollo han disminuido drásticamente en las últimas décadas y a menudo se consideran demasiado arriesgados.

Por ejemplo, la agricultura representaba el 31% de los préstamos del Banco Mundial en 1979–81 pero para el 2000–2001, esta tasa había disminuido a menos de un 10%⁶. Dicha caída se debió en parte a la decepción con los grandes proyectos de finanzas agrícolas y en parte al hecho de que el financiamiento rural del Banco Mundial se destinaba cada vez más a otras áreas: a través de proyectos microfinancieros o como parte de proyectos de desarrollo comunitario, infraestructura o desarrollo rural. Los préstamos otorgados por otros bancos multilaterales de desarrollo y organismos bilaterales de ayuda han seguido esta misma tendencia. En el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el volumen total de préstamos para proyectos crediticios agrícolas, bajo la categoría de "crédito agrícola global" cayó de 1.600 millones de dólares estadounidenses entre 1986–1990 a cero en el período de 1991–1995. Los préstamos del sector para ayudar a los países prestatarios a reformar y reforzar su mercado financiero ganaron importancia para el BID⁷ y este tipo de inversión dirigida aumentó de \$410 millones en 1986–1990 a \$2.900 millones en 1991–1995⁸.

El renovado énfasis internacional puesto en la reducción de la pobreza ha vuelto a poner a las poblaciones rurales, especialmente a los hogares agrícolas, en el punto de mira de las iniciativas de desarrollo. Los programas de desarrollo agrícola a menudo incluyen créditos para la producción agrícola, lo cual ha renovado el debate sobre cómo ofrecer servicios financieros en las zonas rurales. Los proveedores tradicionales de estos servicios insisten en que ya es hora de reconocer su papel desempeñado dentro de los servicios crediticios especializados para cumplir con los ciclos de los cultivos y de flujo de fondos de los pequeños agricultores —ahora que las instituciones microfinancieras han llegado satisfactoriamente a las zonas rurales con sus técnicas generalizadas.

Normalmente, las instituciones microfinancieras han gestionado el riesgo del incumplimiento de pagos bastante bien, mientras que los prestamistas agrícolas han desarrollado productos que responden adecuadamente ante los ciclos de flujo de fondos y las relaciones de mercadeo de las comunidades agrícolas. Sin embargo, es importante recordar que para muchos de los pequeños agricultores, su principal fuente de crédito no es ni un banco ni una institución microfinanciera, sino actores de la agroindustria como proveedores de insumos (por ejemplo, vendedores de semillas o fertilizantes), comerciantes y procesadores. Asimismo, el autofinanciamiento todavía desempeña un papel vital en la producción agrícola.

El riesgo de los préstamos agrícolas

La agricultura es ampliamente considerada como una actividad más arriesgada de lo que son la industria o el comercio. Por lo tanto, no resulta sorprendente que los proyectos crediticios para la agricultura hayan registrado un desempeño de reembolso deficiente. El rendimiento de la cosecha se ve afectado —considerablemente en casos extremos— por el clima, las plagas, las enfermedades, entre otras calamidades. Por ejemplo, en 2003, la

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) anunció que los tres años consecutivos de malas cosechas en todo Malawi (debido a un exceso de lluvias, inundaciones, granizadas y, en algunas áreas, períodos de sequía) habían afectado a 176.000 familias de cuatro provincias causándoles déficit alimenticios y hambruna crónica de tal gravedad que se precisó de ayuda humanitaria para evitar la inanición⁹. Estos riesgos son todavía mayores en el caso de los agricultores que se dedican al monocultivo de ciertas cosechas que son especialmente sensibles al uso correcto de insumos de alta calidad o al momento de su recolección. El riesgo en las actividades agrícolas también se da en el caso de los agricultores que buscan aumentar sus ingresos a través de estrategias agrícolas de mayor riesgo pero también de mayor rendimiento.

Los mercados y los precios son riesgos adicionales asociados a la agricultura. Muchos mercados agrícolas son imperfectos y carecen de información e infraestructura para comunicaciones. En el momento de la siembra, se desconocen los precios por los que se venderán las cosechas, los cuales varían según los diferentes niveles de producción (local e internacionalmente) y la demanda en el momento de la venta. Los precios también se ven afectados por el acceso a los mercados. A medida que se eliminan paulatinamente las organizaciones de comercialización estatales, los pequeños agricultores de muchos países se enfrentan a riesgos mucho más altos en cuanto a precios se refiere. Una demanda inelástica para muchos productos agrícolas causa pequeños aumentos en la producción que redundan en grandes oscilaciones en los precios.

Lo que complica la situación todavía más es que la toma de decisiones en materia agrícola no es una ciencia exacta; depende de muchas variables que cambian de año en año y que están más allá del control de los agricultores. Éstos últimos no tienen realmente una manera de saber cuántos agricultores están plantando una cosecha en particular o cual será el rendimiento promedio al que se ven-

derá en un año específico. A menudo, un buen precio en un año en concreto motiva a muchos agricultores a cultivar el mismo producto al año siguiente. Este cambio aumenta la producción dada la demanda constante, lo que hace que los precios bajen y que ese producto resulte menos atractivo al año siguiente.

Esto ocurrió recientemente en Uganda, cuando una cosecha de maíz abundante a fines de 2001 y comienzos de 2002 hizo que los precios cayeran, lo que afectó significativamente a la tasa de reembolso de los préstamos en cuatro sucursales del Centenary Rural Development Bank¹⁰. En ocasiones, las cosechas abundantes pueden acusar problemas incluso para instituciones microfinancieras bien gestionadas. En Kafo Jiginew (una federación de cooperativas de ahorro y crédito en Mali), la cartera en riesgo (mayor a 90 días) saltó del 3% en 1998 al 12% en 1999 debido a una pronunciada caída en los precios del algodón. (Los préstamos para este producto representan una gran parte de su cartera).

Los riesgos de mercado y de precios se pueden ver también exacerbados por condiciones del mercado internacional y decisiones sobre política pública, los cuáles pueden conllevar cierto riesgo político. Por ejemplo, la creación o eliminación de barreras arancelarias en países donde se venden finalmente los bienes puede cambiar drásticamente los precios locales. En la década de los noventa, el gobierno ghanés introdujo una exención limitada de aranceles sobre las importaciones de maíz blanco como respuesta a un pronóstico de cosechas —que más tarde demostró ser incorrecto— que predijo que se daría una seria escasez de alimentos. Como resultado, los precios de mercado del maíz en Ghana permanecieron bajos dos años¹¹. Asimismo, los gobiernos nacionales pueden cambiar los subsidios agrícolas de manera que se altere el rendimiento de ciertas actividades.

La creciente competencia en mercados internacionales dada la entrada de nuevos participantes, puede cambiar de manera fundamental la competitividad de una industria local, tal como ocurrió con

la reciente entrada de Vietnam en el sector cafetalero a expensas de productores de café de mayor costo en América Latina. El resultado ha sido millones de dólares de deudas perdidas en bancos comerciales especializados en conceder préstamos a pequeños productores de café en América Central¹².

La precisión del calendario de la cosecha genera riesgos específicos para las finanzas agrícolas. El desembolso de los préstamos se tiene que adaptar a los flujos de fondos irregulares y aun así, el momento de los ingresos finales obtenido por la venta de la cosecha puede variar, dependiendo de cuándo el agricultor decide vender. (Puede que retrasen este momento hasta que las condiciones del mercado sean más favorables). Dadas estas características de la producción agrícola, es necesario que los prestamistas sean bastante eficientes y que se encuentren físicamente cerca de sus clientes. Por lo tanto, para los bancos y otras instituciones financieras, los préstamos agrícolas conllevan el riesgo de que no se reembolsen dada su propia ineficacia. La producción de la mayoría de las cosechas comerciales mejoradas, es relativamente compleja y conlleva una sincronización cuidadosa de varios pasos —desde preparar la tierra, a sembrarla, abonarla y recolectar la cosecha. Cualquier error o retraso en uno de los pasos reduciría significativamente las ganancias o las eliminaría en su totalidad.

Microfinanzas agrícolas

Este documento se ha basado en diversas experiencias significativas y satisfactorias en varios países en desarrollo, y ofrece un modelo llamado *microfinanzas agrícolas* para referirse a la prestación de servicios financieros a los hogares agrícolas pobres de las zonas rurales. Este modelo combina las características más relevantes y prometedoras de las microfinanzas tradicionales, las microfinanzas agrícolas tradicionales y otros enfoques —como el arrendamiento financiero o leasing, los seguros según el área geográfica, el uso de tecnología e

infraestructura existentes y contratos con procesadores, comerciantes y agronegocios— y presenta un híbrido definido por diez características principales.

Este análisis ha descubierto que los prestamistas de microfinanzas que tienen éxito dependen de varias combinaciones de estas características para poder mitigar el riesgo asociado con la concesión de préstamos a hogares agrícolas. Sin embargo, nunca se dieron las diez características juntas. De hecho, este estudio no sugiere que para tener éxito en las microfinanzas agrícolas, se tengan que dar las diez, simplemente que cuando se dan un número considerable de dichas características, esto parece contribuir al buen desempeño de la cartera, en diversas combinaciones, en una variedad de circunstancias. En general, las primeras características se dan en la mayoría de las experiencias exitosas, mientras que las últimas han demostrado ser importantes a la hora de abordar riesgos o situaciones típicas cuando se conceden préstamos para ciertos tipos de actividades agrícolas. La mayoría de las características abordan problemas específicos de la financiación del sector agrícola, algunas responden a desafíos generales que existen cuando se opera en zonas rurales y otras reflejan la buena práctica a la hora de conceder préstamos sin garantías.

- ***Característica 1: Las devoluciones no están ligadas al uso del préstamo.*** Los prestamistas evalúan la capacidad de pago del prestatario para lo cual analizan todas sus fuentes de ingresos, no sólo aquellos (por ejemplo, la venta de la cosecha) generados por la inversión de los ingresos del préstamo. Los prestatarios entienden que están obligados a pagar independientemente de si el uso del préstamo ha resultado satisfactorio¹³. Al tratar a los hogares agrícolas como unidades financieras complejas, con varias actividades generadoras de ingresos y estrategias financieras para afrontar sus numerosas obligaciones, los programas microfinancieros agrícolas han sido capaces de aumentar drásticamente las tasas de devolución.

- **Característica 2:** *Las técnicas crediticias basadas en el carácter se combinan con criterios técnicos a la hora de seleccionar a los prestatarios, establecer las condiciones de los préstamos y garantizar su devolución.* Para disminuir el riesgo de crédito, los microprestamistas agrícolas exitosos han creado modelos de préstamo que combinan la confianza en mecanismos basados en el carácter —como las garantías grupales o el seguimiento cercano de los pagos retrasados— con conocimientos sobre técnicas de producción agrícola y sobre mercados de los productos.
- **Característica 3:** *Se ofrecen mecanismos de ahorro.* Cuando las instituciones financieras rurales han ofrecido cuentas de ahorro a pequeños hogares agrícolas, lo cual les ayuda a ahorrar dinero para los momentos más duros antes de las cosechas, el número de este tipo de cuentas ha excedido rápidamente el número de préstamos.
- **Característica 4:** *El riesgo de la cartera está muy diversificado.* Las instituciones microfinancieras que han ampliado sus servicios satisfactoriamente para incluir préstamos agrícolas han tendido a conceder préstamos a una gran variedad de pequeñas granjas familiares, entre las que se incluyen clientes que llevan a cabo más de una actividad agropecuaria. Al hacer esto, se han asegurado que sus carteras de préstamo y las carteras de sus clientes estén mejor protegidas contra los riesgos agrícolas y naturales que escapan de su control.
- **Característica 5:** *Los términos y condiciones de los préstamos se ajustan para acomodarse a los flujos de fondos cíclicos y a inversiones voluminosas.* Los flujos de fondos son sumamente cíclicos en las comunidades agrícolas. Los microprestamistas que tienen éxito han modificado los términos y condiciones del préstamo para hacer un seguimiento más de cerca de estos ciclos de flujos de fondos sin abandonar el principio más esencial que afirma que se espera la devolución independientemente del éxito o fracaso de cualquier actividad productiva individual —incluso aquella para la que se empleó el préstamo.
- **Característica 6:** *Los acuerdos contractuales reducen el riesgo de los precios, mejoran la calidad de la producción y ayudan a garantizar la devolución del préstamo.* Cuando la cantidad o calidad final de una cosecha es una preocupación central —por ejemplo, para comerciantes y procesadores agrícolas— los acuerdos contractuales que combinan asistencia técnica y una provisión de insumos específicos a crédito han resultado beneficiosos tanto para el agricultor como para el intermediario del mercado.
- **Característica 7:** *La prestación de servicios financieros aprovecha la infraestructura institucional existente o se amplía a través del uso de la tecnología.* Al utilizar la infraestructura ya existente para la provisión de servicios financieros en zonas rurales, a menudo con propósitos no financieros, se reducen los costos de transacción tanto para prestamistas como prestatarios y se crea cierto potencial para las finanzas rurales sostenibles incluso en las comunidades más remotas. Existen varias tecnologías que han demostrado ser enormemente útiles a la hora de reducir los costos de los servicios financieros en las zonas rurales como cajeros automáticos (ATM, por sus siglas en inglés), dispositivos de puntos de venta (POS, por sus siglas en inglés) vinculados con “tarjetas inteligentes” y oficiales de crédito que utilizan asistentes personales digitales.
- **Característica 8:** *Las organizaciones que son propiedad de sus miembros pueden facilitar el acceso rural a servicios financieros que sean viables en zonas remotas.* Los prestamistas a menudo afrontan menores costos de transacción si tratan con una asociación de agricultores que si tratan con numerosos agri-

cultores individuales que se encuentran dispersos —en el caso de que la asociación pueda administrar los préstamos de manera eficaz. Las organizaciones que son propiedad de sus miembros también pueden ser proveedores de servicios financieros viables en sí mismas.

- **Característica 9: Los seguros indexados según la zona pueden ofrecer protección frente a los riesgos implícitos en los préstamos.** A pesar de que los programas de seguros agrícolas patrocinados por el gobierno no han obtenido muy buenos resultados, los seguros indexados por área geográfica —los cuales ofrecen indemnizaciones dependiendo de los niveles regionales de pluviosidad, precios de productos básicos y demás— prometen más a la hora de proteger a los prestamistas frente a los riesgos que conllevarían los préstamos destinados al sector agrícola.
- **Característica 10: Para tener éxito, las microfinanzas agrícolas tienen que quedar al margen de interferencias políticas.** Las microfinanzas agrícolas no podrán sobrevivir a largo plazo a no ser que estén protegidas contra las interferencias políticas. Incluso el programa mejor diseñado y ejecutado mengua ante moratorias gubernamentales en los pagos de los préstamos o cualquier otra intromisión en los sistemas financieros rurales que funcionan satisfactoriamente.

Este documento analiza cada una de las características del modelo de microfinanzas agrícolas propuesto y enumera los elementos clave, ofrece ejemplos y describe muchos de los desafíos que quedan por abordar. Se ofrecen ejemplos concretos basados en las experiencias y logros de organizaciones líder que están empujando las fronteras de las finanzas en las comunidades agrícolas. Aun así, el éxito —medido a partir de la sostenibilidad financiera a largo plazo y de las altas tasas de devolución— continúa siendo, en cierto modo, poco común. Claramente, es más difícil obtener éxito en microfinanzas agrícolas que en microfinanzas generales.

En este estudio se aplicaron los estándares de desempeño general en el campo de las microfinanzas con relación a los niveles de recuperación de préstamos y la sostenibilidad financiera, en vez de los estándares de las finanzas agrícolas tradicionales que son, en cierto modo, más bajos. Cabe señalar que muchas de las experiencias en este documento que cumplen con estos estándares y que se consideraron exitosas, están en una etapa relativamente experimental o han sido probadas menos que aquellas del campo general de las microfinanzas y de otras áreas de las finanzas para el desarrollo. Las instituciones microfinancieras sólidas acaban de empezar a expandirse a mercados más rurales y experimentar con servicios dirigidos a pequeños hogares agrícolas.

Posiblemente, ninguna institución financiera que esté actualmente prestando servicios a agricultores pobres cuenta con un modelo que incluya las 10 características, aunque algunas casi lo consiguen. Asimismo, este documento no sugiere que haya amplio consenso sobre un posible modelo para microfinanzas agrícolas. Por el contrario, identifica características que han funcionado bien en varias combinaciones en la frontera de las finanzas rurales en regiones agrícolas con muchas familias pobres. Con suerte, este documento provocará un debate más amplio sobre qué características debería incluir dicho modelo.

El objetivo de este estudio es ofrecer a los profesionales, los encargados de elaborar las políticas públicas y a los organismos cooperantes una revisión extensa de las microfinanzas agrícolas. Se espera que puedan utilizar esta información para ampliar el acceso de los hogares, que dependen de la agricultura, a servicios financieros sostenibles a escala masiva.

Metodología de investigación

En 2002–03, el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre (CGAP por sus siglas en inglés), con fondos del Fondo Internacional para el

Desarrollo Agrícola (IFAD por sus siglas en inglés), evaluó a casi 80 proveedores de microfinanzas agrícolas para identificar enfoques sostenibles a la hora proveer dichos servicios. Estas instituciones fueron identificadas como prestamistas agrícolas que funcionan bien por especialistas en desarrollo rural y publicaciones sobre microfinanzas. El presente estudio está basado en esta investigación, así como en el trabajo innovador de otras organizaciones e individuos como la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit de Alemania (Agencia para Cooperación Técnica o GTZ), la Agencia de EE.UU. para el Desarrollo Internacional (USAID), el Banco Mundial, expertos microfinancieros individuales, proveedores de servicios técnicos e instituciones financieras.

El análisis de este estudio ha sido llevado a cabo sin ninguna inclinación por un tipo de institución específica o enfoque ya que existe un enorme potencial para que las finanzas agrícolas tradicionales, los servicios crediticios a los agronegocios y las microfinanzas aprendan los unos de los otros. A pesar de que el estudio se centra en préstamos, también reconoce y explora la importancia de los servicios de ahorro, de seguros y de transferencias monetarias —tanto para las pequeñas familias agrícolas como para las instituciones financieras.

Este estudio es un informe de síntesis, complementado por la correspondencia con las instituciones del estudio de caso, visitas a las instituciones seleccionadas y conversaciones con terceras partes conocedoras del tema¹⁴. Los datos a cerca de los programas de finanzas rurales sobre los que se informa en este estudio, especialmente los relacionados con la tasa de devolución y los niveles de sostenibilidad financiera, provienen de varias fuentes, como los informes de los prestamistas agrícolas.

De los casi 80 proveedores de servicios microfinancieros agrícolas evaluados por el CGAP, este

estudio se centra en treinta. Dichas instituciones han sido escogidas porque supuestamente habían conseguido altas tasas de devolución durante un largo periodo, habían alcanzado o estaban en el proceso de lograr sostenibilidad financiera y tenían el potencial de operar a gran escala o ser replicadas. Quizás, algunas de las instituciones que no se mencionan en el estudio registraron resultados óptimos similares pero puede que tuvieran un mal año recientemente (por ejemplo, debido a fluctuaciones en los precios, condiciones climáticas desfavorables o interferencia política) y que no contaran con una estrategia adecuada para la gestión de riesgos o un modelo lo suficientemente robusto como para enfrentarse a los riesgos intrínsecos de los préstamos agrícolas. Al mismo tiempo, puede que algunas instituciones que sí se incluyeron hayan experimentado problemas similares desde entonces y ya no sean buenos ejemplos.

La dificultad a la hora de encontrar un gran número de ejemplos de proveedores exitosos de microfinanzas agrícolas muestra lo susceptible que es este campo a factores que van más allá de su control —y lo necesario que es para los prestamistas agrícolas adoptar las lecciones más importantes de una industria microfinanciera en auge para minimizar así los riesgos de los préstamos que sean controlables. También sirve como un cuento admonitorio para los microprestamistas que se están trasladando a las zonas rurales y prestan dinero a familias que dependen de la agricultura como sustento de vida.

CGAP ha publicado en línea estudios de caso de ejemplos representativos de la lista de proveedores microfinancieros agrícolas que han registrado resultados satisfactorios. Este estudio aprovecha considerablemente la investigación llevada a cabo por dichos estudios. Además de identificar innovaciones y prácticas, la investigación subraya la importancia de desarrollar un ambiente propicio y adecuado para las finanzas rurales.

Característica 1

Las devoluciones no están ligadas al uso del préstamo

Una característica fundamental del modelo micro-financiero agrícola emergente es que desvincula el destino del préstamo de las fuentes de recuperación y por el contrario trata al hogar agrícola en su totalidad como una unidad económica única, con fuentes de ingresos y necesidades financieras múltiples. Incluso si se supone que un préstamo debería emplearse para producir una cosecha en concreto, a la hora de juzgar la capacidad de devolución se tiene en consideración el ingreso total del hogar. Por lo tanto, independientemente de la fuente, se deben financiar las actividades agrícolas y parte del microcrédito seguramente acabará financiando actividades agrícolas tradicionales y producción pecuaria directa o indirectamente, al liberar fondos que de otra manera tendrían que haberse ahorrado para ese propósito. Al desligar el uso de los préstamos de la devolución, los microprestamistas exitosos han subrayado todavía más energicamente la obligación de que se realicen los pagos independientemente del éxito o fracaso de una actividad productiva en particular. Este enfoque ha aumentado drásticamente las tasas de devolución, incluso para préstamos a pequeños hogares agrícolas. Esta característica es especialmente importante cuando se considera el financiamiento de ganado y cosechas básicas producidas en años alternos, independientemente de la disponibilidad de crédito y que no requieren de inversiones sustanciosas de antemano (en relación al rendimiento anual).

La comunidad financiera para el desarrollo ha comenzado recientemente a comprender mejor cómo los hogares pobres ganan, gastan, piden prestado y acumulan dinero y otros activos. Para las microfinanzas agrícolas, el descubrimiento más importante es que los hogares rurales son ahorradores. En la mayoría de las comunidades agrícolas, los ingresos fluctuantes que acompañan a los ciclos

de la cosecha obligan a los hogares a ahorrar entre las temporadas de siembra para comer y tener suficiente dinero como para pagar los costos de la siembra de la siguiente temporada. Los hogares agrícolas también intentan diversificar sus fuentes de ingresos para sobrevivir entre ciclo y ciclo.

Muchos de estos hogares participan en una gran variedad de actividades tanto agrícolas como no agrícolas para diversificar así sus fuentes de ingreso. Por actividades no agrícolas se entiende toda actividad económica rural que no sea producción agrícola¹⁵ y a menudo los ciclos de éstas son opuestos a los de las actividades agrícolas, es decir, que la mayor parte de la mano de obra y los recursos se dedican a la agricultura durante la temporada de cosecha y quedan disponibles fuera de temporada. Los miembros de la familia participan en actividades comerciales y de procesamiento agrícola rudimentario (como el descascarillado de arroz), trabajan como jornaleros o en la producción pecuaria, además de cultivar cosechas básicas y comerciales. Puede que los miembros de la familia también via-

Tabla 2 Ingreso no agrícola y empleo en hogares rurales (porcentaje del total)

Región	Porción no agrícola del ingreso rural 1998	Porción no agrícola del empleo rural de tiempo completo, 2002
África	42	11
África Oriental y África del Sur	45	
África Occidental	36	
Asia	32	25
Asia Oriental	35	
Asia Meridional	29	
América Latina	40	36

Nota: Se incluye también a los hogares sin tierra. Los datos corresponden a países seleccionados para cada región. Las cifras sobre los ingresos y el empleo no estaban disponibles para el mismo año y reflejan los datos disponibles más actualizados.

Fuente: FAO, "The State of Food and Agriculture", 1998; Haggblade y otros, "Strategies for Stimulating Poverty-Alleviating Growth in the Rural Non-farm Economy in Developing Countries", 2002.

jen a otras partes del país para buscar empleos de temporada en otras granjas, en las ciudades o incluso emigren al extranjero con el objetivo de enviar dinero a casa (remesas). Los diferentes miembros de la familia desempeñan estas actividades y contribuyen a los ahorros familiares¹⁶ con todo o parte de sus ingresos.

Los ingresos y el empleo no agrícolas resultan extremadamente importantes para los hogares rurales (principalmente agrícolas) en las regiones en desarrollo. El porcentaje promedio más alto de ingresos no agrícolas recae en África (42%) y América Latina (40%) aunque también es significativo en Asia (32%).

Esta variedad en las actividades generadoras de ingresos provee un flujo de fondos relativamente estable para muchos hogares agrícolas, razón por la cual muchos clientes de las microfinanzas rurales pueden realizar sus pagos semanales a lo largo del año cuando consiguen préstamos para actividades agrícolas, las cuales producen flujos de fondos altamente irregulares.

Los préstamos agrícolas tradicionales suelen incluir una gran variedad de préstamos para la producción que están cuidadosamente diseñados para actividades agropecuarias específicas. Por ejemplo, en 1984, el Bank Rakyat Indonesia (el cual se convirtió más adelante en el modelo más impresionante del mundo en cuanto a buenas prácticas microfinancieras utilizadas por un banco comercial) había subsidiado 350 programas crediticios para cosechas alimenticias, producción ganadera y avícola, pesca, cultivos arbóreos y demás —con una tasa de devolución del 57%. Para cada programa (o producto crediticio), los expertos habían calculado cuidadosamente la naturaleza exacta del ciclo de producción: insumos necesarios, fechas para cuando se requerían los insumos, fechas de recolección, procesos, rendimientos, posibles canales de comercialización y precios de venta. Las condiciones de los préstamos se diseñaron estrictamente para que estas características encajaran con cada ciclo productivo¹⁷. Este enfoque continúa prevale-

ciendo en la mayoría de los programas financieros agrícolas de casi todos los países del mundo.

Si no se alcanza el rendimiento esperado, los precios del mercado son bajos o existen problemas a la hora de abrir canales de comercialización, los prestatarios y prestamistas generalmente revisan los planes originales y calculan la manera en que los problemas van a afectar a la capacidad de los agricultores para pagar el préstamo, sin prestar atención a los otros flujos financieros de su familia u actividades generadoras de ingresos (o ahorros). Esta visión incompleta de los hogares pobres y sus ingresos es en gran medida la responsable de las bajas tasas de devolución en las finanzas agrícolas.

El hogar como unidad

Los prestamistas rurales que obtienen buenos resultados reconocen que los hogares agrícolas tienen múltiples fuentes de ingresos y por lo tanto múltiples fuentes también para devolver el préstamo¹⁸. Estas instituciones tratan a los clientes rurales como los sofisticados gerentes financieros que son y trabajan para crear una relación financiera completa con éstos mismos. Asimismo, los prestamistas les dejan bien claro a sus clientes que se espera que devuelvan el préstamo independientemente de si una cosecha es como se esperaba. Al hacer que los préstamos para actividades agropecuarias no se ciñan estrictamente a un ciclo productivo en particular y por el contrario, tratar a los hogares agrícolas como una unidad financiera, los prestamistas pueden ofrecer productos crediticios más flexibles y responder a ciclos sin crear incentivos para el incumplimiento de los pagos.

Por ejemplo, un prestamista agrícola puede que se siente con una familia y descubra que ésta tiene semillas que le sobraron de la cosecha anterior y que piensa sembrarlas pero necesita un préstamo para comprar fertilizantes en una etapa ya avanzada del ciclo productivo. El prestamista también puede que descubra que la familia preferiría devolver dicho préstamo antes de la cosecha con el salario

del hijo como jornalero para poder pagar la deuda (y los pagos de los intereses) más rápidamente y poder así ahorrar la mayor parte posible de los ingresos generados por la cosecha (si hay suerte, con la misma institución) para emplear este dinero durante los meses que no haya ninguna actividad agrícola en la zona (y consecuentemente, tampoco trabajo para jornaleros). En este caso, un prestamista flexible podría ofrecer un préstamo de tres meses para la compra de fertilizante, a devolver en pagos semanales. No sería como un préstamo agrícola tradicional pero tendría claramente el efecto de respaldar la producción agrícola.

Una teoría central de la metodología de micropréstamos empleada por IPC (Internationale Projekt Consult), una consultora alemana especializada en servicios bancarios para los pobres, es que el hogar debería ser tratado como una unidad económica y que el análisis de los flujos de fondos y la capacidad de devolución deberían analizar esta unidad, en vez de centrarse únicamente en la actividad generadora de ingresos que está siendo financiada. IPC ha empleado este método con sus socios latinoamericanos que han entrado en el campo de préstamos rurales y agrícolas. La Financiera Calpiá en el Salvador, por ejemplo, inició operaciones en 1998 y se expandió hacia las zonas rurales una vez que sus centros urbanos estaban completamente establecidos. Sus operaciones agrícolas se caracterizaban por tratar a la familia agrícola como una unidad financiera, por basar los criterios del préstamo en la capacidad de devolución, ser flexibles en cuanto a los requisitos para un aval, descentralizar la decisión a través de oficiales de crédito bien capacitados, supervisando a los clientes regularmente para fortalecer las relaciones entre prestamistas y prestatarios y utilizar un sistema de gestión de información que notifique los retrasos de manera diaria¹⁹.

Muchas instituciones financieras con carteras de préstamos agrícolas estables descubren que tienen que minimizar los riesgos excluyendo a los hogares que dependen de una o quizás dos cosechas y que

no tienen otro tipo de ingresos. Esto refleja la importancia de contar con fuentes de ingresos diversas. Algunos ejemplos de estas instituciones son Caja Los Andes y PRODEM de Bolivia y Financiera Calpiá de El Salvador²⁰.

Preocupaciones sobre el uso de los préstamos

Tradicionalmente se ha defendido que las finanzas agrícolas apoyan la producción de cultivos, una migración lenta del campo a la ciudad y que mejoran la calidad de vida de las personas aumentando la seguridad alimenticia, ofreciendo servicios básicos y promoviendo la adopción de nuevas tecnologías. Estas prioridades sociales son vitales y es correcto (hasta cierto punto) esperar que las microfinanzas agrícolas las satisfagan. Sin embargo, por lo general, las preocupaciones sobre el objetivo de conceder un préstamo han dado lugar al diseño de productos que ponen demasiada importancia en que las actividades de inversión sean llevadas a cabo por los prestatarios —lo que ha conducido a una proliferación de productos con diferentes condiciones, como ocurrió con el Bank Rakyat Indonesia en el caso mencionado anteriormente.

La proliferación de productos puede crear costos innecesarios para la institución crediticia (a menudo sufragados a través de altas tasas de interés o cuantiosos subsidios) dado que la fungibilidad del dinero hace que resulte difícil predeterminar cómo se van a utilizar los fondos para supervisar las inversiones sin gastar cantidades excesivas en la supervisión de clientes. Esto no quiere decir que los clientes desconozcan por qué están solicitando un préstamo y qué finalidad tiene. De hecho, conocen bien el uso deseado para dicho préstamo y otras fuentes de fondos y a menudo, lo que hacen los clientes es intentar relacionar las condiciones del préstamo con los flujos de ingresos esperados (de cualquier fuente), de manera que los ingresos que se emplean para cum-

plir con los pagos del préstamo pueden no tener nada que ver con el uso deseado del mismo.

La mayoría de los proveedores de servicios microfinancieros no intentan controlar el uso de los préstamos que conceden y a pesar de que los microcréditos financian una gran variedad de actividades personales y productivas en las zonas rurales, los hogares rurales también utilizan dichos préstamos para financiar actividades agropecuarias. Por ejemplo, dado que el dinero es fungible, algunas familias pobres obviamente, utilizan los préstamos para comerciar y sufragar así las actividades agrícolas. Sin embargo, dado que éstas pueden ser financiadas con préstamos microfinancieros cuyas condiciones sean convencionales, los profesionales de las microfinanzas no consideran sus servicios como finanzas agrícolas. Asimismo, el sector de microcrédito no posee buena información sobre qué porcentaje de su financiamiento se destina a estas actividades porque en general se piensa que la información sobre el uso que se le da al préstamo no es especialmente valiosa o fidedigna.

Muchos clientes asiáticos han utilizado los micropréstamos desde hace tiempo para el procesamiento agropecuario. Uno de los usos más comunes de los micropréstamos en el Asia rural son actividades agrícolas como la compra de ganado para engorde (pollos, cabras, cerdos, vacas), la producción diaria (gallinas ponedoras, vacas y cabras lecheras) o para financiar cosechas de arroz (especialmente en el Asia meridional²¹). A menudo se habla de estos usos en las reuniones de grupos (muchos micropréstamos se ofrecen bajo acuerdos de préstamo respaldados por el grupo y éstos se reúnen periódicamente para conversar sobre el estatus del préstamo y sus necesidades) y el personal del programa que los promueve. Un aspecto que se debate menos y que seguramente sea menos predominante es el relacionado con las inversiones en insumos agrícolas (semillas, fertilizantes, salarios para jornaleros), los cuales se realizan con fondos provenientes de micropréstamos.

Ingreso familiar estable

No cabe duda de que en las comunidades agrícolas, los micropréstamos se utilizan a menudo con el fin de liberar capital para las actividades agrícolas que de otra forma se utilizaría para los gastos de la vida diaria, especialmente durante los períodos menos productivos. Las comunidades agrícolas a menudo experimentan ciclos de abundancia y de escasez —ambos antes y después de la recolección (en el caso de las cosechas) y entre temporadas (debido a las fluctuaciones de los precios). Después de la recolección de las cosechas, hay buenos tiempos y los fondos son abundantes. A medida que avanza el año, los fondos son cada vez más escasos, especialmente cuando el siguiente ciclo de cosechas comienza y se tienen que hacer las inversiones necesarias. Si los hogares agrícolas no tienen acceso a financiamiento durante la época de escasez, se ven obligados a ahorrar una mayor proporción de su capital para poder satisfacer las necesidades de consumo, vender con anticipación su cosecha a un precio bajo para conseguir fondos u obtener préstamos de los vendedores a alto costo y de corto plazo.

Gracias al acceso a las microfinanzas (ahorros, transferencias de remesas y préstamos), las familias pueden invertir más tranquilamente en sus principales actividades generadoras de ingresos porque tienen más opciones para cubrir tanto los gastos esperados como las perturbaciones inesperadas. Las microfinanzas también liberan el propio capital del prestatario ya que desempeñan una función estabilizadora de ingresos y financian directamente las inversiones agrícolas que generan sus propios flujos para la devolución del préstamo (como por ejemplo, vacas lecheras o gallinas ponedoras). El papel estabilizador de ingresos de las microfinanzas es especialmente importante para los hogares agrícolas sujetos a fluctuaciones extremas en sus ingresos durante el transcurso del año.

Característica 2

Las técnicas crediticias basadas en el carácter se combinan con criterios técnicos a la hora de seleccionar a los prestatarios, establecer las condiciones de los préstamos y garantizar su devolución

Si un prestamista tiene información fidedigna sobre el posible carácter de un cliente, como en el caso de una central de crédito eficiente, éste puede realizar un préstamo basándose en el historial de esa persona referente a la devolución de obligaciones financieras y en su propia evaluación de la situación financiera y los planes de dicha persona. Sin embargo, los países en desarrollo generalmente carecen de un sistema de referencias crediticias que tenga información sobre las familias pobres. Las técnicas de microcrédito se crearon como un sustituto por la falta de información por parte de los microprestamistas sobre el carácter de posibles clientes y su disposición para pagar la deuda. Con el fin de servir a pequeños agricultores y a los que se encuentran en zonas rurales remotas o marginales, los ahorros grupales y las técnicas crediticias pueden ser esenciales para mitigar los riesgos, reducir los costos operativos y garantizar la devolución del préstamo.

Herramientas y técnicas

Cuando fuera posible, los microprestamistas deberían confiar en ciertas técnicas básicas —incluso si otras partes del estudio indican que han sido satisfactoriamente adaptadas para las microfinanzas agrícolas. Quizás, la clave para entender esta aparente contradicción es asumir que la incorporación de todas estas técnicas exitosas de microcrédito debería ser el punto de partida para las microfinanzas agrícolas y que las modificaciones se deberían realizar cuidadosamente, respetando la necesidad de un enfoque general para retener tantas técnicas básicas como sea posible. Muchas de las utilizadas

por las organizaciones microfinancieras difieren fundamentalmente de las de los esquemas crediticios agrícolas tradicionales (cuadro 1).

Las instituciones financieras que han desarrollado carteras de préstamos agrícolas exitosas establecen requisitos de garantía más flexibles para los préstamos agrícolas que para los de otro tipo. Utilizan una combinación de garantes personales, empeños del hogar y activos empresariales (como tierra en propiedad y animales) en vez de depender de títulos sobre la tierra y la propiedad. El Centenary Rural Development Bank de Uganda, por ejemplo, acepta ganado, avales personales, tierra sin título, artículos del hogar y equipo empresarial como garantía para el préstamo. Caja Los Andes de Bolivia acepta bienes empeñados pero evalúa su valor para el prestatario en vez del valor de recuperación para el banco. En las zonas rurales, los préstamos inferiores a 7.500 dólares estadounidenses pueden ser garantizados con activos agrícolas o del hogar y los títulos sobre la tierra sin registrar pueden ser depositados en el banco como garantía por hasta la mitad del valor del préstamo²².

Aplicación de los conocimientos agrícolas especializados al proceso crediticio

Los prestamistas agrícolas tradicionales cuentan con personal especializado y con amplia experiencia profesional y conocimientos sobre la producción agropecuaria. Igualmente, los pocos programas financieros que han empezado a participar en actividades agrícolas han decidido que es conveniente contratar expertos agrónomos y veterinarios para respaldar las decisiones y metodologías de los préstamos. Al igual que los agentes de préstamos de microempresas en las zonas urbanas pueden evaluar rápidamente la calidad de la gestión de un establecimiento, el personal especializado de las zonas rurales puede verificar cuán bien se está realizando una actividad agrícola sin generar un modelo de producción complejo y minucioso para una actividad específica.

Cuadro 1 Diferencias entre los préstamos agrícolas tradicionales y el crédito a microempresas

Préstamos agrícolas tradicionales	Crédito a microempresas
<i>Selección del prestatario, decisiones crediticias, diseño de productos</i>	
Basa las decisiones crediticias en ingresos que se espera conseguir de futuras ventas agropecuarias	Basa sus decisiones crediticias en la capacidad de devolución
Normalmente utiliza estudios de viabilidad para determinar la capacidad del prestatario de amortización	A menudo, utiliza información de los otros miembros del grupo y el desempeño crediticio del pasado para determinar si el prestatario merece recibir el préstamo.
Financia toda o la mayor parte de una actividad específica dependiendo de sus méritos y de la capacidad de realizar dicha actividad.	Utiliza préstamos a corto plazo que aumentan progresivamente para establecer relaciones con los clientes y disminuir el riesgo de morosidad. Así, los micropréstamos suelen ser mucho pequeños que los préstamos agrícolas para los hogares con el mismo nivel de ingresos.
Vincula el reembolso a las ganancias de la actividad agrícola	Establece pagos frecuentes para aprovechar las múltiples fuentes de ingreso del prestatario.
A veces, ofrece servicios financieros agrícolas a grupos pequeños que a menudo administran fondos de préstamos rotativos	Suele utilizar mecanismos colectivos para recabar información sobre los clientes y ejecutar los contratos crediticios, pero mantiene funciones de administración crediticia*
A menudo vincula el crédito a la adopción de tecnologías, insumos o canales de mercadeo específicos; con frecuencia requiere que los agricultores pasen a formar parte de asociaciones o cooperativas	No vincula el crédito a otros servicios. Las excepciones incluyen programas que exigen balances de ahorro compensatorios u ofrecen una capacitación mínima sobre temas de preocupación social como salud maternal o nutrición infantil
A menudo establece tasas de interés que sean asequibles basadas en proyecciones (definidas cuidadosamente) sobre el rendimiento de las inversiones agrícolas	Establece tasas de interés que sufraguen los costos por completo, lo que permite que las instituciones microfinancieras participen en actividades más operativas —lo que a su vez disminuye el riesgo.
Depende de personal técnico especializado (ingenieros agrónomos, especialistas en agricultura) o modelos analíticos detallados (o ambos) para tomar decisiones sobre los préstamos y supervisar los programas de inversión/producción	Confía en personal con conocimientos sobre metodología crediticia, no en las actividades del cliente.
<i>Seguimiento de las actividades con los prestatarios</i>	
Se espera que los agentes de préstamos dediquen la mayoría de su tiempo a desarrollar y ejecutar los planes de inversión y en garantizar la producción	Se espera que los agentes de préstamos se dediquen a establecer relaciones con los clientes, garantizar que se devuelva el préstamo y comprender el desempeño de las múltiples actividades económicas de los hogares agrícolas.
Dedica enormes esfuerzos a garantizar que los préstamos se emplean según planes predeterminados	Entiende que el dinero es fungible y realiza esfuerzos mínimos para controlar el uso de los préstamos
Tiende a ser más flexible en cuanto a los plazos, a menudo porque supone que los agricultores planifican sus ventas para obtener las mayores ganancias posibles	Dedica energía a asegurarse que se cumple con disciplina rígida los plazos de devolución
Se basa en numerosas directrices para programas de inversión en cultivos múltiples y ganado, flujos de efectivo previstos y planes de financiamiento	Se basa en un par de indicadores clave (como la cantidad del préstamo o de los plazos) para supervisar el desempeño de reembolso
Utiliza sistemas de rastreo de préstamos más rudimentarios	Desarrolla sistemas de información y gestión eficientes para facilitar el seguimiento inmediato de pagos retrasados
* Esta práctica se refiere principalmente a préstamos colectivos solidarios y no a préstamos individuales o a banca rural (los cuales delegan algunas funciones administrativas en grupos mayores)	

Los agentes de préstamos especialmente capacitados pueden adaptar las condiciones de un préstamo microfinanciero agrícola a la oportunidad de inversión y a los flujos de ingresos de la familia agrícola para minimizar los riesgos del prestamista. Además, se pueden desarrollar modelos para sistematizar dicha información, garantizar un análisis más consistente e informar de las decisiones del agente de préstamos.

Por ejemplo, el Centenary Rural Development Bank capacitó a sus agentes de préstamos en temas de agricultura y agronegocios para ayudarles a entender la agricultura como negocio y por consiguiente, que consiguieran supervisar a sus clientes agrícolas²³ de manera más eficaz. El personal capacitado puede desarrollar herramientas sofisticadas para respaldar el proceso de decisión sobre el crédito. La Institución de Crédito Económico (EKI por sus siglas en bosnio), una institución microfinanciera en Bosnia y Herzegovina que tiene aproximadamente la mitad de su cartera en agricultura, utiliza hojas de cálculo para los productos agrícolas clave recopiladas por un agrónomo. Además de utilizar esta herramienta para realizar el análisis de flujos de efectivo de las actividades agrícolas propuestas, EKI utiliza su experiencia en varios sectores agrícolas (cría de ganado, agricultura, apicultura) para evaluar posibles préstamos²⁴.

Las organizaciones exitosas también aumentan su capacidad para las microfinanzas agrícolas de manera lenta y cuidadosa. Antes de invertir en una sucursal, prueban primero un posible mercado rural. Este paso reduce el riesgo implícito de expandirse a las zonas rurales. Para reducir el riesgo a la hora de abrir una sucursal rural, Calpiá (en El Salvador) desarrolla carteras a partir de las sucursales vecinas y conduce estudios de mercado en regiones nuevas. Las sucursales rurales se abren únicamente si su posible cartera se merece las inversiones necesarias en infraestructura y capital humano²⁵. El Banco del Estado de Chile tardó dos años en adaptar sus técnicas crediticias microem-

presarias antes de involucrarse en actividades agrícolas²⁶. También adaptó sus técnicas financieras agrícolas, por ejemplo, integrando el análisis de los cultivos a un análisis del cliente más amplio y ajustando los esquemas de pagos tomando en cuenta los ciclos de los ingresos por temporadas.

Característica 3

Se ofrecen mecanismos de ahorro

Los ahorros de la familia continúan siendo la principal fuente de fondos para la mayoría de la producción privada, de minifundios y de microempresas y para actividades comerciales como la agricultura. Sin embargo, la mayoría de los bancos —de ahorro, agrícolas y de desarrollo— evitan activamente las pequeñas cuentas de depósito ya que las consideran un pasivo demasiado costoso. Lo que hacen es exigir que los posibles titulares de la cuenta tengan que ser referidos por clientes actuales del banco, ofrecen un mal servicio de ventanilla (esto hace que los clientes tengan que esperar largos periodos de tiempo para realizar transacciones en los bancos), exigen un saldo mínimo para abrir y mantener una cuenta y así evitar incurrir en comisiones mensuales y establecen ciertos requisitos de documentación a presentar casi tan onerosos como aquellos para solicitar micropréstamos.

Muchos programas microfinancieros líderes han aprendido a través de la experiencia lo que académicos en Ohio State University y en otros lugares han descubierto a través de numerosos estudios de los mercados financieros informales²⁷. Prácticamente todos los hogares rurales, independientemente de lo pobres que sean, participan en una serie de estrategias financieras para aumentar activos, prepararse para los acontecimientos de la vida (como bodas, funerales y costos educativos), emergencias y poder cubrir las transacciones diarias²⁸. Ahorran utilizando una serie de medios no financieros, como la acumulación de ganado, joyas, construcción de materiales y cosechas bási-

cas. Algunos de estos mecanismos tienen profundas raíces culturales, especialmente en el caso del ganado.

En tiempos de necesidad, estos activos se pueden vender a cambio de efectivo aunque tienen ciertas limitaciones. A menudo no son líquidos y sólo se pueden convertir en efectivo si se vende a un precio significativamente menor de su valor de mercado (si se vende con prisa). No son seguros — por ejemplo, los animales pueden morir, enfermar o ser robados. Y no son divisibles, en el caso de que el ahorrador necesite sólo una pequeña parte del valor del activo.

Muchos hogares rurales establecen relaciones financieras informales entre sí. Puede que sean miembros de asociaciones rotativas de ahorro o crédito, por lo que ahorran una pequeña cantidad al día o a la semana²⁹. Al final de cada período de recaudación, uno de los miembros recibe la cantidad total aportada por el grupo y la utiliza para comprar los artículos importantes o para pagar los gastos anticipados de mayor importancia, como la matrícula o bodas. También se prestan dinero entre sí y a familiares y pueden ahorrar dinero guardándolo “debajo del colchón”. De hecho, las familias pobres tienen la mayoría de las necesidades financieras que tiene una familia más adinerada. Independientemente de lo pobre que sean, tienen la misma necesidad de gestionar los activos líquidos, realizar transacciones y acumular activos. Para hacer esto, han desarrollado múltiples mecanismos informales.

Las facilidades básicas de depósito posibilitarían que los hogares agrícolas pudieran cubrir los gastos agrícolas y del hogar, realizar el pago de intereses necesario para cumplir con las obligaciones del crédito y responder ante emergencias de manera oportuna. Visto desde esta perspectiva, pocos de estos hogares no querrían tener acceso a cuentas seguras, líquidas y de ahorro en instituciones bancarias formales.

Algunos prestamistas agrícolas han asumido este reto de manera exitosa. El caso más notable ha sido

el del Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC)³⁰ de Tailandia, el cual ha pasado de ser una institución agrícola especializada a ser un banco rural más diverso, el cual ofrece toda una gama de servicios financieros³¹. BAAC fue fundado en 1966 como un banco de desarrollo agrícola en manos del estado y representa un caso singular de entre las instituciones financieras rurales debido su impresionante cobertura y escala.

En marzo de 2003, BAAC contaba con más de 600 oficinas en Tailandia y servía a más de 5 millones de clientes, con préstamos pendientes que ascendían a 5.800 millones de dólares y depósitos de ahorros de 6.200 millones —y ofrecía servicios de crédito³² a más del 90% de los hogares agrícolas de Tailandia. A pesar de que es estatal (el gobierno continúa siendo el principal accionista de BAAC), este banco es prácticamente autosuficiente y financia el 80% de sus préstamos a través de ahorros (depósitos). BAAC introdujo una campaña de movilización de ahorros bastante enérgica en 1987 y ahora ofrece una gama de productos de depósito para satisfacer las necesidades de sus clientes, como libretas de ahorros, depósitos a plazo y ahorros para realizar el *hadj* (peregrinaje a la Mecca).

En Nepal, las Small Farmers Cooperatives, Ltd (cooperativas de pequeños agricultores, o SFCL por sus siglas en inglés), son el resultado de una transformación a largo plazo de un banco de desarrollo agrícola que ha pasado a ser un conjunto de organizaciones las cuales son propiedad de sus miembros (cooperativas con servicios múltiples). Estas cooperativas ofrecen préstamos, cuentas de ahorros y seguros agrícolas y no agrícolas hechos a la medida de las necesidades de los clientes. Pertenecen a los miembros, los cuales las controlan y tienen una política de membresía para aceptar a miembros que sean agricultores pobres, lo cual se define como aquellos con menos de 0,5–1,0 hectáreas de tierra y menos de la mitad del promedio media nacional de los ingresos per cápita. Las cooperativas tienen 73.000 miembros, un tercio de los cuales son mujeres. Han recibido asistencia técnica

financiada por el International Fund for Agricultural Development, el Asian Development Bank y la Agencia Alemana para Cooperación Técnica³³.

Una de las cooperativas de pequeños agricultores de Nepal más exitosas está en Anandavan: en julio de 2002, contaba con 861 miembros, 86% de los cuales eran mujeres³⁴. En julio de 2003, su cartera de préstamos se situaba en 17,8 millones de rupias (US \$240.500), sin préstamos morosos y 14,6 millones de rupias (\$197.000) en ahorros. Asimismo, la cooperativa cuenta con un fondo de capital de 2,9 millones de rupias (\$39.000), donde se incluye el capital pagado e institucional. La cooperativa ofrece 10 productos de ahorros para atraer a los diferentes tipos de miembros. Igualmente, ataja la pobreza local ya que ofrece productos crediticios innovadores para los miembros sin tierras (como préstamos para la compra de vehículos ligero para el transporte de personas) y productos de ahorro flexibles.

En el sur de Brasil, el número de miembros de las Cooperativas de Crédito Rural como Interação Solidaria (Cresol), un sistema de cooperativas de ahorro y crédito para pequeños agricultores³⁵, ha aumentado de menos de 2.000 miembros en cinco cooperativas en 1996 a más de 31.000 en 73 cooperativas en la actualidad. Los miembros son pobres, la mitad de ellos vive por debajo del umbral de pobreza y el 95% gana menos de la mitad del promedio anual del producto interior bruto per cápita. Antes de unirse a estas cooperativas, el 85% de los miembros nunca había recibido un préstamo y la mitad nunca había dispuesto de una cuenta bancaria³⁶. El número de miembros de otro sistema brasileño de cooperativas de ahorro y crédito para agricultores, SICREDI, se ha expandido rápidamente en los últimos años y ha pasado de 210.000 miembros en 1999 a 577.500 en 2002, con un total de 129 cooperativas y 767 sucursales. Para finales de 2002, SICREDI contaba con 518 millones de dólares en ahorros y 315 millones en préstamos pendientes (con una tasa de morosidad del 8%)³⁷.

Estas instituciones —junto con otras, como la unidad del sistema *desa* del Bank Rakyat en Indonesia, cooperativas de ahorro y crédito de todo el mundo y otras instituciones microfinancieras— han demostrado que las personas pobres de las zonas rurales ahorran si se les da la oportunidad de hacerlo a través de una operación bien organizada y eficiente que disponga de instrumentos financieros bien diseñados y atractivos. Todos los hogares rurales, independientemente de su nivel o fuente de ingresos, pueden utilizar las facilidades de los servicios de depósito para mejorar su capacidad a la hora de gestionar su liquidez y acumular activos de capital.

Característica 4 **El riesgo de la cartera está altamente diversificado**

La diversificación es una de las principales estrategias de mitigación de riesgos utilizada por las instituciones microfinancieras, las cooperativas de crédito y ahorro y los bancos especializados ubicados en las zonas rurales. Para mitigar estos riesgos vinculados a la agricultura y los costos operativos, las instituciones microfinancieras suelen limitar los préstamos agrícolas a menos de un tercio de su cartera. Los préstamos agrícolas representan cerca del 25% de la cartera de Confianza (una institución financiera rural de Perú) pero sólo el 6% de la Caja de los Andes de Bolivia, con un nivel similar para el Centenary Bank de Uganda (aunque la proporción es notablemente más alta para Calpiá de El Salvador, el cual sigue un enfoque similar a las microfinanzas agrícolas)³⁸.

Varias instituciones microfinancieras que han desarrollado carteras de préstamo estables también minimizan los riesgos excluyendo a los hogares que dependen de uno o dos cultivos y no tienen ningún ingreso a parte de los agrícolas. Caja Los Andes y PRODEM de Bolivia, Calpiá de El Salvador y varias instituciones microfinancieras que han incorporado nuevos servicios de préstamos agrícolas exigen que sus clientes dispongan de

diversas fuentes de ingresos. Además de las no relacionadas con la agricultura, la mayoría de los clientes agrícolas tienen dos o más temporadas de cultivo y acceso a mercados establecidos para sus cosechas³⁹.

Esta práctica va acorde con aquellas implementadas por las cooperativas de ahorro y crédito exitosas, las cuales limitan sus préstamos agrícolas al 10–25% de su cartera. La gama de actividades que se respalda es muy diversa, de manera que si por ejemplo, una enfermedad mata la mayoría de los cerdos de la región, la crisis no tiene un efecto catastrófico en la cartera del prestamista. El riesgo de tener una cartera no diversificada queda ilustrado en el caso de Caja Rural San Martín, una institución financiera rural de Perú (cuadro 2).

La diversificación de la cartera ha facilitado y limitado a la vez la incorporación de las instituciones microfinancieras a los servicios de préstamos agrícolas. Cuando las instituciones han intentado expandir sus servicios crediticios, por ejemplo, aumentando una proporción establecida de préstamos agrícolas o canalizando fondos del gobierno hacia la agricultura, en ocasiones se han tenido que enfrentar a consecuencias muy graves (como una crisis de reembolso y liquidez seria⁴⁰). Las políticas de diversificación de cartera afectan sólo a la pro-

porción de préstamos agrícolas comparado con los préstamos no agrícolas de la cartera, no necesariamente al volumen total de dichos préstamos. Por ejemplo, aunque el porcentaje de la cartera agrícola de Confianza ha disminuido a medida que se ha diversificado y dejado de estar en préstamos agrícolas, su volumen crediticio para la agricultura se ha casi cuadruplicado⁴¹.

Característica 5

Las condiciones de los préstamos se ajustan para acomodarse a los flujos de fondos cíclicos y a inversiones voluminosas

Las actividades agrícolas pueden producir flujos de fondos que son cíclicos (determinados por el momento de producción de una cosecha o la producción de aves de corral) o que tengan un tiempo de acción largo antes de producir un rendimiento (p.ej. cultivos arbóreos o de ganado vacuno). Esto puede afectar a los patrones de ingresos y gastos de una comunidad rural más amplia donde la agricultura es una actividad económica significativa, aunque también a otras actividades empresariales (y al presupuesto del hogar).

Cuadro 2 Perú: Caja Rural San Martín – Diversificación de su cartera de préstamos

Entre 1994 y 2000, más de la mitad de la cartera de Caja Rural San Martín estaba relacionada con actividades agrícolas, principalmente en forma de préstamos a pequeños y medianos productores de arroz. Sin embargo, en 1998–99, la cosecha del arroz en Perú se vio gravemente dañada por el fenómeno del Niño. Las graves pérdidas en los rendimientos de las cosechas causaron una acusada subida en los precios, lo que atrajo a muchos nuevos productores. Esto produjo una superproducción e hizo que los precios del arroz alcanzaran mínimos históricos. Posteriormente, en 2000–01, una plaga destruyó la cosecha de arroz de muchos de los clientes del banco. Al mismo tiempo, el régimen de Alberto Fujimori introdujo políticas populistas que promovían la condonación de la deuda y restringió a los bancos a la hora de imponer mayores medidas para la recuperación de los préstamos de los agricultores morosos. Todos estos acontecimientos causaron un declive significativo en la calidad de la cartera de préstamos de la Caja Rural San Martín.

Los eventos de 1998–2001 obligaron al banco a atenuar riesgos y diversificar su cartera. Después de casi reducir en la mitad los nuevos préstamos agrícolas en 2001, el banco posteriormente dejó completamente de conceder crédito para la producción de arroz. Desde 2002, sólo ha concedido préstamos a agricultores que poseen empresas agrícolas bien establecidas, poseen tierra irrigada y pueden ofrecer tierra y bienes muebles como garantía. El banco ha diversificado su cartera añadiendo préstamos a microempresas, para la vivienda y préstamos al consumidor además de los agrícolas. La calidad de la cartera ha aumentado como resultado y Caja Rural San Martín es ahora menos vulnerable a los riesgos de producción y de los precios. En noviembre de 2002, su cartera de préstamos pendientes era de 16,3 millones de dólares, con más de 13.000 prestatarios y una cartera en riesgo (con pagos retrasados de más de 30 días) del 8 por ciento.

Fuente: Rubio, "Caja Rural San Martín", 2002.

Flujos de fondos cíclicos

La producción agrícola a menudo precisa de desembolsos de efectivo ocasionales para cumplir con los plazos de producción pero también se da un pago único general bastante cuantioso durante o justo después de la cosecha, la matanza o la venta de ganado. Esto es especialmente cierto para agricultores que utilizan insumos modernos, como semillas mejoradas, fertilizantes y pesticidas, así como jornaleros que contratan para la recolección. En estos casos, los acuerdos de financiación requieren un pago global en el momento de la cosecha y de flexibilidad para evitar situaciones donde los hogares se ven obligados a vender productos cuando los mercados están desbordados y los precios son bajos.

En muchas partes del mundo, los ciclos de la cosecha producen una gran variedad de flujos de efectivo por lo que resulta difícil pagar plazos de préstamos cuantiosos de manera regular en ciertas épocas del año. Este es particularmente el caso de zonas rurales pobres que dependen de la producción agrícola para conseguir ingresos. En todos estos casos, los hogares agrícolas deben afrontar una gran variedad de flujos de fondos que no encajan con los estrictos plazos de devolución establecidos por muchas instituciones microfinancieras.

Opciones de pago flexibles

Varias instituciones microfinancieras han incorporado una gran flexibilidad a los productos crediticios que ofrecen a los hogares agrícolas. Estas instituciones han adaptado sus préstamos a los flujos de fondos de las actividades agrícolas y para ello han incluido un componente de análisis crediticio, sin desatender las otras muchas fuentes potenciales de ingresos de los hogares prestatarios. Esta flexibilidad afecta sólo a la estructura de los préstamos, no a la seriedad puesta en la devolución de éstos.

A comienzos de la década de los noventa, Caja Los Andes de Bolivia se enfrentaba a un mercado urbano cada vez más competitivo y vio una oportu-

nidad en el declive de los préstamos agrícolas provistos por los bancos estatales. Reconoció que sus técnicas de análisis crediticio y los plazos de devolución estaban diseñados para actividades urbanas o de comercio y servicios. Por lo tanto, éstas resultaban inadecuadas para las actividades agrícolas porque podían redundar en problemas de incumplimiento de los pagos y causar una reducción en la demanda de préstamos por parte de los agricultores⁴².

Caja Los Andes decidió rellenar el vacío dejado por los bancos estatales ofreciendo préstamos que se adaptaban a las necesidades de los pequeños agricultores y emprendió medidas para mitigar los riesgos asociados con este tipo de préstamos. En 1995 abrió su primera sucursal rural en Punata, cerca de Cochabamba. Hoy en día, la mayor parte de sus préstamos agrícolas son administrados por sucursales ubicadas en pueblos y aldeas grandes y estos servicios están limitados a ciertas regiones únicamente para mitigar así los costos.

Caja Los Andes ofrece las opciones de devolución que aparecen a continuación para adaptarse mejor a los flujos de efectivo de las actividades agrícolas de sus clientes, comparado con los productos crediticios que ofrece en las ciudades:

- Un único pago del capital y los intereses
- Pagos periódicos de cantidades iguales
- Pagos de intereses periódicos y el pago del capital al final del plazo del préstamo
- Planes con pagos diferentes e irregulares (para clientes con varias cosechas o ganado que tiene que ser engordado para venderlo)

Caja Los Andes también ofrece préstamos con un máximo de tres plazos para adaptarse mejor al flujo de gastos e ingresos de los agricultores. Por ejemplo, ofrece planes crediticios con dos o tres desembolsos y un pago final del capital e interés.

PRODEM, otra institución rural microfinanciera de Bolivia usa cuotas personalizadas, lo cual permite a los miembros de grupos solidarios adaptar los pagos a su flujo de fondos específico. La investigación de mercado de PRODEM indicaba

que no sólo los agricultores, sino trabajadores en actividades no agrícolas como el comercio se beneficiarían de tal flexibilidad. Por ejemplo, se descubrió que los flujos de fondos de una tienda de comestibles eran significativamente más altos en los meses en los que se recolectaban las cosechas locales (soya, arroz, caña). Igualmente, el programa permite a los productores de café pagar intereses sólo en febrero y mayo y devolver el capital en 4 plazos mensuales una vez que comienza la cosecha del café en junio. PRODEM también reduce riesgos al poner un límite al pago final del préstamo, el cual no puede exceder el 60% de la cantidad prestada y al limitar la cartera de préstamos de sus sucursales a un 30% para cualquier sector económico (si no, PRODEM tendría que aumentar las disposiciones para préstamos incobrables⁴³).

En Perú, *Confianza* introdujo condiciones crediticias y plazos de devolución flexibles en 2000–01 y los prestatarios podían recibir préstamos hasta en tres desembolsos y amortizar los pagos parcialmente o completamente durante el plazo del préstamo. *Confianza* aprendió del ejemplo de otras instituciones microfinancieras, introdujo cambios integrales y diversificó su cartera para no limitarse a la agricultura. Todo esto le ayudó a recuperarse de una situación desastrosa en 1999, cuando más de la mitad de su cartera tenía pagos retrasados. Ahora cuenta con una cartera sostenible y una de las mejores tasas de devolución de las instituciones microfinancieras de Perú (con un 19% del rendimiento del patrimonio ajustado). Asimismo, en 2003 la cartera agrícola de *Confianza*, la cual tenía sólo un 3,5% de su cartera en riesgo (definido como el valor total de los préstamos que tienen pagos atrasados más de 30 días como un porcentaje del volumen total de la cartera), presentaba una tasa de morosidad inferior a la de su cartera total⁴⁴.

Para adaptar los productos a los ciclos agrícolas, supervisar su uso y desempeño y mejorar su diseño con el tiempo, las instituciones financieras necesi-

tan un sistema informático de gestión (SIG) adecuado y un sistema de retroalimentación de los clientes que ofrezca información sobre productos, niveles de servicio y sobre las necesidades y opiniones de los clientes. Las adaptaciones de los productos deberían ser introducidas sólo después de un estudio detallado de mercado, el cual tiene que ser respaldado con datos provistos tanto por el SGI como por el sistema de retroalimentación de los clientes. Como ya se ha mencionado, PRODEM realizó un estudio de mercado en Bolivia, complementado por un proceso de supervisión por parte de las sucursales y un análisis de los comentarios de los oficiales de crédito para así evaluar las necesidades de los clientes, antes de introducir opciones de devolución flexibles y productos nuevos (como transferencias monetarias, microarrendamientos y opciones de ahorro⁴⁵).

Sin embargo, muchos proveedores de servicios financieros no reciben suficientes comentarios por parte de sus clientes y no pueden supervisar adecuadamente el desempeño de los productos individuales. Por ejemplo, a pesar de tomar muchas medidas positivas para aumentar sus préstamos agrícolas, el Centenary Bank de Uganda no fue capaz de separar por productos la cartera del banco de manera eficaz. Los intentos del banco a finales de los noventa por incorporar préstamos agrícolas fueron lentos y finalmente no llegaron a producir ningún fruto⁴⁶, en parte porque sus sistemas no ofrecían buena información para realizar análisis y tomar decisiones.

Cómo abordar el desafío de la gestión de liquidez

Las instituciones financieras que adaptan sus productos crediticios a los ciclos agrícolas pueden experimentar desafíos en cuanto a la gestión de liquidez (y un mayor riesgo crediticio) y períodos de baja productividad de activos fuera de temporada (básicamente, una forma de operación “de temporada” que acaba reduciendo la eficiencia de la institución). Por ejemplo, existe una institución financiera agrícola en Georgia que adapta sus pro-

ductos crediticios a los ciclos de producción agrícolas y pecuarios y la mayoría de sus préstamos de un año conllevan pagos de pagos globales. Como resultado, la institución ha tenido ciclos de préstamos altamente estacionales, lo que redundará en periodos de exceso seguidos de periodos de escasa liquidez durante el año (véase figura 1). Esta institución no es la única —muchas otras instituciones financieras agrícolas tradicionales tienen picos similares en los flujos de fondos y la liquidez⁴⁷.

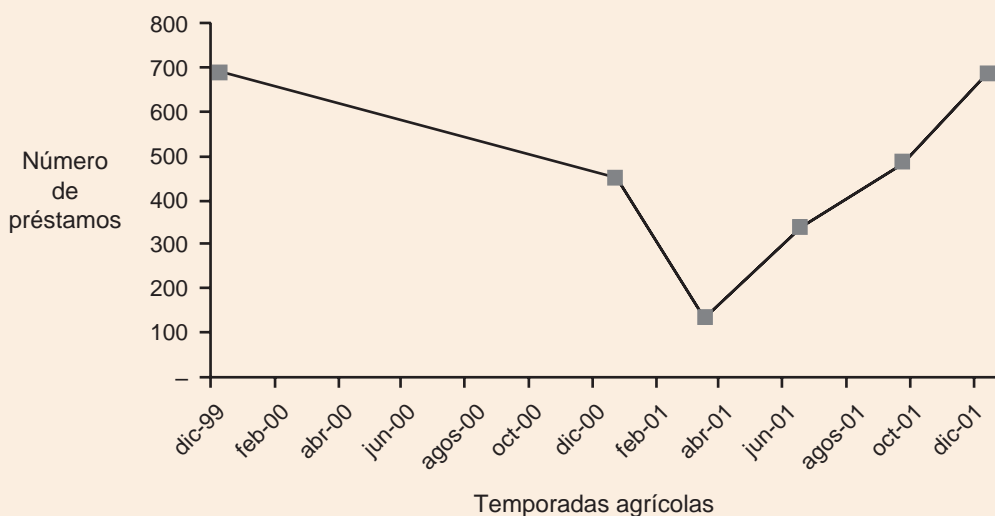
Los prestamistas rurales pueden mitigar las limitaciones de liquidez negociando líneas de liquidez con bancos en las épocas del año cuando la demanda de préstamos es muy alta. Cooperativas de muchas partes del mundo siguen este método. Las fluctuaciones en la liquidez y la eficiencia operativa también se pueden abordar manteniendo carteras de préstamos diversas que no estén dominadas por préstamos agrícolas, como ya se ha mencionado. Al ofrecer productos de depósito, las instituciones financieras pueden ofrecer a sus clientes la opción de financiar las necesidades temporales a través de ahorros, préstamos o una mezcla de los dos, así como a través de remesas transferidas por

miembros de la familia que trabajan en otros lugares del país o del extranjero.

Los préstamos de inversión a largo plazo (aquellos con condiciones de devolución de más de un año) también aumentan el riesgo de liquidez, por lo que muchos prestamistas tienen que mantener suficientes obligaciones a largo plazo, patrimonio u otras fuentes de financiamiento. Las instituciones financieras rurales pueden ser capaces de utilizar subvenciones de cooperantes para financiar los préstamos a largo plazo. (Muchas de estas instituciones tienen altos niveles de patrimonio comparado con sus activos). Sin embargo, si otras fuentes de financiación —como ahorros de los clientes, emisiones de bonos nacionales, préstamos bancarios (o certificados de depósito) o préstamos extranjeros— se utilizan para financiar préstamos a largo plazo, se necesita una capacidad más sofisticada para administrar los activos y las obligaciones y así poder gestionar la tasa de interés resultante, la liquidez y los riesgos cambiarios⁴⁸.

Los préstamos a largo plazo también suponen desafíos para la gestión de liquidez (véase la siguiente sección). Dichos préstamos representan

Figura 1 Préstamos desembolsados por una institución financiera agrícola de Georgia (diciembre 1991–2001)



Fuente: ACDI/VOCA, 2002.

más de la mitad del valor de los préstamos pendientes de BAAC, en Tailandia, el cual utiliza depósitos a largo plazo y préstamos negociados por el gobierno concedidos por instituciones financieras internacionales tales como el Banco Mundial y el Asian Development Bank para hacer frente a dichos activos.

Alrededor de las dos terceras partes de los préstamos a largo plazo del banco están financiados por préstamos nacionales y depósitos a largo plazo. BAAC ha promovido activamente los depósitos a largo plazo, como depósitos a un plazo fijo de tres años, para financiar sus operaciones a largo plazo. El acceso a préstamos a largo plazo y depósitos a plazos para los clientes ha permitido a BAAC relacionar mejor los perfiles de sus préstamos a mediano y largo plazo y mejorar la correspondencia de plazos entre sus activos y sus pasivos.

Inversiones voluminosas

Muchas de las oportunidades de inversión disponibles para los hogares agrícolas presentan desafíos que no existen en actividades de microcréditos corrientes. Por ejemplo, frecuentemente, el valor de un activo de capital u otro tipo de inversión es mayor que el ingreso anual de la familia (y la porción de esos ingresos que puede emplearse para devolver el préstamo). La adquisición de un animal de tracción o de una bomba de irrigación podría producir ingresos inmediatos para sus propietarios pero podría tardarse más de un año en devolver el préstamo necesario para comprar dicho activo. El cultivo arbóreo y de arbustos no siempre tiene la ventaja de producir un ingreso inmediato ya que a menudo se requieren grandes inversiones por adelantado pero conllevan una larga espera hasta llegar a la producción completa —momento en el cual el agricultor debe privarse de ciertos ingresos que podrían haber sido generados por la tierra reservada para ello. Según las finanzas agrícolas convencionales, dichas inversiones deberían ser financiadas (más o menos en su totalidad) por préstamos a

largo plazo. Pocas microempresas urbanas se enfrentan a oportunidades de inversión similares que sean igual de cuantiosas en comparación con su flujo de ingresos corrientes. (La adquisición de una vivienda es una excepción).

Préstamos a largo plazo

Frecuentemente, los préstamos a largo plazo implican una serie de desembolsos para financiar las diferentes etapas de la producción agropecuaria, con un único pago o varios pagos a realizar al final del ciclo. Para ello, los préstamos agrícolas tradicionales buscan relacionar el ciclo de flujo de fondos con la actividad en particular que generará los ingresos necesarios para el pago a realizar próximamente. Este enfoque tiene sentido en cuanto al flujo de fondos pero ha llevado a que tanto prestatarios como prestamistas asocien el uso del préstamo con el potencial para devolverlo. Si un cultivo no funciona, el hogar puede sentir que tiene el derecho a incumplir con los pagos del préstamo asociado a dicho cultivo, independientemente de los buenos resultados que el hogar agrícola haya obtenido en sus otras actividades económicas (incluso otras cosechas). Los prestamistas agrícolas a largo plazo que tienen éxito en los países en desarrollo son poco numerosos y están muy esparcidos. Un estudio reciente de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) encontró solamente unos pocos⁴⁹.

Los préstamos que encajan con los flujos de efectivo para inversiones a largo plazo (a diferencia de los préstamos de capital de trabajo para usos a corto plazo, como insumos o comercialización) no son una característica de las operaciones de microcrédito clásicas. Los micropréstamos utilizan una serie de técnicas para disminuir los riesgos y promover altas tasas de devolución tales como pagos frecuentes, plazos cortos, altas tasas de interés y préstamos para actividades ya existentes en vez de nuevas. Sin embargo, es posible que estas técnicas no se puedan transferir directamente a préstamos

más cuantiosos utilizados para financiar inversiones a largo plazo, especialmente cuando los flujos de ingresos se retrasan y el análisis crediticio requiere que se comprenda la actividad que se está financiando. La estrategia de gestión de riesgos que consiste en establecer pagos del préstamo por una cantidad menor a los ingresos del hogar (lo que limita el volumen del préstamo correspondiente), comúnmente utilizada por las instituciones microfinancieras, puede resultar inapropiada porque el objetivo de las inversiones agrícolas a largo plazo es con frecuencia aumentar su capacidad generadora de ingresos. Asimismo, el riesgo existente dadas las condiciones climáticas, la situación política o los precios que pueden perjudicar a las actividades agrícolas es mayor durante varias temporadas que durante una sola, lo que hace que los préstamos a largo plazo conlleven un mayor riesgo para el prestamista.

Algunos de los ejemplos de este tipo de servicios crediticios que han tenido éxito, descubiertos por el CGAP han sido instituciones estatales o propiedad de los miembros, donde las prioridades de los miembros-clientes han superado la reticencia por parte de la institución a ofrecer lo que se piensa son préstamos más exigentes y arriesgados. BAAC es un ejemplo primordial de finanzas con plazos establecidos por el gobierno para la agricultura. BAAC clasifica los plazos de sus préstamos como corto (6–18 meses), mediano (hasta 3 años) o largo plazo (hasta 15 años). En 1999 los préstamos a mediano y largo plazo representaban el 29% del número de préstamos y más del 50% del valor de la cartera de BAAC⁵⁰.

Esta institución ha incorporado los préstamos agrícolas a largo plazo en parte por causa de un mandato del gobierno que establece que tiene que financiar actividades agrícolas (lo que significa que no tienen libertad para seleccionar únicamente actividades a corto plazo y fáciles de financiar). En cierto modo contrario a lo que se esperaba dada la probabilidad mayor de cambios negativos en los precios o acontecimientos climáticos con el trans-

curso del tiempo, la calidad de la cartera de préstamos de BAAC a mediano y largo plazo es mejor que la de corto plazo: el 6% de los primeros tienen pagos retrasados de más de un año comparado con el 11% de los últimos⁵¹. Sin embargo, hay que tener cuidado con estas cifras ya que la morosidad puede fluctuar notablemente durante el transcurso de un año. El volumen, la diversidad y la cobertura nacional de la cartera de BAAC, junto con el acceso del banco a depósitos a plazo y fondos a largo plazo provenientes de instituciones financieras internacionales, facilita su capacidad de gestionar los riesgos de sus préstamos de inversión a largo plazo.

Las pequeñas cooperativas de Nepal pueden no estar gestionadas por el gobierno (aunque sí que reciben algunos préstamos del Banco Agrícola de Desarrollo, que es estatal), sin embargo, como las organizaciones son propiedad de sus miembros, son más receptivas ante sus clientes. Las cooperativas ofrecen 18 productos crediticios y de depósito que se adaptan a las necesidades de las actividades de sus clientes. Estos productos incluyen financiamiento a largo plazo (cuadro 3), el cual es financiado por las cooperativas utilizando una mezcla de ahorros internos y líneas de crédito a largo plazo del Banco Agrícola de Desarrollo (canalizados en algunos casos a través del Sana Kisan Bikas Bank).

Opciones para el financiamiento de inversiones a largo plazo

Ante la ausencia de crédito, los agricultores generalmente financian algunas inversiones a largo plazo utilizando ahorros (o remesas)⁵², una práctica que les permite emprender nuevas actividades o adoptar nuevas tecnologías sin asumir un riesgo de crédito mayor.

Aumento gradual de las microfinanzas agrícolas

Los proveedores de microfinanzas se han percatado de que las personas pobres generalmente dividen las inversiones cuantiosas y a largo plazo en etapas más asequibles y menos riesgosas. Por ejem-

Cuadro 3 Nepal: Cooperativas de pequeños granjeros —adaptación de los préstamos a largo plazo a las actividades agrícolas

SFCL Prithvinagar es una cooperativa de pequeños agricultores ubicada en la zona de producción de té de Nepal, cerca de la frontera con la India. Previamente, sus productos crediticios no eran lo suficientemente cuantiosos a largo plazo como para permitir a sus miembros invertir en la producción de té. Por lo tanto, introdujo un préstamo a ocho años que cubre las tres cuartas partes del promedio de lo que cuesta establecer una pequeña granja de té (0,6 hectáreas) y cuenta con un período de gracia de 3 años. El pago de los intereses se hace cada 3 meses entre el tercer y el quinto año del plazo para el préstamo, mientras que los pagos del capital se realizan cada 6 meses entre el sexto y el octavo año. La cooperativa también ofrece a los pequeños productores de té servicios de comercialización para ayudar a que cumplan con los pagos y a conseguir precios más altos por las cosechas. La cooperativa recibe las hojas de té de los productores, las vende colectivamente y reparte los ingresos de las ventas después de deducir los pagos de los préstamos.

Una SFCL de Bhumistan ofrece préstamos similares para la compra de búfalos. El préstamo tiene un plazo de tres años, los pagos del capital se realizan cada 3 meses durante los primeros nueve meses y el cuarto pago dos años más tarde, cuando se comienza con los pagos trimestrales de nuevo. Este receso en el proceso de recuperación permite que los búfalos tengan crías ya que durante este período, el prestatario no obtiene ganancias a través del animal.

Fuente: Wehnert y Shakya, "Are SFCLs Viable Microfinance Organizations?" 2001; Staschen, "Financial technology of Small Farmer Cooperatives, Ltd. (SFCLs)", 2001.

plo, para construir una vivienda, posiblemente una familia construya el primer piso primero y el segundo unos años más tarde o añada habitaciones con el tiempo. Cuando esto se aplica a la agricultura, esta práctica implica la posibilidad de que los pequeños agricultores tengan que financiar sus inversiones financieras de manera gradual, a través de una serie de pequeños préstamos —por ejemplo, comprando algunas cabezas de ganado cada año o ampliando gradualmente el área plantada con cultivos de árboles— en vez de ir rápido desde el principio.

Asimismo, puede que los prestamistas deseen proveer préstamos a largo plazo únicamente a los prestatarios con los que ya hayan desarrollado una relación financiera a través de una serie de préstamos más pequeños y plazos más cortos para capital de trabajo. Esta práctica es común entre las instituciones financieras que ofrecen préstamos a largo plazo en zonas urbanas para hacer mejoras en la vivienda, comprar un vehículo o adquirir bienes de capital.

Arrendamiento financiero o leasing

La incapacidad de ofrecer una garantía o colateral eficaz puede suponer un obstáculo significativo para los hogares agrícolas que estén buscando

financiamiento para la compra de equipamiento. En muchos países, la tierra puede que no constituya una garantía eficaz, ya sea por la falta de títulos de propiedad sobre la tierra o por la reticencia judicial o política a la hora de ejecutar contratos legales (por ej. reclamar la tierra como compensación por no devolver un préstamo) que despojaría a los agricultores pobres de su sustento de vida. El arrendamiento de equipo a los hogares agrícolas ofrece una manera poco arriesgada de financiar inversiones agrícolas a largo plazo y puede ofrecer una solución ante la falta de una garantía utilizable y ventajas fiscales, dependiendo del código tributario del país. Cuando los prestamistas mantienen la propiedad sobre los bienes arrendados, la recuperación del préstamo puede ser más rápida y económica en el caso de que haya problemas de devolución porque a menudo se evita la intervención de los tribunales. Un estudio realizado en Bolivia y Ecuador descubrió que el equipo arrendado se recuperaba normalmente uno o dos meses antes, comparado con el año que se tarda en recuperar la garantía de un préstamo, aunque en otros países latinoamericanos la diferencia era menor o mínima⁵³.

Los prestamistas también pueden ganar experiencia y conocimientos sobre el mercado del

equipo que alquilan, lo que les da la posibilidad de vender los activos recobrados a precios más altos y con un menor costo por las transacciones. Además, los prestamistas pueden que no necesiten vender los activos recobrados —a menudo se pueden ofrecer en alquiler a otros clientes (cuadro 4).

A pesar de que el arrendamiento de equipamiento agrícola es muy común en los países desarrollados y es cada vez más usado por instituciones microfinancieras para equipamiento no agrícola, no se trata de un método generalizado para el equipamiento agrícola de pequeña escala en los países en desarrollo⁵⁴. Posiblemente, las reglas tributarias y de depreciación no favorezcan el arrendamiento, los sistemas legales hagan que recobrar los artículos resulte costoso y lento y puede que escaseen los mercados secundarios para el equipo recobrado.

En 2002, la Development Finance Company of Uganda (DFCU) Leasing, una filial de DFCU, Ltd., decidió que además de sus operaciones a gran escala también iba a arrendar equipo a pequeños agricultores (con la ayuda de una subvención de un millón de dólares del departamento para Desarrollo internacional del Reino Unido).

Sin embargo, la compañía se encontró con problemas de calidad en la cartera. Se estimaba que la tasa de morosidad en sus operaciones de microarrendamiento agrícola era de hasta el triple del 15% de su cartera general en 2003⁵⁵. Dado que la recuperación del préstamo final ocurre con más certeza gracias a la capacidad de recobrar el equipo y arrendarlo a un nuevo cliente, se puede tolerar cierta tasa de morosidad. Sin embargo, el futuro de las técnicas de microarrendamiento de la compañía continúa incierto.

Para los prestamistas, el atractivo de arrendar comparado con conceder préstamos, aparte de tener una recuperación del préstamo más sólida, depende enormemente del sistema legal, tributario y de contabilidad de un país. Es posible que las regulaciones del banco permitan que el arrendamiento financiero sea llevado a cabo únicamente a través de filiales y en el caso de algunos países en desarrollo, su régimen tributario no favorece el arrendamiento financiero para aquellos clientes que no pagan impuestos sobre las ganancias o sobre el valor añadido (esto es, la mayoría de los clientes del sector informal)⁵⁶. En aquellos lugares donde se han tomado medidas para mejorar el

Cuadro 4 Madagascar: CECAM-Microarrendamientos para la agricultura

CECAM es una red de más de 150 bancos locales y de mutuales de crédito en las zonas rurales de Madagascar que ha conseguido superar desafíos comunes al microarrendamiento agrícola. Esta red financia microarrendamiento para equipo de capital para actividades agrícolas, la cría de ganado, la artesanía rural y la producción doméstica (como corte y confección). En 2001, la red contaba con 1.800 arrendatarios con un contrato de arrendamiento promedio de 450 dólares estadounidenses. CECAM ha evitado los problemas asociados con el arrendamiento a pequeños agricultores de la siguiente manera:

- utilizando unos plazos de devolución flexibles que encajen con los ciclos de producción de sus clientes;
- estableciendo una cuota inicial para el equipo nuevo mayor de lo que generalmente se establece para contratos de arrendamiento (un 40% en vez de un 20%);
- volviendo a arrendar el equipo usado en vez de intentar venderlo en pequeños mercados secundarios.

Asimismo, CECAM utiliza mecanismos grupales para el análisis y la supervisión de clientes. Como ya se ha mencionado anteriormente en este estudio, la naturaleza de las cooperativas y las mutuales de crédito que son propiedad de sus miembros, como es el caso de CECAM y de las cooperativas de pequeños agricultores en Nepal, parece que hace que sus miembros estén más dispuestos a asumir mayores riesgos (o hacer mayores esfuerzos para mitigar los riesgos) para satisfacer las necesidades financieras de sus asociados.

Fuente: Wampfler y Mercoiret "Microfinance and Producers' Organizations: Roles and Partnerships in the Context of Liberalization," 2001; Banco Mundial, *Agriculture Investment Sourcebook*, 2004; FAO, "Term Financing in Agriculture," 2003.

marco legal y tributario para el arrendamiento, como es el caso de varios países del Asia Central en los últimos años (con apoyo de la Corporación Financiera Internacional), esta práctica se ha extendido notablemente —a pesar de que no está claro que porcentaje se refiere al arrendamiento agrícola.

Por ejemplo, en la segunda mitad de 2002, el Parlamento de Uzbekistán renovó la legislación sobre prácticas de arrendamiento financiero e hizo que los impuestos sobre ésta técnica fueran similares a los de otras formas de financiación. Se realizaron cambios en el código civil, tributario y aduanero y a la ley sobre arrendamiento. Como resultado, los pagos de arrendamiento financiero ya no estaban sujetos a los impuestos sobre el valor añadido y a los aranceles y el impuesto sobre el valor añadido ya no se aplica en equipo importado para ser arrendado —lo que solucionó dos de los obstáculos más importantes de la viabilidad del arrendamiento financiero. El mercado para esta práctica ha aumentado enormemente desde que se introdujeron estas medidas. A mediados de 2003, la cartera de las compañías uzbekas era un 48% mayor que en 2001; para los bancos, la misma cifra era un 30% mayor y dos nuevos bancos entraron en el mercado⁵⁷.

Característica 6

Los acuerdos contractuales reducen el riesgo de los precios, mejoran la calidad de la producción y ayudan a garantizar la devolución del préstamo

Los prestamistas agrícolas han buscado consistentemente mitigar los riesgos inherentes a la producción agrícola, muchos de los cuales no pueden ser controlados por los pequeños agricultores, independientemente de sus destrezas. Algunos de estos riesgos se deben a desastres naturales catastróficos (sequías, huracanes, etc.). Otros se deben a los patrones climáticos temporales que varían cada año y cambian la cantidad de agua disponible y el momento en el que se da, el predominio de las pla-

gas y el rendimiento de las cosechas. Algunos riesgos son solo controlables relativamente, como la calidad de las semillas o del abono y el momento escogido para ciertas actividades agrícolas (siembra, cosecha, etc.).

Complejidades agrícolas, créditos y contratos

Dada la complejidad de los riesgos de producción, muchos prestamistas piensan que los pequeños agricultores necesitan más apoyo que simplemente préstamos, especialmente si se dedican a la producción de un cultivo muy complejo. Estos prestamistas ofrecen asistencia técnica y otro tipo de apoyo directo a los pequeños agricultores, ya sea porque quieren mejorar las prácticas agrícolas como parte de un programa de desarrollo integrado o para garantizar un mínimo en el rendimiento y la calidad de los productos que se van a procesar o vender.

Préstamos agrícolas tradicionales

En muchos países en desarrollo, los hogares rurales no reciben la mayoría de los préstamos agrícolas de bancos o instituciones financieras sino de agronegocios —comerciantes, procesadores, exportadores y otros actores del mercado para sus productos. Éstos son prestamistas no tradicionales ya que la mayoría no son instituciones financieras y la concesión de préstamos no es su principal actividad, sino más bien, conceden préstamos por pura necesidad (nadie más va a ofrecer estos servicios a los agricultores) o para generar una fuente adicional de ingresos. El crédito de los agronegocios se hace principalmente en efectivo o en especie (principalmente en insumos como semillas o abono). Alrededor de las tres cuartas partes de los servicios crediticios de los comerciantes en la región Sindh de Pakistán, por ejemplo, se paga en especie —principalmente semillas, fertilizantes y pesticidas⁵⁸. En el sistema de productos de mercado, el crédito está íntimamente relacionado a las transacciones, como muestra la duración de los típicos acuerdos

crediticios: que va desde unos pocos días (para fondos ofrecidos por los proveedores a los comerciantes) a toda la temporada de cultivo (crédito de insumos para los productores).

Se estima que los agronegocios líderes del sur de África han proporcionado alrededor de 91 millones de dólares estadounidenses en crédito a más de 530.000 hogares rurales entre 2001 y 2003⁵⁹. En la India, cuatro de cada cinco fábricas de arroz encuestadas por la organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) ofrecen pagos avanzados a los agricultores para cubrir los costos de insumos; estos acuerdos cubren alrededor de la mitad del valor total de la cosecha. Es posible que los procesadores también canalicen crédito a través de comerciantes, en vez de hacerlo directamente para los agricultores. Las dos terceras partes de los comerciantes de arroz de la India encuestados por la FAO recibían comisiones por sus operaciones comerciales con fondos de las fábricas⁶⁰.

Comerciantes, procesadores, agronegocios e individuos reducen los riesgos operativos y de producción asociados a los servicios crediticios para los agricultores vinculando el crédito a la oferta de asesoría técnica (sobre cómo utilizar el material o qué cosecha cultivar para satisfacer las necesidades del mercado) o a la entrega oportuna del insumo necesario (semillas, abono) o al establecimiento de relaciones con los agricultores durante uno o más años. Asimismo, también se puede vincular el crédito a las consiguientes ventas del producto, una práctica a menudo conocida como contratos de interdependencia o de alianza productiva porque un proveedor ofrece insumos a crédito basados en la cosecha que espera obtener el prestatario. Los costos operativos del crédito pueden ser bajos porque el crédito queda incorporado a las transacciones con los agricultores para la compra de la cosecha y al suministro de insumo, para los cuales los agronegocios puede que tengan infraestructura física existente (como almacenes), agentes, instalaciones de procesamiento, sistemas de tecnología de

la información, redes de agricultores y conocimiento del mercado.

Agricultura de contrato

Dado que muchos agronegocios participan en mercados de exportación competitivos, algunos con normas de entrada altas o en mercados nacionales cada vez más exigentes, necesitan un control mayor sobre el volumen y la calidad de su producto de lo que necesitan los compradores de productos agrícolas vendidos en mercados locales. Por ejemplo, los procesadores, los vendedores al por mayor y otros compradores de una gama de mercados agrícolas ofrecen insumos a crédito (en efectivo o en especie) para garantizar que los agricultores generan productos de calidad y en cantidad suficiente y a menudo vinculan este crédito a acuerdos de compra⁶¹.

Esta agricultura “de contrato” es un tipo formal de crédito de los agronegocios. La devolución del crédito de insumos se deduce cuando el agricultor vende su producto. La agricultura de contrato se desarrolló como una respuesta del sector privado ante las preocupaciones sobre la calidad y la cantidad del producto. Compañías de tabaco y semillas, fábricas de café y de azúcar, centrales lecheras y mataderos, juntas de algodón, e incluso compradores al por mayor para supermercados han desarrollado paquetes que combinan elementos de asistencia técnica, suministro de insumos, asistencia en temas de comercialización, garantía de los precios y finanzas como una manera de garantizar el suministro de un producto específico de calidad y en cantidad suficientes (cuadro 5). Al establecer relaciones contractuales formales con los agricultores, la agricultura de contrato (incluso los programas de ayuda a los pequeños agricultores, la versión más formalizada de la agricultura de contrato) reduce el riesgo para aquellos agricultores que venden una porción de la cantidad contratada a otros compradores.

La agricultura de contrato —comparada con el crédito de los comerciantes— es la forma más

Cuadro 5 Costa Rica: Hortifruti y CSU —Agricultura de contrato por las cadenas de supermercado

La Corporación de Supermercados Unidos (CSU), una cadena de supermercados con sede en Costa Rica, cuenta con un programa de asistencia técnica y de capacitación para ayudar a sus proveedores a adoptar normas de calidad y seguridad. Depende de un mayorista especializado, Hortifruti, para obtener frutas y verduras frescas. Hasta 1990, la mayoría de los proveedores de Hortifruti eran mayoristas convencionales. Sin embargo, a medida que comenzó a necesitar un mayor volumen de productos de calidad estandarizada, desarrolló una red de 200 proveedores preferentes (agricultores y emparadoras). El 70% de estos proveedores preferentes son pequeños agricultores —aunque el 80% del volumen comprado por Hortifruti es producido por emparadoras medianas o grandes (que integran la función del cultivador).

Hortifruti trabaja estrechamente con estos agricultores proporcionando fondos y asistencia técnica durante la producción y el manejo después de la cosecha y en la etapa de empaqueo de materiales. Como contrapartida, los agricultores firman contratos por los que se comprometen a vender un volumen acordado del producto a Hortifruti. Cada contrato especifica el calendario de producción, el volumen requerido y la calidad del producto y asigna un código de barras a los productos de cada agricultor. Los compradores y agrónomos de campo de Hortifruti visitan a los proveedores para supervisar el calendario de las cosechas y las prácticas de producción. Asimismo, su departamento de garantía de calidad se asegura de que se cumplan ciertas normas de calidad y seguridad. En la actualidad, Hortifruti compra sólo el 15% de sus productos a mayoristas convencionales. Además, el sistema de proveedores preferentes ha reducido los costos alrededor del 40% debido a una menor pérdida y desperdicio de productos gracias a una mejora en la calidad.

Fuente: Alvarado y Charmel, "The Rapid Rise of Supermarkets in Costa Rica", 2002; Berdigué y otros, "The Rise of Supermarkets in Central America", 2003.

común de crédito para los agricultores ofrecida por compañías privadas en partes del este y sur de Asia. Por ejemplo, la Kenya Tea Development Agency (una compañía privada), opera un programa de crédito para fertilizantes en el que participan más de 400.000 pequeños agricultores, para los que desembolsa 15,5 millones de dólares estadounidenses al año⁶².

En Kenya hay 200.000 pequeños agricultores dependientes de un salario en el sector azucarero y la agricultura de contrato también respalda al sector tabaquero. Igualmente, en Mozambique las compañías de tabaco y algodón aportan alrededor de 2 millones de dólares en crédito para insumos a unos 270.000 pequeños agricultores durante la temporada de 2003/03⁶³.

Desafíos de los acuerdos contractuales

A pesar de que el crédito de los agronegocios es algo generalizado y parece haber rellenado gran parte de la "brecha" existente en ciertos países dada la reducida financiación contribuyente para la agricultura, tiene limitaciones fundamentales. Los agronegocios ofrecen una reducida gama de productos financieros que consiste principalmente en créditos de temporada y adelantos a corto plazo

para algunos cultivos clave⁶⁴. A menudo no hay una tasa de interés explícita a pesar de que se dan tasas de hasta el 5% al mes en préstamos para insumos por parte de los comerciantes de arroz para los agricultores de las Filipinas⁶⁵. En vez de pagar tasas de interés, puede que los agricultores tengan que aceptar conceder descuentos en el precio de sus productos.

Muchos agronegocios y compradores individuales preferirían no tener que ofrecer insumos a crédito y no contar con las destrezas (poseídas por las verdaderas instituciones financieras) de establecer precios para los créditos y supervisarlos. Los compradores a menudo otorgan créditos para insumos simplemente para asegurarse un abastecimiento suficiente de productos de una calidad decente o para cubrir la escasez temporal de fondos de sus clientes (como comerciantes y proveedores). Puede que esta opción no resulte viable para los principales cultivos básicos en mercados con un gran número de proveedores y agentes de comercialización o en situaciones donde es difícil garantizar que se cumplan las normas de calidad. Sin embargo, como se menciona a continuación, los vínculos con los agronegocios pueden ofrecer a las

instituciones microfinancieras un acceso vital a un gran mercado sin explotar de posibles clientes.

Los requisitos de estandarización resultantes de las prácticas de unos compradores cada vez más exigentes pueden, sin embargo, causar una pérdida en el crédito de los compradores y marginar así a los pequeños agricultores. Por ejemplo, mientras que los agricultores consideran que es beneficioso formar parte de una red de la cual Hortifruti compra productos (véase cuadro 5), los pequeños agricultores tienen mayores dificultades para cumplir con los requisitos establecidos en cuanto a volumen, calidad y calendario. Para minimizar los riesgos y los costos de las transacciones, Hortifruti prefiere tener pocos cambios en su grupo de agricultores. Igualmente, los agricultores prefieren permanecer en el grupo porque al ser miembro se reducen los riesgos de producción y de comercialización —reciben el insumo necesario a tiempo, buen servicio de asesoría sobre cómo utilizarlo y un mercado garantizado. Los agricultores que no cumplen los estándares (por ejemplo, porque usan más pesticida del permitido) no son eliminados de la lista automáticamente si no que se les proporciona entrenamiento y asistencia para cumplir con las normas establecidas. Sin embargo, los requisitos de alta calidad y de producción redundan en el reemplazo de un número significativo de los agricultores más pequeños y menos capitalizados.

Los agronegocios también se pueden mostrar reticentes a otorgar créditos si existe potencial para el fraude cuando los empleados manejan los fondos, si carecen de sistemas de información y de seguimiento de clientes (lo que hace que la oferta de crédito sea difícil de gestionar) y si los agricultores se dedican a la venta a terceros. Por ejemplo, después de experimentar durante un tiempo, una compañía de comercio agrícola de Mozambique, Export Marketing, comenzó a actuar con más cautela a la hora de ofrecer insumos a crédito. Ya no participa en agricultura por contrato y prefiere comprar sus productos en efectivo en una red de puestos de compra vinculada con los almacenes. La

compañía dijo que resultaba muy difícil tener una gestión eficaz de la agricultura por contrato debido a una ejecución del contrato poco estricta, una infraestructura de transportes deficiente, corrupción entre los compradores de los productos cuando manejan los fondos, y falta de opciones legales para protegerse contra la venta a terceros. Cheetah, una compañía holandesa especializada en la producción de pimientos, descubrió que los desafíos operativos en Malawi y Zambia (malas carreteras, productores dispersos, la falta de experiencia de los agricultores en agricultura comercial) redundaron en costos operativos mucho más altos de lo previsto y su programa piloto de agricultura de contrato de 2002–2003 fracasó en ambos países⁶⁶.

Conexión entre los agronegocios y las microfinanzas agrícolas-Enfoques emergentes

Es posible que las instituciones financieras y los proveedores de microfinanzas especializados puedan aprovechar el gran potencial que la agricultura comercial ofrece a los pequeños agricultores en cuanto a servicios financieros de bajo costo y a gran escala —a la vez que compensa las deficiencias mencionadas anteriormente. Las instituciones financieras cuentan con la experiencia, los sistemas y la tecnología necesarios para ofrecer una gama de productos financieros con precios claros, información personalizada y sistemas de supervisión eficaces: los agronegocios conocen a los clientes, los cultivos, los precios y los mercados. Asimismo, la agricultura comercial ya cuenta con redes para distribuir insumos (como crédito) y recolectar los productos (y los pagos) de los agricultores —redes que pueden ser mucho más amplias que las redes de sucursales u otros mecanismos de entrega de servicios de las instituciones financieras.

Si una de éstas simplemente reemplaza a un agronegocio como proveedor de crédito agrícola y no establece ningún vínculo para ofrecer asesoría al negocio, acceso al mercado y conocimientos sobre

los insumos, entonces se pierde el potencial de reducir los costos y los riesgos operativos⁶⁷. Sin embargo, varios enfoques emergentes ofrecen a las instituciones financieras la oportunidad de aprender de la experiencia de los agronegocios en servicios crediticios y a estos últimos la oportunidad de aprovechar los modelos de servicios financieros. Varios de estos enfoques están todavía en plena evolución y el proceso de aprendizaje, a medida que evolucionan, ofrece una perspectiva muy valiosa para las instituciones financieras que estén dispuestas a adoptarlos.

Instituciones financieras, oficiales de crédito por contrato u otros intermediarios

Estos intermediarios seleccionan y supervisan a sus clientes agrícolas y se aseguran de que tengan acceso a servicios e insumos de los compradores y proveedores de los agronegocios. Este modelo fue utilizado por el Banco Wiese de Perú. CES Solidaridad, una organización no gubernamental (ONG), actuó como agente (o corredor) para el Banco Wiese seleccionando y ofreciendo asistencia técnica a grupos de dos o tres agricultores que se encontraban en la misma zona⁶⁸. Banco Wiese concedía los préstamos y CES Solidaridad recibía un

2,5% de comisión por cada préstamo, más un 1,5% adicional una vez que se devolviera el préstamo satisfactoriamente. Este acuerdo obtuvo unos resultados excelentes en cuanto a la tasa de devolución y para 1998, el Banco Wiese contaba con una cartera de préstamos pendientes de más de 3 millones de dólares estadounidenses⁶⁹.

Servicios vinculados entre instituciones financieras y agronegocios

Según este enfoque, un agricultor recibe un préstamo de un banco o una institución financiera y la devolución se deduce del precio que el agronegocio paga por la cosecha del agricultor.

Los agronegocios también pueden aportar insumos y asesoría para el agricultor o estos insumos pueden ser provistos por una tercera parte —como en el modelo a tres bandas utilizado por Mahindra Shubhlabh (MSSL), la cual opera una red nacional de centros de servicios agrícolas en la India (cuadro 6).

El acuerdo a tres bandas entre MSSL, ICICI Bank y los compradores de los agronegocios representado en el cuadro 6 reduce los riesgos operacionales para los prestamistas a través de:

- la calidad de los servicios y los insumos que MSSL ofrece a los agricultores;

Cuadro 6 India: Mahindra Shubhlabh –vínculo entre bancos, agronegocios y proveedores de material

Mahindra Shubhlabh (MSSL) es parte de Mahindra y del imperio Mahindra (el tercer fabricante de tractores del mundo) y gestiona centros de apoyo a la agricultura comercial en la India. Estos centros y franquicias más pequeños a nivel rural sirven como tiendas rápidas donde los agricultores (la mayoría de arroz en cáscara) pueden recibir préstamos y asistencia técnica, equipo especializado en alquiler (cosechadoras, herramientas de labranza y demás), compran semillas y otros insumos. Los préstamos van de 15.000 rupias (unos 350 dólares estadounidenses) a 100.000 rupias (unos 3.000 dólares) por temporada, con un préstamo promedio de poco más de 500 dólares.

MSSL facilita el acceso de los agricultores a servicios crediticios actuando como un agente para los bancos como ICICI Bank (el segundo más grande de la India) y recomendando que los bancos concedan préstamos a los agricultores a los que se les están ofreciendo otros servicios. Los compradores de los agronegocios también participan a través de un acuerdo a tres bandas donde MSSL recomienda un cliente a ICICI para que reciba un crédito y el cliente (el agricultor) recibe insumos a crédito (de ICICI) a través de MSSL después de prometer sus productos a un comprador. Éste último devuelve el préstamo al final de la temporada gracias a los ingresos de las ventas de la producción del agricultor. MSSL recibe el 1,5% del valor del préstamo por los servicios prestados en el procesamiento y supervisión del préstamo, de los cuales depende la devolución del préstamo. A comienzos de 2004, este acuerdo fue utilizado por 45 establecimientos de MSSL, con 5.600 clientes activos.

Fuente: Hess, "Innovative Financial Services for India", 2002; correspondencia entre el autor (Pearce) y Kairas Vakharia, director ejecutivo de Mahindra Shubhlabh, 2003; datos del CGAP.

- los conocimientos de los clientes de MSSL a la hora de decidir si recomiendan a agricultores para que reciban préstamos;
- su relación con los compradores.

Este tipo de acuerdo también reduce los riesgos operacionales de los agricultores asociados con los mercados y aumenta el acceso limitado de pequeños agricultores a buenas oportunidades de mercado.

Sin embargo, Mahindra Shubhlabh ha encontrado que comunicarse con los bancos en nombre de los clientes individuales puede resultar costoso. Como resultado, está introduciendo un modelo alternativo donde los bancos hacen préstamos a sus centros de servicios (en vez de hacerlos directamente para los agricultores) y estos ofrecen préstamos para insumos a los agricultores. Este modelo debería aun así ofrecer un riesgo operacional reducido tanto para el prestamista como para los agricultores.

Los agronegocios y las compañías financieras

Al establecer compañías financieras, los compradores y proveedores pueden ofrecer crédito para insumos de una manera más especializada y a mayor escala. Las tarjetas inteligentes o las de crédito se pueden vincular a terminales de puntos de venta⁷⁰ para facilitar todavía más las transacciones a crédito. En 1987, Trisan, un mayorista agroquímico en Costa Rica, introdujo un esquema de tarjetas de crédito (cuadro 7) a través de su compañía financiera para ofrecer servicios crediticios menos costosos a clientes (agricultores y minoristas).

Los agronegocios adoptan —y adaptan— las técnicas microfinancieras para mejorar las tasas de devolución

De la misma manera que los proveedores de finanzas agrícolas tradicionales han mejorado las tasas de devolución aprendiendo las lecciones de las microfinanzas, las pruebas sugieren que los agro-

Cuadro 7 Costa Rica: Financiera Trisan-Un proveedor crea una compañía financiera

En 1987, Trisan, un mayorista agroquímico de Costa Rica, formó la Financiera Trisan, una compañía financiera diseñada para ofrecer un acceso más rápido y barato a las finanzas para los agricultores y minoristas. Para reducir el costo de las transacciones y aumentar la venta de préstamos, la Financiera Trisan desarrolló un programa de tarjetas de crédito (que se lanzó por primera vez en 1992) para minoristas de insumos agrícolas y productores agrícolas individuales con flujos de efectivo predecibles. Se crearon dos tipos de tarjetas de crédito: Agrimax, para los minoristas de insumos y agricultores con ingresos estables (los ciclos de facturación son de 30 días) y Maxicuenta, para agricultores con un buen historial crediticio y flujos de fondos variables según la temporada (lo que facilita los pagos globales después de la cosecha). Las tarjetas se podían utilizar con una serie de comerciantes rurales, así como en tiendas de insumos, gasolineras y talleres mecánicos. El programa de las tarjetas de crédito permitió que Trisan evolucionara y pasara de ofrecer créditos como proveedor a ofrecer una amplia gama de servicios financieros.

Para 1999, Trisan había emitido más de 3.600 tarjetas y la conocida como Agrimax contaba con 4,7 millones de dólares estadounidenses en préstamos pendientes. Sin embargo, existen dos factores que han conducido a que Trisan replantee su negocio con las tarjetas de crédito: el esquema de condonación de la deuda introducido por el gobierno en 1999 disminuyó drásticamente la devolución de los préstamos y la Superintendencia de Bancos estimó que los costos administrativos y la tasa de morosidad de Trisan eran demasiado altos y le ordenó que los redujera. Los niveles de recuperación cayeron en picada después de la introducción del esquema de condonación de la deuda y la tasa de morosidad se elevó hasta un 25% (en 2004, continuaba en alrededor de un 15%). Desde 1999, se han castigado a más de 2.200 cuentas.

La compañía está adaptando la tarjeta Agrimax a un sistema de tarjetas inteligentes ya que son más flexibles en cuanto a tasas de interés, condiciones para el préstamo y plazos de devolución, lo que hace que Trisan pueda ofrecer diferentes modelos de crédito (a diferencia del modelo estándar de Visa que se siguió anteriormente) y así gestionar mejor los riesgos de los préstamos. El volumen de los préstamos basados en tarjetas inteligentes aumentó de un 9% en 2001 a un 14% en septiembre de 2002 y las tasas de morosidad en estas cuentas son menos de un tercio respecto a las registradas en la tarjeta tradicional.

Fuente: Intercambio de correos electrónicos entre el investigador del CGAP y Charles Spalding, director de Trisan, 2002; véase también Wenner, "Making Rural Finance Work", 2001; y Wenner y Quiros, "An Agricultural Credit Card Innovation: The Case of Financiera Trisan", 2000.

negocios pueden hacer lo mismo para enfrentarse a sus retos en cuanto a devolución y gastos operativos (cuadro 8). Para promover la recuperación de los préstamos entre los clientes, algunos programas de agricultura de contratación privada utilizan técnicas similares a las empleadas por instituciones microfinancieras: responsabilidad grupal, una supervisión cercana y el desarrollo de una confianza sólida entre el prestamista y el prestatario.

Una variante de este enfoque sería que las compañías con experiencia microfinanciera llevaran a cabo actividades administrativas —es decir operar sistemas de gestión de créditos— para agronegocios. Dichas compañías también podrían reforzar el desempeño de la cartera de crédito de los agronegocios y facilitar su expansión. Sin embargo, no hay mucha experiencia en estas actividades y esta conjetura sigue sin estar demostrada.

Los pequeños agricultores forman grupos y asociaciones para mejorar el acceso a los servicios crediticios

Es posible que los pequeños agricultores o aquellos que se encuentran en zonas más remotas tengan

menos opciones de mercado y dependan de unos pocos comerciantes que ofrecen condiciones poco favorables para un crédito —o que no tengan acceso en absoluto al crédito en condiciones de mercado.

Éstos agricultores pueden resultar más atractivos para los agronegocios y los proveedores de crédito de las instituciones financieras al agruparse y crear asociaciones orientadas al mercado. Para los compradores de productos de mercado, tratar con grupos organizados de pequeños agricultores podría reducir el costo y la complejidad de distribuir el insumo, recolectar las cosechas y mantener un registro. Los servicios de ampliación del préstamo y de asistencia técnica diseñados para mejorar la producción de los pequeños agricultores y cumplir así con los requisitos de los compradores (y potencialmente aumentar la reputación de crédito) podrían ser suministrados de manera más eficiente para un grupo que para un individuo. Un grupo (o asociación o cooperativa) también podría ayudar a que sus miembros mantuvieran ciertas normas de calidad y producción. Las asociaciones y las cooperativas formales hacen posible realizar contratos

Cuadro 8 Dos ejemplos del Sur de África: Altas tasas de devolución en los créditos para insumos destinados a los agronegocios

Cottco, Zimbabwe

Cottco, una gran desmotadora de algodón de Zimbabwe, ha adoptado las técnicas de préstamos grupales de las microfinanzas para ayudar a reducir la venta a terceros y el incumplimiento de los pagos en los préstamos para insumos dirigidos a pequeños agricultores. Cottco ofrece servicios crediticios a grupos de agricultores con obligaciones conjuntas, además de otro tipo de servicios como asesoría sobre la ampliación del préstamo. Desde sus comienzos, el esquema ha llegado de manera consistente a más de 50.000 pequeños agricultores cada temporada y ha logrado tasas de devolución superiores al 98%.

CRM Farm, Zambia

Durante varios años, CRM Farm, una granja comercial de Zambia, ha logrado tasas de devolución del 100% o cercanas a esta cifra en los préstamos para fertilizantes concedidos a 70 pequeños agricultores para la producción del maíz (el cuál es un producto alimenticio altamente susceptible de la venta a terceros). Por el contrario, un esquema de crédito para fertilizantes implementado por el gobierno que funcionó durante un periodo de tiempo comparable logró una tasa de recuperación de únicamente un 6%. Los prestatarios de CRM Farm devuelven sus préstamos en el momento de la cosecha entregando dos bolsas de maíz por cada saco de abono recibido. Los pequeños agricultores que actúan como proveedores de CRM quieren continuar siéndolo, ya que representa una fuente fiable de insumos. Por lo tanto, cumplen con su acuerdo y no venden la cantidad correspondiente de maíz a otros proveedores. La opción de pagar los insumos recibidos a crédito en la forma de maíz, también ayuda a los agricultores pobres que están escasos de efectivo. El hecho de que el supervisor de CRM Farm conociera a los agricultores y hubiera trabajado con los jefes locales también contribuyó al éxito del programa.

Fuente: Gordon y Goodland, "Production Credit for African Small-Holders", 2000; Ruotsi, "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit," 2003.

más eficaces y garantizan la ejecución de dichos contratos, lo que puede mejorar las tasas de devolución y disminuir el riesgo de venta a terceros⁷¹. Los ejemplos de asociaciones agrícolas vinculadas a los agronegocios están representados en la característica 8 a continuación.

Característica 7

La prestación de servicios financieros aprovecha infraestructura institucional ya existente o se amplía utilizando tecnología

Unas de las grandes limitaciones a las que se enfrentan las microfinanzas agrícolas es la escasez de instituciones financieras formales que sirven a los hogares agrícolas pobres de las zonas rurales. En un caso típico, en 1998 se estimó que en Ghana sólo el 8% de los pequeños clientes —como personas pobres de zonas rurales y urbanas— tienen acceso a servicios formales de crédito y ahorro⁷². Igualmente, los préstamos formales escasean en la mayoría de las zonas rurales del mundo en desarrollo, especialmente para los hogares agrícolas pobres. En América Latina, por ejemplo, el acceso de los hogares rurales a servicios crediticios formales van de un 2% en Perú al 28% en México (el caso de Costa Rica es poco común con un 40%⁷³). Investigaciones realizadas en El Salvador indican que sólo el 35% de la población rural tiene acceso

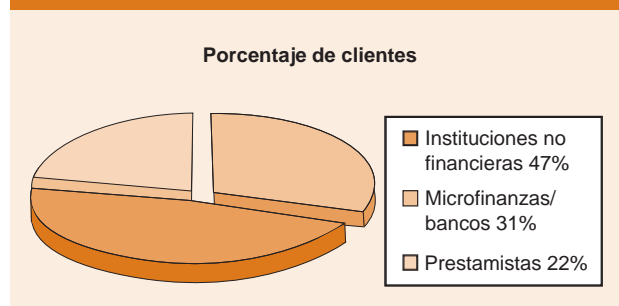
a servicios crediticios a través de fuentes que no sean ni familia ni amigos. Casi la mitad de estas fuentes son instituciones no financieras como minoristas y proveedores, procesadores y compradores de los agronegocios (figura 2)⁷⁴.

Por lo tanto, para aumentar la prestación de servicios financieros agrícolas es necesario crear capacidad institucional. Una manera de hacerlo es aprovechando la infraestructura institucional y las redes ya existentes (como oficinas de correos, agentes de agronegocios o centros recaudadores y bancos estatales) y utilizando la tecnología adecuada para las zonas rurales (como teléfonos celulares y unidades bancarias móviles). Todos los prestamistas rurales tienen que invertir en técnicas y tecnologías que faciliten la prestación de servicios financieros de manera sostenible en áreas caracterizadas por contar con medios de transporte e infraestructura para comunicaciones deficientes, baja densidad de clientes (dispersión) y bajos niveles de actividad económica (que afectan a la productividad y eficacia del personal).

Estos retos son mayores fuera de las zonas rurales altamente pobladas. No debería sorprender a nadie el hecho de que los programas de finanzas rurales más exitosos estén en el sur y el sudeste asiático donde la densidad poblacional es de casi 1.000 personas por kilómetro cuadrado. El Bank Rakyat Indonesia, con casi 3 millones de clientes activos, opera en un país donde la densidad poblacional en zonas rurales es en promedio 700 personas por kilómetro cuadrado. En Bangladesh, donde se encuentra la sede del banco Grameen y otros proveedores de servicios financieros rurales muy conocidos, la cifra es todavía mayor: casi 900 personas por kilómetro cuadrado. En comparación, la media de la densidad poblacional de zonas rurales en gran parte del África Subsahariana y América Latina es menor de 10 personas por kilómetro cuadrado⁷⁵.

Una mayor dispersión de clientes en comparación con las zonas urbanas, junto con una infraestructura deficiente para transportes y comunicacio-

Figura 2 Porcentaje de clientes atendidos por instituciones no financieras en El Salvador



Fuente: Rodríguez-Meza, citado en Buchenau e Hidalgo, "Servicios microfinancieros privados en el área rural de América Latina: situación y perspectivas", 2002.

nes puede hacer que las sucursales convencionales sean una opción inviable. Estas condiciones también aumentan el costo de los movimientos de fondos y el análisis de préstamos y hace que el monitoreo de clientes resulte más difícil. Las respuestas ante estos desafíos se dividen en tres categorías: asociarse con instituciones locales, desarrollar mecanismos alternativos de entrega y aprovechar la tecnología.

Asociaciones con instituciones locales

Cuando las instituciones financieras establecen relaciones con instituciones locales que ya disfrutan de infraestructura en las zonas rurales, a menudo se crea una situación ventajosa para todas las partes. Las instituciones financieras se asocian con otras instituciones financieras como bancos rurales o con entidades no financieras, como clínicas, escuelas, tiendas de lotería, oficinas postales, cadenas farmacéuticas o proveedores de insumos agrícolas. El dueño de la infraestructura local puede obtener mayores ingresos como resultado

de los servicios financieros ofrecidos por el proveedor/socio de dichos servicios a través de sus sucursales y otros centros, mientras que la institución financiera evita los costos operativos y de inversión asociados con el establecimiento de una red dedicada (cuadro 9).

Por ejemplo, si un banco o una compañía de transferencias monetarias no cuenta con una red de sucursales rurales, los acuerdos con otras instituciones pueden aportar acceso a las remesas rurales —por ejemplo, a través de acuerdos con establecimientos minoristas o vínculos con las redes de mutuales de crédito. Aunque no se trata un vínculo formal, la red de microbancos de Oaxaca, México, muestra el potencial de las instituciones financieras rurales informales vinculadas a bancos a nivel comunitario. El microbanco, Xuu Nuú Ndavi (Dinero de los Pobres), de San Juan Mixtepec (un pueblo con un alto grado de emigración hacia los Estados Unidos y otras partes de México) ofrece un servicio en el que recauda remesas en masa de las sucursales de dos bancos (Banorte y Banamex) en una ciudad cercana (Tlaxiaco⁷⁶). Este servicio

Cuadro 9 Georgia: Constanta —Asociarse con los bancos rurales para expandir los servicios microfinancieros

Constanta, una institución microfinanciera en Georgia, utiliza centros de servicios temporales —generalmente oficinas alquiladas en sucursales de bancos rurales— para disminuir los costos de expandirse hacia las zonas rurales. Constanta envía un agente de préstamos a cada centro de servicios un par de días a la semana para reunirse con grupos de clientes y supervisar los desembolsos y las devoluciones. Esta institución paga a los bancos una comisión por cada cliente que utiliza su función de cajero y transfiere fondos a través de los bancos para evitar tener que transportarlos en efectivo. Si el banco asociado cuenta con un sistema de gestión de información (MIS por sus siglas en inglés) que pueda ofrecer datos diarios sobre el cliente, Constanta también paga al banco una comisión por cada transacción en las que se use esta función de información. Si el banco asociado no puede proporcionar este servicio, un empleado bancario de Constanta dedica dos días a la semana en el centro de servicios a desembolsar préstamos y recaudar pagos, y las transacciones son directamente registradas en el MIS de Constanta.

El primer centro que empezó a prestar servicios crediticios comenzó con esta actividad en octubre de 2001. Para mayo de 2002, los cuatro centros de servicios operantes contaban con 1.700 clientes activos y 140.000 dólares en préstamos pendientes —con costos operativos y de iniciación mínimos para Constanta. Los centros de servicios han abierto la puerta a una expansión más sostenible ya que cuentan con varias ubicaciones que tienen potencial para convertirse en oficinas permanentes.

Otros proveedores de servicios financieros están siguiendo el ejemplo de Constanta en estos nuevos mercados rurales. Los centros de servicios tienen bajos costos operativos que pueden resultar viables en pequeñas ciudades. Por ejemplo, un banco asociado de la ciudad de Khashuri cobra a Constanta sólo 60 dólares al mes por el alquiler de una oficina del centro de servicios y otros 70 dólares al mes por utilizar sus sistemas de desembolso y recuperación. Si sólo se toman en cuenta los costos directos, los centros de servicios pueden resultar rentables con menos de 300 clientes activos.

Fuente: Pearce, "Pro-Poor Innovation Challenge Case Study—Constanta (Georgia)", 2002.

reduce el costo y el tiempo necesarios para que los clientes reciban sus remesas de los 5 dólares que cuesta el viaje de 6 horas de ida y vuelta en autobús (además de las horas que hay que esperar haciendo fila) a un corto paseo a la oficina del microbanco y una comisión de tan solo 1,50 dólares⁷⁷. Las remesas han aumentado la liquidez de Xuu Nuu Ndavi y como resultado, el banco ha podido disminuir las tasas de interés de los depósitos de los clientes. A pesar del pequeño tamaño del banco (260 miembros), por lo menos resulta rentable nominalmente⁷⁸. Este y otros microbancos en la red también están explorando la posibilidad de compartir oficinas con las compañías de transferencias de remesas y concederles préstamos para permitirles transportar un volumen mayor de remesas.

Igualmente, el Consejo Mundial de las Mutuales de Crédito (WOCCU por sus siglas en inglés) ha introducido la IRNet (una red internacional de remesas), que está vinculada a compañías de transferencias monetarias como Vigo. IRNet hace que se pueda enviar remesas de mutuales de crédito en los Estados Unidos a redes de mutuales de crédito en América Central, México y Jamaica. Las comisiones de IRNet —10 dólares por una transacción de menos de 1.000 dólares— son bajas comparadas con la media estimada del 13% para las remesas enviadas a América Central y Sudamérica, la cual sería de 26 dólares estadounidenses por una transacción promedio (200 dólares)⁷⁹. WOCCU estima que el 10% de las remesas enviadas a través de IRNet son para ahorros⁸⁰.

Las cooperativas de la República Dominicana tienen una red mayor de sucursales rurales que los bancos y han aprovechado esto para aumentar su número de miembros. San José Matas, por ejemplo, recibió y distribuyó 500.000 dólares en remesas en un año y muchos de los que recibían el dinero se han unido a la cooperativa⁸¹. FEDECACES una federación de mutuales de crédito en El Salvador, tiene una red rural extensa para clientes pobres, así como también una amplia red de mutuales de crédito socias en el extranjero que

facilitan el envío de remesas. FEDECACES transfirió 22 millones de dólares en remesas a sus clientes del El Salvador⁸².

Desarrollo de mecanismos de entrega alternativos

Contar con mecanismos de prestación de servicios alternativos y flexibles, como unidades bancarias móviles o alquilar espacios de otras entidades, puede reducir los costos que supone ofrecer servicios financieros en zonas remotas y escasamente pobladas. Los mecanismos más comunes son las unidades bancarias móviles y el alquiler de espacio en otras entidades. En el año 2000, por ejemplo, la Equity Building Society de Kenya inició un programa que permitía ofrecer una serie de servicios financieros —como préstamos agrícolas— incluso en zonas rurales remotas, con una recuperación total del costo. Para comienzos de 2004, estas unidades móviles funcionaban en 29 lugares y atendían a más de 12.000 clientes (cuadro 10⁸³).

A finales de la década de los 90, el Banco Mundial proporcionaba apoyo a la banca móvil a través de un banco estatal como parte de un gran proyecto de finanzas rurales en Vietnam. El banco utilizaba vehículos especialmente equipados para llegar a zonas remotas y montañosas, atender a más de 300.000 clientes rurales y según informan, obtener beneficios⁸⁴. Estas y otras experiencias remarcan la importancia de que se den ciertos requisitos para operar una banca móvil con éxito, tales como un sistema de gestión de información sólido que facilite un análisis crediticio eficiente, información sobre la devolución y control sobre los pagos retrasados y sistemas de transferencia de datos rápidos que ofrezcan protección suficiente ante pequeñas fallas y fraude.

Uso de la tecnología

Las innovaciones tecnológicas pueden aumentar la eficiencia y disminuir los costos de los proveedores

Cuadro 10 Kenya: Equity Building Society —servicios bancarios móviles

Constanta, una institución microfinanciera en Georgia, utiliza centros de servicios temporales —generalmente oficinas alquiladas en sucursales de bancos rurales— para disminuir los costos de expandirse hacia las zonas rurales. Constanta envía un agente de préstamos a cada centro de servicios un par de días a la semana para reunirse con grupos de clientes y supervisar los desembolsos y las devoluciones. Esta institución paga a los bancos una comisión por cada cliente que utiliza su función de cajero y transfiere fondos a través de los bancos para evitar tener que transportarlos en efectivo. Si el banco asociado cuenta con un sistema de gestión de información (MIS por sus siglas en inglés) que pueda ofrecer datos diarios sobre el cliente, Constanta también paga al banco una comisión por cada transacción en las que se use esta función de información. Si el banco asociado no puede proporcionar este servicio, un empleado bancario de Constanta dedica dos días a la semana en el centro de servicios a desembolsar préstamos y recaudar pagos, y las transacciones son directamente registradas en el MIS de Constanta.

El primer centro que empezó a prestar servicios crediticios comenzó con esta actividad en octubre de 2001. Para mayo de 2002, los cuatro centros de servicios operantes contaban con 1.700 clientes activos y 140.000 dólares en préstamos pendientes —con costos operativos y de iniciación mínimos para Constanta. Los centros de servicios han abierto la puerta a una expansión más sostenible ya que cuentan con varias ubicaciones que tienen potencial para convertirse en oficinas permanentes.

Otros proveedores de servicios financieros están siguiendo el ejemplo de Constanta en estos nuevos mercados rurales. Los centros de servicios tienen bajos costos operativos que pueden resultar viables en pequeñas ciudades. Por ejemplo, un banco asociado de la ciudad de Khashuri cobra a Constanta sólo 60 dólares al mes por el alquiler de una oficina del centro de servicios y otros 70 dólares al mes por utilizar sus sistemas de desembolso y recuperación. Si sólo se toman en cuenta los costos directos, los centros de servicios pueden resultar rentables con menos de 300 clientes activos.

Fuente: Pearce, "Pro-Poor Innovation Challenge Case Study—Constanta (Georgia)", 2002.

de servicios financieros en zonas rurales de manera significativa. Consecuentemente, la tecnología cuenta con el potencial de desempeñar un mayor papel a la hora de mejorar el acceso a los servicios financieros rurales. Dentro de la tecnología más práctica y cada vez más asequible se encuentran los cajeros automáticos, las tarjetas inteligentes, las de débito, los asistentes digitales personales (PDA por sus siglas en inglés), computadoras de mano y teléfonos celulares.

Los cajeros automáticos, las tarjetas inteligentes y las de débito pueden ofrecer opciones de pago flexibles y un acceso más cómodo a las cuentas de los clientes. Asimismo, pueden reducir la infraestructura de la sucursal y los costos del personal y facilitar los servicios financieros en zonas con comunicaciones y suministro eléctrico deficiente.

En Bolivia, PRODEM ha expandido su red de sucursales y ha instalado 20 cajeros automáticos. Los cajeros cuentan con algunas funciones poco comunes: vienen equipados con lectores de huellas digitales para verificar la identidad del cliente y

cuentan con instrucciones por audio en tres idiomas diferentes para que los servicios financieros sean más accesibles a clientes analfabetos y semianalfabetos y a aquellos que no hablan español. Dado que los cajeros están vinculados a tarjetas inteligentes (que contienen información sobre las cuentas de los clientes y sobre transacciones previas), sólo tienen que actualizar la información del procesador de datos central dos veces al día —lo cual ahorra unos 800.000 dólares estadounidenses al año en cargos por acceso a Internet. Los clientes pagan 10 dólares por una tarjeta inteligente y 7 en costos operativos. Los cajeros automáticos de PRODEM cuentan con menos de 20.000 dólares cada uno, lo cual hace que su instalación resulte más económica que los costos de establecer una sucursal⁸⁵.

En Ecuador, una red de cajeros automáticos hace que los pobres y las familias de las zonas rurales tengan acceso a las remesas enviadas por los familiares que trabajan en España. El Banco Solidario, un banco ecuatoriano para la población

pobre, ofrece una tarjeta de débito (La Chauchera) que los clientes pueden utilizar para extraer dinero depositado en cuentas de ahorros en bancos de España como La Caixa, Caja Madrid y Caja Murcia, o en Italia como Banca Sella. Los clientes pueden acceder a las remesas a través de una red nacional de más de 800 cajeros o de una de las 100 cooperativas con las que Banco Solidario tiene una alianza estratégica⁸⁶.

Los PDA pueden hacer que el trabajo de los oficiales de crédito sea más eficiente y acelerar el proceso de toma de decisiones —siempre y cuando los sistemas de análisis crediticio y supervisión de clientes de la institución financiera estén lo suficientemente desarrollados. El Banco del Estado de Chile ha registrado un gran éxito a través del uso de los PDA para generar préstamos agrícolas en la hacienda durante visitas de una hora. El valor de las decisiones rápidas y tomadas desde el terreno puede aumentarse incorporando puntuación crediticia en sistemas PDA.

Los teléfonos celulares también ofrecen potencial para expandir los servicios financieros en los países en desarrollo, incluso en zonas rurales, ya que las redes para celulares están muy extendidas. En algunos países en desarrollo, el número de este tipo de teléfonos ya supera el número de cuentas bancarias. Éstos se pueden utilizar para comprobar el saldo de los préstamos y los plazos de amortización de préstamo, y tienen el potencial de ser utilizados para transacciones de valor almacenado y facilitar las transferencias de remesas y los pagos si estuvieran vinculados a dispositivos puntos de venta y otro tipo de puntos de pago. Sin embargo—y esto ha sido una lección clave para las instituciones microfinancieras— para que la tecnología añada valor, una institución financiera debe primero llevar a cabo un estudio de mercado detallado y un análisis de los costos y beneficios, y asegurarse de que sus sistemas de información pueden ofrecer los datos en la forma y el tiempo requeridos por la nueva tecnología.

Característica 8

Las organizaciones que son propiedad de sus miembros pueden facilitar el acceso rural a servicios financieros que sean viables en zonas remotas

Las organizaciones que son propiedad de sus miembros han registrado diferentes experiencias en cuanto a gestionar servicios financieros en zonas rurales pero han demostrado que pueden resultar viables incluso en zonas remotas ya que pueden hacer uso del personal voluntario o semivoluntario, aprovechar los conocimientos de la comunidad a la hora de evaluar los préstamos, utilizar la presión de los otros miembros de la comunidad para garantizar su devolución y depender de sistemas institucionales e infraestructura de bajo nivel. De este modo, dichas organizaciones, ya sean formales o informales, pueden aumentar el acceso rural a los servicios crediticios, de ahorros y otros servicios financieros. Asimismo, las asociaciones de productores (agricultores) pueden disminuir los costos de transacción para los proveedores de créditos —ya sean instituciones financieras o otros actores del mercado de productos, como procesadores y exportadores— porque para estos proveedores, es más fácil tratar con un único grupo que con numerosos agricultores individuales desperdigados. Y para los compradores de los agronegocios que también suministran insumos a los agricultores, tratar con grupos organizados de pequeños agricultores reduce el costo y la complejidad del insumo a distribuir, la recolección de la cosecha y el mantenimiento de los registros.

Organizaciones generales de ahorros y préstamos

Las organizaciones de crédito y de ahorro en zonas rurales y gestionadas por la comunidad (conocidas como CVECA) son muy comunes en ciertas partes de África Occidental y pueden resultar viables

incluso en zonas remotas y de difícil acceso. Por ejemplo, la red de CVECA de la región de Niono, en Mali, cuenta con más de 9.000 prestatarios y ahorradores activos, es financieramente sostenible y además tiene una cartera de muy buena calidad. Las CVECA están organizadas en redes que reciben préstamos de un banco de segundo piso y prestan a CVECA individuales. Los fondos para préstamos se obtienen también de los ahorros de los miembros. Un centro de apoyo independiente (CAREC⁸⁷, el cual remplazó a una ONG francesa conocida como CIDR) ofrece servicios de auditoría y capacitación cobrando ciertas comisiones, lo cual aporta el apoyo necesario de manera continua.

La naturaleza rural de las CVECA redundan en bajos costos operativos. Cada poblado determina sus propias tasas de interés y los productos crediticios a ofertar, lo cual ayuda a garantizar que dichos productos se ajusten a las actividades agrícolas locales. Las CVECA también mantienen un bajo costo colaborando con otras asociaciones rurales

de agricultores en evaluaciones de clientes, garantías de préstamos y plazos de devolución. Los miembros de CVECA ayudan a mejorar la eficacia de las labores de supervisión⁸⁸.

Otro ejemplo donde los miembros desempeñan un papel muy relevante es el caso del producto de seguro para ganado ofrecido por las cooperativas de pequeños agricultores de Nepal (SFCL por sus siglas en inglés). Este producto utiliza comités formados por los miembros de la cooperativa —que trabajan bajo la supervisión de los gerentes de SFCL— para valorar el ganado respecto a la cantidad a cubrir por el seguro⁸⁹.

Algunos modelos de grupo menos formales también tienen potencial para operar de forma viable en zonas pobres y remotas (cuadro 11). Las técnicas que reducen los costos operativos incluyen sistemas básicos de información, productos financieros sencillos, personal voluntario o semivoluntario, conocimiento del grupo sobre posibles prestatarios y la utilización de éste mismo como

Cuadro 11 África: Modelo rural de ahorro y préstamo de CARE —grupos de mujeres rurales autogestionados

El modelo rural de ahorro y préstamo de CARE, diseñado principalmente para mujeres en zonas rurales pobres de poca densidad poblacional, ha logrado un alcance sorprendente en varios países africanos desde que se lanzó inicialmente en Níger como el programa Matu Masa Dubara a partir de 1993. En este país, más de 160.000 mujeres rurales pertenecen a 5.500 pequeños grupos de ahorros y préstamos autogestionados, cada uno de ellos con alrededor de 30 miembros. A partir de junio de 2002, el programa Kupfuma Ishungu de Zimbabwe contaba con 5.000 miembros divididos en 770 grupos mixtos (aunque sólo el 13% de los miembros son hombres).

El proyecto de CARE ayuda a las mujeres a organizarse, mientras que un agente del poblado (que sirve a una media de 550 miembros en el programa de Zimbabwe) aporta supervisión y capacitación básica sobre los procedimientos, el diseño de productos, el papel de los comités de gestión del grupo y otras áreas. Los miembros del grupo hacen contribuciones semanales pero también pueden acceder a préstamos a través del fondo de ahorros del grupo. Después de aproximadamente un año, la mayoría de los grupos distribuyen a partes iguales los fondos acumulados —normalmente cuando se necesitan los fondos para algo específico, como el comienzo de la temporada de siembra. Los miembros por lo general duplican sus ahorros en un año gracias al ingreso del interés de los préstamos (los miembros establecen la tasa de interés, normalmente de un 10% al mes, y los préstamos suelen tener una duración de tres semanas). La mayoría de los grupos realizan acuerdos verbales en vez de escritos pero los procedimientos son lo suficientemente sencillos (cada miembro contribuye con la misma cantidad cada semana) por lo que esto no representa un problema.

Se estima que el costo de ayudar a establecer estos grupos y a ofrecerles apoyo es de 18 a 39 dólares estadounidenses por miembro. Mientras que en Níger el promedio ahorrado por cada miembro es de 12,50 dólares estadounidenses y el tamaño medio de los préstamos es de 7 dólares (el valor de los préstamos puede aumentar a lo largo del ciclo y puede haber 10 préstamos de 7 dólares). Los promotores de este programa (CARE International) señalan que funciona incluso en zonas rurales remotas y pobres y que un alto porcentaje de estos grupos llega a ser sostenible. Además, afirman que este costo es mucho menor que el costo por cliente de programas microfinancieros más formales.

Fuentes: Hirschland, "Savings Operations for Very Small or Remote Depositors: Some Strategies", 2003; Allen, "CARE International's Village Savings and Loan Programmes in Africa: Microfinance for the Rural Poor that Works", 2002.

mecanismo para garantizar la devolución del préstamo.

Ante la carencia de otras fuentes de financiación, como préstamos bancarios, y como respuesta ante la necesidad de lugares seguros para que los clientes almacenen su dinero, estas organizaciones a menudo ofrecen servicios de ahorro principalmente.

Cuando estos modelos informales son gestionados por miembros en vez de profesionales, puede que los productos de ahorros tengan menos liquidez —por ejemplo, depósitos a plazo fijo. Esta falta de liquidez se ve compensada generalmente por el acceso a préstamos o retiros de efectivo de los ahorros en caso de emergencia⁹⁰.

Asociaciones de productores

Las asociaciones de productores pueden facilitar a los pequeños agricultores el acceso a préstamos de los agronegocios e instituciones financieras, lo que reduce el costo de las transacciones de los prestamistas que tratan con ellos y ayuda a mejorar la calidad y el volumen de sus productos para cumplir con los estándares establecidos por los compradores, como se mencionó anteriormente en la característica número 6.

En varios países, las procesadoras y los exportadores privados han reconocido el potencial ofrecido por las asociaciones de productores (agricultores). Desde finales de la década de los noventa, las procesadoras y los compradores de algodón y tabaco han promovido enormemente las asociaciones de pequeños productores en Mozambique. Lomaco, una compañía desmotadora de algodón y Mocotex, la cual ha asumido el control, han iniciado cientos de asociaciones de productores (con 20–40 miembros cada una) en los distritos de Montepuez, Blama y Namuno. CANAM es una compañía que compra algodón en semilla para procesarlo y venderlo de alrededor de 30.000 granjas pequeñas, medianas y grandes. En 2003, concedió a los agricultores 500.000 dólares estadounidenses

en crédito para insumos. Muchos de sus proveedores son miembros de asociaciones agrícolas con las que tienen acuerdos formales. Los miembros que son pequeños propietarios tienen tarjetas individuales donde se registra el crédito para insumos, las ventas de algodón en semilla y otras transacciones. La experiencia de CANAM con las asociaciones de agricultores ha sido positiva y ha descubierto que ayudan a recuperar los créditos (en 2003 casi todas registraron un 100% de devolución), reducir los costos de las transacciones al permitirle comprar a granel, distribuir el algodón de semilla a las desmotadoras y reducir el papeleo que de otra manera supondría tratar con numerosos agricultores a la vez. Como reconocimiento de estos beneficios, CANAM paga a las asociaciones una comisión del 5–10% (aunque si las condiciones del mercado no son muy favorables, no siempre se paga dicha comisión).

V&M Grain Company ofrece desembolsos anticipados libres de interés a pequeños y grandes comerciantes así como a grupos de asociaciones de productores. La compañía registra una tasa de devolución general del 98%. Dichos anticipos a los grupos de asociaciones se basan en el valor de la mitad de la cosecha a un precio acordado sin ningún otro tipo de acuerdo de garantía y se conceden adelantos de hasta 20 días. Parte de cada uno de ellos se utiliza para transportar los productos del grupo al almacén; el resto se distribuye a las asociaciones de productores, quienes a su vez lo distribuyen entre sus miembros. Los préstamos son de media de 5.000–10.000 dólares estadounidenses⁹¹.

Sin embargo, las experiencias con las asociaciones de productores (agricultores) han sido mixtas, con algunos problemas como la falta de motivación de los miembros y de capacidad por parte de la asociación. Los agricultores más pequeños y marginales pueden necesitar asistencia técnica y capacitación para establecer asociaciones que resulten eficaces. Los costos de la implementación de estos servicios pueden ser más altos de lo que el sector privado esté dispuesto a pagar, por lo que puede

resultar necesario recurrir al apoyo de organismos cooperantes adicionales a través de intermediarios especializados que puedan ofrecer capacitación, apoyo de sistemas y otro tipo de asistencia a las asociaciones ya existentes y a los agricultores que desean crear una asociación de productores. Los ejemplos de apoyo ofrecido por uno de estos intermediarios a asociaciones de agricultores y cooperativas orientadas al mercado, la Cooperative League of the USA (CLUSA), vienen mencionados en el cuadro 12.

Además de un mayor acceso a créditos por parte de los agricultores, existe otro tipo de resultados menos cuantificables de este tipo de apoyo a las asociaciones de agricultores como cambios estructurales a largo plazo en el acceso de los agricultores a las finanzas, los mercados y su postura de

negociación, así como mejoras en las destrezas agrícolas, conocimientos del mercado, desarrollo organizacional, alfabetismo y poder de presión de la comunidad.

La necesidad de sistemas de apoyo de segundo piso

Las entidades financieras pequeñas, rurales y propiedad de sus miembros —ya sean organizaciones de ahorros, de préstamos o asociaciones de productores— pueden padecer de controles y supervisión internos débiles, ser susceptibles de experimentar un deterioro de la calidad de la cartera, y que ésta se encuentre acaparada por personas bien educadas y influyentes o incluso que se den casos de fraude. Algunas asociaciones están gestionadas

Cuadro 12 Zambia y Mozambique: CLUSA —apoyo a las asociaciones y cooperativas de agricultores

Agriflora, Zambia

Agriflora es una empresa privada zambiana, exportadora de flores, frutas y verduras a mercados europeos y australianos. Tuvo una venta anual de 30 millones de dólares estadounidenses y ofrece crédito para insumos a 7.000 agricultores*. A pesar de que la compañía gestionaba sus propias granjas, también compraba productos de pequeños y grandes agricultores de los alrededores. CLUSA y Agriflora trabajaban conjuntamente para establecer cooperativas y ofrecerles la asistencia técnica necesaria para que los pequeños agricultores resultaran más atractivos y competitivos, y para vincularles con los acuerdos de abastecimiento y compra de Agriflora. Asimismo, esta compañía ofrecía a las cooperativas créditos para insumos, utilizando el grupo como garantía para asegurar los préstamos. Después de firmar los contratos de compra por adelantado, los agricultores recibían pagos mensuales de la compañía por la venta de sus productos**. En 2001, Agriflora había firmado contratos con 300 pequeños agricultores en ocho cooperativas.

Rural Group Enterprise Development Program, Mozambique

CLUSA lanzó su Rural Group Enterprise Development Program en Mozambique a mediados de la década de los noventa. Ésta comenzó por reunir a las asociaciones de agricultores ya existentes, así como a agricultores no afiliados para crear una red de más de 800 asociaciones en las provincias de Nampula, Niassa y Cabo Delgado. CLUSA se centró en hacer que las asociaciones resultaran más atractivas a los compradores de los agronegocios y a las instituciones financieras a través de la mejora de su capacidad para mantener un registro, coordinar la producción, recolectar los productos y ofrecer información sobre las normas de calidad requeridas por los compradores. CLUSA utilizaba personal descentralizado para ofrecer a las asociaciones servicios de capacitación, apoyo y consulta en el mismo lugar. Las técnicas de entrenamiento participativo se emplearon para enseñar las destrezas necesarias para gestionar asociaciones orientadas al mercado, como la gestión de presupuestos y contratos. CLUSA también ayudaba a negociar acuerdos de crédito para las asociaciones. Para mediados del 2003, esta compañía ya estaba trabajando con casi 26.000 agricultores en 860 asociaciones (también llamadas "empresas rurales de grupo"). CLUSA se coordinó con seis agronegocios y en 2003 dos de ellos —Expor Marketing y V&V Grain Company— concedieron 136.000 dólares estadounidenses en adelantos de efectivo a las asociaciones de productores para cacahuets, semillas de sésamo y legumbres. CLUSA también facilitó el acceso a las finanzas de GAPI (una institución financiera no bancaria, semiestatal) a 24 grupos de asociaciones.

*Desde que se redactó este texto, Agriflora ha atravesado dificultades financieras que han provocado el cese de operaciones. Esto no afecta a la validez del esquema que se incluye aquí, el cual era bastante pequeño en comparación con las operaciones de la compañía.

**Pearce, "Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors Have to Pay?" 2003.

Fuente: de Vetler, "A review of three Successful Rural Finance Cases in Mozambique", 2003; CLUSA, "Quarterly Report, Abril –Junio, 2003: investigación del CGAP".

por unos pocos miembros para su propio beneficio y éstos monopolizan el acceso a los préstamos o conceden préstamos a miembros como un “derecho”, cuyas cantidades son calculadas simplemente como múltiplos de los ahorros o según la participación de los miembros. Las organizaciones más formales que son propiedad de sus miembros, como cooperativas de ahorro y crédito registradas con la entidad supervisora de las instituciones financieras del país, son menos propensas a padecer estas debilidades. Sin embargo, dichas organizaciones cuentan con estructuras más costosas y resultan menos adecuadas para zonas rurales marginales⁹².

La creación de una estructura de apoyo institucional de segundo nivel para organizaciones financieras rurales y pequeñas, como una red o federación de ahorros y cooperativas de crédito, podría abordar algunos de estos desafíos. Las auditorías y las evaluaciones comparativas pueden ayudar a promover las normas de transparencia y desempeño. Asimismo, se pueden ofrecer servicios para que les resulte más fácil a las organizaciones de miembros negociar los fondos provenientes de bancos y organismos cooperantes, presionar para reformas políticas y legales, supervisar el desempeño y cumplir con las necesidades de flujo de efectivo a corto plazo (por ejemplo, a través de facilidades para el refinanciamiento).

Sin embargo, crear una estructura eficaz y viable puede resultar problemático. Por ejemplo, en Malí un programa de creación institucional tardó más de diez años en alcanzar sostenibilidad técnica y financiera para el sistema CVECA⁹³. En África Oriental, hay una división social y cultural entre las cooperativas de ahorro y crédito y sus estructuras de segundo piso, donde se piensa que éstas últimas únicamente sirven a sus propios intereses y no son lo suficientemente responsables ante las necesidades de sus miembros. En Tanzania, la institución de segundo piso conocida como SCULT (siglas en inglés de Savings and Credit Union League of Tanzania), no ofrecía muchos servicios para sus

cooperativas asociadas; como resultado, las cooperativas comenzaron a perder interés y a comienzos de 2000 incluso consideraron la opción de cancelar sus suscripciones a la institución de segundo piso⁹⁴.

Aunque algunas federaciones de cooperativas han resultado ineficientes y costosas, también ha habido experiencias positivas —como la de Brasil de SICREDI y Cresol (cuadro 13). SICREDI es un sistema de cooperativas de ahorro y crédito para pequeños hogares agrícolas. Está especializada en préstamos agrícolas, principalmente para la producción de arroz, trigo, carne de vacuno, forraje, pescado, verduras y equipo agrícola. Los préstamos a corto plazo están financiados por depósitos y los que son a largo plazo por préstamos del Banco Nacional de Desarrollo. El tamaño de los préstamos de SICREDI depende de las posibles ganancias de la venta de las cosechas, así como del ingreso del hogar y de los pagos de la deuda y está limitado a la mitad de los costos de producción. Los prestatarios realizan los pagos de los intereses cada mes y los pagos globales en el momento de la cosecha.

Desafíos restantes

Los recursos financieros y humanos disponibles en comunidades pequeñas y rurales limitan la capacidad de gestión y buen gobierno de las organizaciones basadas en sus miembros que están en pleno desarrollo. Estas organizaciones a menudo requieren de una mayor supervisión, asistencia y monitoreo de lo que se asumió inicialmente y a mediano o largo plazo (si no desde el comienzo) se tendrá que cobrar por estos servicios. Donde los recursos y la capacidad están seriamente limitados —por ejemplo, en comunidades remotas o donde la actividad económica es muy reducida— puede que resulten más adecuados los modelos informales. Las instituciones financieras no deberían presionar para crecer más rápidamente de lo que les permite su capacidad⁹⁵.

Cuadro 13 Brasil: SICREDI y CRESOL —Apoyo de segundo nivel para los grupos de cooperativas

SICREDI sigue prácticas crediticias consistentes centradas en la agricultura y reúne y gestiona el riesgo de liquidez en el sistema, donde se aplican normas uniformes de manera estricta. Para utilizar el nombre y el logotipo de SICREDI, las mutuales de crédito deben cumplir normas financieras, políticas y de calidad del producto muy severas. Los detalles financieros de todos los miembros se comparten en el sistema para garantizar el cumplimiento de estas normas a través de los otros miembros. El alto riesgo asociado a una estrecha dependencia en los préstamos agrícolas se gestiona limitando el porcentaje de activos en dicho préstamo, financiando préstamos a largo plazo con préstamos del Banco Nacional de Desarrollo y comprando seguros de cosechas (a través de PROAGRO, el programa nacional de seguros de cosechas).

Ser parte del sistema es un elemento central para el éxito de las cooperativas de SICREDI: pueden obtener refinanciamiento, ofrecer una gama más amplia de servicios de lo que podría si fueran entidades en sí mismas, beneficiarse de una gestión de los riesgos de liquidez del sistema y asociarse con una marca que garantice el cumplimiento de normas estrictas. El consejo de SICREDI crea políticas y productos y ofrece servicios de capacitación. Un banco cooperativo (Bansicredi) que permite que los miembros emitan tarjetas de crédito, ofrezcan servicios bancarios por Internet, emitan créditos comerciales (incluyendo letras de crédito) y ofrezcan seguros (de vida, no de vida y rurales). Los miembros también pueden facilitar ventas por adelantado, especialmente los cafetaleros, a través de la Cedula de Producto Rural. Asimismo, la participación de SICREDI en el programa de seguros para las cosechas de PROPAGO, el cual añade una prima de 3,9% a las tasas crediticias, permite a sus miembros ofrecer seguros agrícolas.

Cresol, otra red de cooperativas de pequeños agricultores de Brasil (la cual generalmente sirve a clientes más pobres que los de SICREDI), también ofrece los beneficios de una estructura de apoyo de dos niveles. Cresol tiene sus raíces en las organizaciones y movimientos agrícolas que crearon mecanismos crediticios y de ahorro comunitario en comunidades agrícolas y que gradualmente se formalizaron en cooperativas. Éstas posteriormente formaron una red (Cresol) con una cooperativa central (Cresol-Baser) y centros de servicios regionales de "Cresol Baser" que ofrecían servicios de apoyo como por ejemplo, auditoría, gestión de cuentas, software y asistencia legal; los centros también desempeñan un papel de supervisión y de mediación con el Banco Central y sirven a numerosas cooperativas, lo que garantiza que las operaciones sean más eficientes en cuanto al costo y que su personal esté compuesto principalmente de miembros de las cooperativas. Las cooperativas de Cresol también tienen acceso a un fondo central de liquidez. El gobierno ofrece créditos subsidiados a Cresol a través de BNDES (el banco de desarrollo estatal, el Banco Nacional de Desenvolvimento Economico e Social y el PRONAF (Programa Nacional Para Agricultura Familiar).

Fuente: Branch, "Credit Union Rural Finance: Sicredi Brazil", 2003; investigación del CGAP (que incluye comunicaciones con SICREDI y DGRV (Cooperativa Alemana y Confederación Raiffeisen); informes y página web de DGRV, www.dgrv.org; Bittencourt, "O cooperativismo de crédito no Brasil," 2003; e informes financieros de Cresol.

Uno de los desafíos importantes para organismos cooperantes, gobiernos y demás instituciones que busquen promover las organizaciones que son propiedad de sus miembros es conseguir el complicado equilibrio de ofrecer el apoyo necesario para reducir la corrupción, evitar los errores causados por un mal gobierno y una gestión incompetente y limitar el fracaso financiero a niveles aceptables, a la vez que se evita afectar a la capacidad de las pequeñas asociaciones informales de funcionar de manera viable.

Cuando las organizaciones que son propiedad de sus miembros dependen demasiado de financiamiento o apoyo externo, se puede dar un conflicto entre los intereses de sus miembros y poner en peligro la seguridad de los depósitos de éstos⁹⁶. Los fondos renovables gestionados por la comunidad que no se basan en los ahorros, casi nunca fun-

cionan. Cuando la fuente inicial o principal de fondos es externa, por ejemplo, proveniente de un organismo cooperante, estos fondos no suelen alcanzar las tasas de devolución necesarias para que el fondo se siga renovando durante mucho tiempo.

Característica 9 **Los seguros indexados según la zona pueden ofrecer protección frente a los riesgos implícitos en los préstamos agrícolas**

Hace tiempo que los gobiernos han estado intentando reducir los riesgos de la producción y los precios agrícolas a través de un seguro para el ganado o, más a menudo, para las cosechas. Sin embargo, estos programas suelen registrar altos costos administrativos, primas irrealísticamente

bajas, peligro de comportamiento no ético y vulnerabilidad ante grandes pérdidas. Los costos administrativos rara vez están por debajo del 30% del ingreso recibido a través de las primas⁹⁷. Asimismo, el seguro generalmente ha cubierto muchos de los riesgos (o todos), en vez de únicamente aquellos específicos y cuantificables. A finales de la década de los noventa, un estudio de siete programas de seguros agrícolas públicos descubrió que en promedio, las pérdidas (pagos) superaban en más del doble a los ingresos⁹⁸.

El peligro de comportamiento no ético afecta tanto al proveedor del seguro (que administra programas con fondos públicos) como a los clientes que pertenecen a dicho programa. Es menos probable que los agricultores tomen las medidas necesarias para reducir las pérdidas y más probable que asuman más riesgos (como sembrar cosechas en zonas marginales), mientras que los proveedores se preocupan menos de seguir cuidadosamente las prácticas de seguros a la hora de evaluar las pérdidas (porque asumen que el gobierno cubrirá las pérdidas). El fraude también puede convertirse en un problema. En México, por ejemplo, antes de que se cerrara el organismo nacional de seguros agrícolas, se descubrió que los inspectores estaban aceptando sobornos que eran en promedio un 30% de los desembolsos realizados a los agricultores⁹⁹. Dado el fracaso de muchos de los programas patrocinados por el gobierno y su vulnerabilidad a ser socavados por motivos políticos, la validez y la posible eficacia de los programas estatales de seguros agrícolas debe ser seriamente cuestionada.

Un enfoque más prometedor es el de los seguros indexados según el área geográfica, que se puede aplicar tanto a los riesgos de producción como a los que conllevan los precios. Dicho seguro se define regionalmente y se ofrece contra incidentes específicos que son independientes del comportamiento de los agricultores asegurados. Entre los ejemplos se incluye pólizas de seguros ante situaciones climáticas tales como precipitaciones o temperaturas en una zona definida en cuyo caso se

recibiría una indemnización si el índice relevante queda por debajo o por encima de un cierto nivel y las pólizas que se basan en los precios, las cuales ofrecen desembolsos relacionados al precio de la cosecha. Dichas pólizas permiten a los proveedores asegurarse contra un riesgo específico, en vez de hacerlo contra cualquier riesgo relacionado con la agricultura y al ser definidas regionalmente, resultan más viables y atractivas para las aseguradoras privadas porque reducen los costos administrativos y el riesgo de fraude y comportamiento no ético.

Los prestamistas pueden obtener pólizas de seguros para cubrir su cartera agrícola y transferir los costos de las primas a sus clientes agricultores a través de comisiones adicionales o cargos por intereses. Los seguros indexados según la zona comprados en mercados internacionales pueden permitir a los prestamistas gestionar las posibles pérdidas derivadas por riesgos climáticos o de precios, lo que les da una mayor confianza a la hora de comenzar o expandir el crédito agrícola. Las instituciones pueden comprar instrumentos de cobertura que reduzcan su exposición a pérdidas tales como incumplimiento de pagos, malas condiciones climáticas o retrasos en el pago de los intereses por causa de fluctuaciones adversas en los precios de los productos básicos que sus clientes producen, comercian, o procesan¹⁰⁰. La cobertura puede ser implementada para la cartera en general o puede estar vinculada directamente a cada préstamo.

Los seguros indexados según el área geográfica han sido extendidos recientemente a instituciones que otorgan crédito o compran mercancías a pequeños agricultores, y todavía son estos ejemplos que hayan resultado satisfactorios. Un ejemplo emergente es el del Kilimajaro Native Cooperative Union (KNCU), una gran cooperativa cafetalera de Tanzania de pequeños agricultores que vende alrededor del 11% de la producción nacional de café. De este modo, la cooperativa ha reducido su exposición ante las fluctuaciones de precios y a las caídas del valor de las existencias de café durante su procesado o mientras aguardan a

ser vendidas. La cooperativa ha registrado cierto éxito a la hora de reducir su exposición a fluctuaciones negativas en los precios del café comprando opciones “de venta” que le permiten mantener un precio de compra base acordado con los agricultores durante la temporada de venta. Ésta recibe préstamos de un banco nacional, el Cooperative and Rural Development Bank (CRDB), para pagar las primas de los contratos de cobertura (opciones de venta). Dado que la cooperativa ha empleado este enfoque por una única temporada, es demasiado tarde para llegar a una decisión definitiva sobre su eficacia¹⁰¹.

Los seguros indexados según el área geográfica tienen el potencial de reducir tanto los riesgos de las pérdidas para agricultores individuales como los riesgos operativos de los prestamistas. Una dificultad básica para las aseguradoras a la hora de extender dicha cobertura a pequeños agricultores es la misma a la que se enfrentan las instituciones microfinancieras: cómo ofrecer pequeños contratos y transacciones de manera rentable. Los gobiernos y organismos cooperantes pueden adoptar o apoyar medidas que mejoren el potencial de este tipo de seguros del sector privado para incluir a pequeños agricultores. Por ejemplo, pueden asegurar la existencia y disponibilidad de bases de datos precisas, oportunas e integrales —sobre niveles de pluviosidad nacionales y regionales o precios de productos básicos, por ejemplo— que las aseguradoras privadas pueden utilizar para valorar instrumentos que les permitan evaluar los riesgos climáticos y de precios. Asimismo, los organismos cooperantes pueden animar a corredores a entrar en el mercado (por ejemplo, difundiendo datos sobre enfoques emergentes o incluso ofreciendo capacitación). Los corredores pueden ayudar a los proveedores de servicios financieros a evaluar y establecer el precio a los riesgos de sus carteras y los riesgos de expandir los servicios crediticios agrícolas, así como ayudarles a negociar los términos del seguro y la cobertura.

A pesar de lo ideal que sería que los corredores vinieran del sector privado, La KNCU de Tanzania y el CRDB recibieron estos servicios del Commodity Risk Management Group (CRMG) del Banco Mundial, el cual ayudó a la cooperativa a desarrollar una estrategia de gestión de riesgos y negociar las opciones de venta. El grupo también capacitó al personal sobre cómo evaluar los riesgos relacionados con los precios y ofrecer asesoría sobre las tendencias en cobertura de seguros. El CRMG prevé que este papel como moderador lo desempeñará en el futuro un corredor privado, por lo que se necesitaría únicamente de apoyo temporal por parte de los organismos cooperantes o del gobierno.

Las instituciones microfinancieras que ofrecen seguros a los pequeños agricultores y asumen los riesgos relacionados deben ser muy cuidadosas. Cuando el incidente ante el cual se ofrece cobertura no es muy común, todo está bien y las primas pueden ser una manera atractiva de generar ingresos. Sin embargo, un evento catastrófico —incluso a nivel local— puede poner a una institución microfinanciera al borde de la bancarrota y evitar que cumpla con sus responsabilidades antes los clientes de dicho seguro. Un seguro es por naturaleza un producto que debe basarse en la diversificación de riesgos a través del mayor grupo posible de clientes asegurados y la mayor gama de circunstancias que puedan afectar a las reclamaciones.

Característica 10 **Para tener éxito, las microfinanzas agrícolas tienen que quedar al margen de interferencias políticas.**

La intervención de los gobiernos y organismos cooperantes en los mercados y préstamos agrícolas, ya sea de manera persistente o impredecible, es quizás la mejor fuente de riesgos para los prestamistas agrícolas. La disposición y diseño de las finanzas agrícolas se han visto guiados principal-

mente por presiones para financiar la producción agrícola y mejorar los niveles de vida en las zonas rurales, en vez de construir infraestructura sostenible para las finanzas rurales. Cuando los funcionarios del gobierno se enfrentan a una aparente opción de escoger entre promover el máximo alcance de los servicios financieros creando instituciones sostenibles; y utilizar instituciones para apoyar directamente la adopción de tecnología, la producción de alimentos de subsistencia y el desarrollo de infraestructura rural —independientemente de la sostenibilidad a largo plazo— generalmente optan por éste último, a expensas de la sostenibilidad.

Desde comienzos de la década de los 70, el Programa de Finanzas Rurales de la Ohio State University y un notable número de académicos, evaluadores y administradores de programas han producido una gran cantidad de documentos donde se detallan los fallos de este enfoque tradicional en el campo de los préstamos agrícolas¹⁰². El aspecto principal de sus críticas se basa en las proposiciones que alegan que los gobiernos y los organismos de desarrollo pueden cumplir un propósito fundamental en el campo de desarrollo al promover instituciones financieras sostenibles que asistan a la población rural y que estas instituciones no necesitan subsidios permanentes.

Al mismo tiempo, muchos gobiernos del África subsahariana han mantenido generalmente precios bajos en los alimentos lo que beneficia a las poblaciones urbanas —un enfoque que ha disminuido los ingresos de la agricultura y la demanda de servicios financieros rurales. Asimismo, los gobiernos de países desarrollados socavan la agricultura de los países en desarrollo al utilizar prácticas de “dumping” con los excedentes de los productos agrícolas en los mercados de los países en desarrollo, a menudo alegando que se trata de asistencia. Estos productos excedentarios son más baratos que los que se producen localmente y ponen en peligro a la producción agrícola local y los ingresos de los agricultores¹⁰³. Los controles estatales sobre los

precios de los cultivos de exportación y la intervención estatal en el procesamiento y comercialización de dichos productos también han distorsionado los mercados agrícolas en bastantes países en desarrollo. En muchos casos, los cultivos exportados han sido grabados de manera excesiva.

Subsidios agrícolas sustanciosos

En general, los gobiernos de todo el mundo, incluso aquellos de las potencias económicas líderes, no han aceptado todavía estas proposiciones y parecen asumir el punto de vista de que las familias agrícolas y las comunidades rurales deberían recibir apoyo a través de transferencias de ingresos. Su postura —reflejada en los subsidios agrícolas, los impuestos de importación de la Unión Europea y Estados Unidos y en programas de crédito dirigido en el mundo en desarrollo— es que las granjas, y en especial las familias agrícolas, deberían ser subsidiadas para alcanzar objetivos sociales más amplios. Los subsidios agrícolas nacionales de los países desarrollados son significativos en comparación con el total de la ayuda ofrecida a los países en desarrollo, sin mencionar su ayuda a la agricultura. Los subsidios agrícolas en EE.UU. del 2003 (16.400 millones de dólares estadounidenses) de hecho superaron el total de la ayuda estadounidense a países en desarrollo (16.300 millones de dólares estadounidenses)¹⁰⁴.

Bajas tasas de devolución

Cuando los gobiernos de los países en desarrollo canalizan programas de apoyo a los ingresos a través de préstamos, la disciplina en los mercados crediticios sufre y las finanzas agrícolas resultan más difíciles. En la década de los sesenta y los setenta, cuando los evaluadores analizaron las bajas tasas de devolución de los programas crediticios dirigidos a pequeños agricultores, culpaban a circunstancias que escapaban del control tanto de prestatarios como prestamistas. Con el fin de explicar la apa-

rente incapacidad por parte de los prestatarios pobres de devolver los préstamos, culpaban a los desastres naturales, a la mala infraestructura del mercado, a un régimen de arrendamiento inadecuado y a otros factores que aumentan los riesgos agrícolas. De hecho, sugerían que los mismos factores que produjeron la pobreza eran los responsables de las bajas tasas de devolución por parte de los agricultores.

A comienzos de la década de los ochenta, los evaluadores culpaban a las estrategias de intervención como la causa de las bajas tasas de devolución. Dado que los préstamos agrícolas eran a menudo concedidos como un insumo básico bajo un enfoque integrado que incluye mejores semillas, técnicas agrícolas y estructuras de comercialización (como cooperativas), así como una reforma de la tierra, el fracaso de cualquiera de estos elementos era considerado suficiente como para provocar el incumplimiento de los pagos.

Lo que estos primeros estudios no revelaron fue por qué algunos agricultores en una zona devolvían sus préstamos mientras que otros no lo hacían, a pesar que se trataba de cultivos, cosechas, ingresos y riesgos similares. Estos analistas asumieron que dado que los pequeños agricultores nunca antes habían obtenido crédito del sector formal, no

sabían como utilizarlo. Creían que dichos prestatarios hicieron un “mal uso” del crédito y lo utilizaron para actividades de consumo como bodas, funerales, educación de sus hijos o incluso para alimentos. Los estudios dejaban entrever una fuerte censura moral a la hora de analizar estos factores, a pesar de que hoy en día está reconocido que muchas de estas actividades tienen un fuerte propósito económico para los pobres ya que ofrecen seguridad financiera para los padres de edad avanzada¹⁰⁵.

Después de muchos años, los evaluadores comenzaron a percatarse de que la culpa de las bajas tasas de devolución residía prácticamente en los prestamistas y los incentivos que creaban para que los prestatarios cumplieran con sus obligaciones crediticias¹⁰⁶. A pesar de que algunas de las razones mencionadas anteriormente sin duda aumentan los niveles de riesgo de los préstamos agrícolas, la principal causa por la que los prestatarios no conseguían devolver su préstamo era la economía política del crédito (cuadro 14). Los gobiernos ofrecían créditos baratos a los pequeños agricultores como una manera de obtener votos y de compensarles por los bajos precios a la puerta de su finca y por la falta de inversión en infraestructura rural. Como resultado, los gobiernos se mos-

Cuadro 14 Zambia: Omnia Small Scale – Los efectos no planeados del apoyo del gobierno a la producción agrícola

Omnia Small Scale fue creada por Omnia, una compañía sudafricana dedicada a la fabricación y venta de fertilizantes, para ofrecer abono a crédito a los pequeños agricultores de Zambia. Aquellos que no poseían dinero en efectivo podían obtener el fertilizante por una cantidad acordada de productos (como tres bolsas de maíz por una de abono). Este esquema funcionó bien hasta que el gobierno decidió utilizar a los comerciantes de Omnia como agentes para su programa subsidiado de fertilizantes a crédito. La relajada actitud en cuanto al incumplimiento de los pagos en el programa del gobierno condujo a una reducción en la demanda del programa de Omnia.

Como respuesta, Omnia pasó a ofrecer un paquete crediticio más sofisticado que incluía tanto semillas como fertilizantes. Estaba dirigido principalmente a agricultores con un buen historial de devolución bajo el programa del gobierno y desembolsó 300.000 dólares en crédito. Sin embargo, Omnia sufrió pérdidas con este paquete debido a que la tasa de devolución de los préstamos fue sólo del 80%. Además del mal rendimiento de ciertos cultivos en algunas áreas, la compañía achacó sus pérdidas al endeudamiento causado por el programa del gobierno (dado que algunos de sus clientes también se aprovecharon del crédito estatal) y la expectativa de que se toleraría la morosidad. Omnia ya no ofrece préstamos a pequeños agricultores, principalmente debido a la presencia distorsionadora del gobierno en el sector de abonos.

Fuente: Ruotsi, “Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit,” 2003.

traban reticentes a la hora de aplicar medidas estrictas para la recuperación de préstamos, especialmente dadas las dificultades generales a las que se enfrentaban grandes grupos de agricultores.

Programas para la condonación de la deuda

El incumplimiento de los pagos de un préstamo aumentará indudablemente si se ofrece a los hogares agrícolas de manera automática la oportunidad de postergar la devolución del préstamo o en una situación donde tanto prestatarios como prestamistas reconocen que la devolución del préstamo va a resultar complicada. Esta situación se ve exacerbada si un prestamista tiene la costumbre de perdonar las deudas a los agricultores cada cierto número de años en el caso de que tal deuda ponga en peligro el arrendamiento de la tierra por parte de pequeños agricultores. En dichas situaciones, los pequeños agricultores cuentan con un gran incentivo para retrasar la devolución o refinanciar sus deudas continuamente con la esperanza de que los prestamistas acaben castigándolas¹⁰⁷.

Los gobiernos a menudo han perdonado deudas a los agricultores para asegurarse el apoyo rural previo a las elecciones. En 1999, en Costa Rica, la condonación de la deuda por parte del gobierno redujo sustancialmente los pagos de las tarjetas de crédito ofrecidas por Financiera Trisan, una compañía financiera establecida por un mayorista de productos agroquímicos (véase cuadro 7). Como resultado, las tasas de morosidad de los pagos de las tarjetas aumentaron llegando hasta un 25% y se castigó la deuda de más de 2.200 cuentas durante los dos años siguientes¹⁰⁸. Igualmente, en 2001, el Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives, un banco estatal de Tailandia, fue obligado a participar en un programa estatal para la condonación de la deuda a agricultores que se enfrentaban a dificultades para devolver los préstamos. Más de 2 millones de agricultores que debían más de 1.700 millones de dólares —una tercera parte de la cartera del BAAC— entraron a formar

parte del programa. Como resultado, la tasa de cancelación de la deuda pasó de un 3% en 2001 a un 12% en 2002 y sus reservas para las deudas incobrables se incrementaron al 21% de su cartera crediticia¹⁰⁹. Esto indicaba que existía un problema de devolución creciente con implicaciones adicionales a largo plazo para la imagen de BAAC ante sus clientes y su capacidad para hacer cumplir los pagos en el futuro.

Tasas de interés subsidiadas

El paradigma sobre los préstamos agrícolas tradicionales continúa estando bastante extendido y cuenta con una serie de fallos fundamentales —sin ser ninguno más perjudicial que las tasas de interés altamente subsidiadas. El crédito barato ocasiona un círculo vicioso de racionamiento de crédito que favorece a los habitantes rurales que se encuentran en una mejor situación económica y que pueden utilizar su estatus y conexiones para allegarse de un crédito barato disponible, priva a los prestamistas de los presupuestos necesarios para el seguimiento y recuperación de los préstamos de manera adecuada, politiza la asignación y recuperación del crédito y en último lugar, requiere de subsidios operativos continuos para los prestamistas¹¹⁰. Este ciclo interminable, combinado con intervenciones estatales periódicas que socavan la devolución de los préstamos, ha convencido a muchos analistas de que los servicios crediticios agrícolas son demasiado arriesgados y no se pueden llevar a cabo de manera comercial.

Altos costos de transacción

A menudo los prestamistas imponen un alto costo de transacción en préstamos de bajo interés como un mecanismo racional ante un exceso de demanda, porque no son capaces de ajustarse a esta demanda aumentando las tasas de interés. Por ejemplo, los prestamistas hacen que los prestatarios tengan que acudir en repetidas ocasiones al banco

y a otros organismos para reunir los documentos necesarios, comprobar el estatus de la solicitud y cumplir con otros requisitos previos para la aprobación. Estos altos costos de transacción reducen el valor de los préstamos para los clientes y hacen que sea menos probable que se devuelva el préstamo porque no temen no cumplir con los requisitos para recibir un otro al año siguiente. Cuando los préstamos son relativamente complejos, puede que los prestatarios teman con razón que la aprobación para el año siguiente dependa de razones arbitrarias. En parte, los costos de transacción se dan debido a que los prestamistas no tienen los suficientes ingresos como para desarrollar un presupuesto operativo sólido. Por lo tanto, las bajas tasas de interés no producen los ingresos necesarios para que los prestamistas construyan la infraestructura requerida para ofrecer servicios financieros de calidad¹¹¹.

Préstamos dirigidos

El requisito de que el préstamo sea dirigido a ciertos cultivos o determinados usos a menudo ha complementado a las tasas de interés subsidiadas. Dada la naturaleza fungible del dinero y la naturaleza integrada de los flujos de ingresos y gastos en el presupuesto de un hogar pobre, cualquier insistencia en préstamos dirigidos requiere que los altos costos de supervisión resulten eficaces.

El fracaso de hacer llegar los préstamos a los pobres

La mayoría de los préstamos agrícolas de los países en desarrollo todavía están sujetos a interferencias políticas, tasas de interés subsidiadas, crédito dirigido y malos servicios. Este paradigma no funciona. Las elites locales a menudo acaparan los préstamos que se supone están destinados a los agricultores pobres y las tasas de morosidad son insosteniblemente altas (a menudo muy por encima del 40%). Estos resultados han continuado

siendo los mismos a pesar de los 30 años de experiencia en miles de programas subsidiados de crédito rural.

En 1974, por ejemplo, el 10% de los mayores prestatarios rurales acaparaban el 80% del crédito agrícola altamente subsidiado que ofrecía el departamento de crédito agrícola del Banco Nacional de Costa Rica. El 50% de los prestatarios más pequeños obtuvo únicamente el 5% de este crédito (en préstamos que representaban en promedio 585 dólares estadounidenses), a pesar de que el programa fue diseñado para promover el acceso al crédito barato para pequeños agricultores. Estos resultados fueron acordes a los registrados por otros bancos costarricenses que se estudiaron en aquel momento¹¹².

Un decenio más tarde, los resultados fueron similares. Un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo de los proyectos de crédito dirigidos y subsidiados en América Latina señaló los efectos negativos crónicos que el crédito barato tenía sobre la asignación de los recursos y la distribución de los ingresos, la gestión macroeconómica y el desarrollo del mercado financiero. Las evaluaciones de los programas de crédito agrícola en Ecuador, Panamá y Perú en 1983 compartieron los siguientes resultados:

- El alcance fue limitado. El Banco Agrario de Perú contabilizaba el 80% del crédito desembolsado por el sector financiero pero sólo el 7% de los agricultores tuvieron acceso a éste.
- La mayoría de los préstamos fueron a parar a manos de los clientes con mayores ingresos.
- Generalmente las tasas de interés eran negativas en términos reales.
- Se estima que los costos de transacción para los prestatarios eran altos. En Ecuador, el costo total de las transacciones para un prestatario que cumpliera con los requisitos para recibir un pequeño préstamo era el equivalente a una tasa de interés mensual del 5%.
- La calidad de la cartera era deficiente, con retrasos de un 14 a un 26%¹¹³.

Dichos resultados no se limitan a América Latina. Un análisis de mediados de la década de los noventa realizado por Agricultural Development Bank of Pakistán (ADBP), un banco estatal, reveló que los costos sociales del banco superaban a los beneficios sociales en hasta un 35%. Asimismo, descubrieron que el 69% de los hogares rurales recibían únicamente el 23% de los préstamos del sector formal del mismo tipo que los que ofrecía ADBP (el cual supuestamente ofrecía la mayoría de los préstamos del sector formal a la agricultura) —mientras que el 4% de los hogares (lo más ricos) recibía el 42%. El crédito a prestatarios con contactos políticos también registraba una tasa de morosidad mucho más alta. En 1996, la tasa de recuperación de préstamos de ADBP era del 45%, menor respecto al 59% en 1991. Los autores concluyeron que los factores políticos habían desempeñado un papel primordial en la cada vez peor tasa de recuperación de préstamos¹¹⁴.

Un modelo emergente para las microfinanzas agrícolas

Este documento ha presentado una serie de características comunes a los intentos relativamente exitosos de ofrecer servicios financieros a los agricultores pobres. No hay ningún programa que incorpore todas ellas, ni tampoco se sugiere que todos los programas deban incorporarlas, pero cada característica desempeñó un papel primordial en una serie de programas que habían obtenido altos niveles de reembolso a lo largo de un periodo de tiempo significativo y habían llegado a resultar rentables o estaban a punto de conseguirlo. Algunas de las características son prácticas que resultan relevantes para cualquier tipo de microfinanzas, mientras que otras responden a desafíos específicos de los servicios a hogares e inversiones agrícolas. Esta última sección presenta un modelo emergente para las microfinanzas agrícolas.

Características generales de microfinanzas agrícolas exitosas

Durante los últimos 20 años, una de las conclusiones más importantes a las que han llegado los especialistas en finanzas para el desarrollo es que las familias pobres —y en especial las familias pobres agrícolas— participan en una serie de actividades que generan ingresos, cuentan con una serie de estrategias financieras para sobrevivir y utilizan una variedad de instrumentos financieros tanto formales como informales para gestionar sus asuntos. A pesar de que la producción agrícola puede ser su principal fuente de ingresos, rara vez es la única.

Esta revelación ha permitido a las iniciativas financieras para el desarrollo, especialmente en lo referente a microcréditos, separarse de la idea de que la devolución de los préstamos está vinculada a actividades de inversión específicas. Como consecuencia, el hogar prestatario en su totalidad es considerado como una unidad económica donde los ingresos de las diferentes actividades se mezclan para poder satisfacer una gran variedad de necesidades diarias y cumplir con las obligaciones de reembolso. Este cambio ha mejorado drásticamente las tasas de recuperación de préstamos y probablemente sea una precondition para obtener sostenibilidad financiera en la mayoría de los servicios crediticios para pobres.

Los proveedores de microfinanzas agrícolas que han conseguido resultados satisfactorios han combinado los principios fundamentales del microcrédito —selección de prestatarios y cultura de cumplimiento en el pago, préstamos crecientes, seguimiento exhaustivo de la devolución, etc.— con la experiencia técnica necesaria para evaluar la competencia agrícola de los posibles prestatarios. En este punto, estos proveedores no difieren demasiado de muchos de sus homólogos urbanos que operan programas de préstamo individuales, los cuales requieren que los oficiales de crédito tengan un cierto grado de familiaridad con un número significativo de las actividades empresariales.

Es posible que los proveedores de microfinanzas agrícolas modifiquen las condiciones de los préstamos para acomodarse mejor a los flujos de fondos más cíclicos de los hogares agrícolas y a una coordinación más exigente de las necesidades crediticias para las actividades agropecuarias. Éstos han sido capaces de hacer esto, aunque sin sugerir que la devolución del préstamo esté vinculada únicamente al resultado de las actividades de inversión específicas.

Uno de los principios básicos de las actividades microfinancieras que han registrado resultados satisfactorios es que los prestamistas diversifican su cartera de préstamos y cubre una amplia gama de actividades económicas discretas y no relacionadas entre sí. Igualmente, las organizaciones que busquen ofrecer servicios crediticios o expandirlos a zonas rurales pueden limitar su exposición concediendo préstamos a un gran número de hogares que participen en actividades agrícolas o económicas de otro tipo que difieran enormemente entre sí.

Las facilidades de depósito deberían considerarse como un componente esencial a la hora de ofrecer servicios microfinancieros a los hogares agrícolas. Las pruebas muestran que la mayor parte de las personas pobres de zonas rurales preferirían utilizar cuentas de ahorros en vez de préstamos para inversiones cuantiosas y de hecho, también para la mayoría de las necesidades de servicios financieros, dado que la pobreza tiende a aplicar un enfoque conservador (en el sentido de prudente) a la gestión financiera.

En resumidas cuentas, con algunos ajustes significativos —pero no desalentadores necesariamente— una gran parte de la producción agrícola puede ser financiada utilizando principios estándares de las microfinanzas. El apoyo continuo a la expansión de instituciones microfinancieras exitosas hacia las zonas rurales aumentará casi inevitablemente los fondos disponibles para la agricultura, a medida que estas instituciones se esfuerzan en satisfacer las necesidades financieras de los hogares agrícolas. El estudio llevado a cabo para la

elaboración de este documento identificó un número significativo de iniciativas exitosas a la hora de ajustar los productos de microcrédito tradicionales a las necesidades de los prestatarios agrícolas aunque el volumen total de préstamos continúa siendo pequeño y el tiempo de experiencia breve.

Asimismo, las instituciones de finanzas agrícolas tradicionales pueden ofrecer servicios financieros más sostenibles adoptando buenas técnicas microfinancieras que reducen los riesgos y posibilitan la sostenibilidad financiera. Dichas técnicas promoverán la supervivencia institucional en un clima político donde muchos cooperantes y gobiernos no están dispuestos a subsidiar permanentemente programas de crédito en un sector específico. Al adoptar las estrategias de gestión de riesgo de las instituciones microfinancieras y las técnicas de análisis de préstamos que toman en cuenta toda la gama de actividades económicas y fuentes de ingresos del hogar, los prestamistas tradicionales pueden aumentar su sostenibilidad y el valor de sus servicios a las familias pobres. Por ejemplo, al aumentar sus tasas de interés, dichos prestamistas pueden aumentar sus presupuestos, ofrecer servicios de mejor calidad y mejorar las tasas de recuperación.

Sin embargo, las microfinanzas agrícolas no pueden prosperar en ningún lado si existe interferencia política. Incluso los programas mejor diseñados y ejecutados encuentran que es casi imposible mantener altas tasas de devolución frente a programas ampliamente extendidos para la condonación de la deuda (cancelación del préstamo), provisión masiva de crédito altamente subsidiado y las tasas de interés represivas que caracterizan a la mayoría de los enfoques patrocinados por el gobierno.

Características especiales para desafíos específicos

Este estudio ha analizado una serie de enfoques — como vincular los préstamos a contratos agrícolas,

comprar seguros indexados, hacer uso de la tecnología y la infraestructura institucional existente en las zonas rurales— que han utilizado las organizaciones microfinancieras exitosas (y otras) para abordar desafíos específicos. Estos retos no son comunes a todas las situaciones financieras agrícolas, de manera que no todos los programas tienen que utilizar todas estas características. Además, éstas características están menos maduras y las experiencias que respaldan su éxito son más tenues que aquellas que son generalmente aplicables a las microfinanzas. Algunas características todavía están en fase experimental, pero se han incluido en el estudio porque intentan abordar asuntos clave a la hora de financiar la producción agrícola, y porque causan un interés considerable dentro de la comunidad de las finanzas agrícolas.

Los acuerdos contractuales agrícolas han demostrado ser una poderosa herramienta para gestionar riesgos y financiar la producción de cultivos complejos, los cuales requieren un alto nivel de estandarización o un volumen mínimo de producción. La información del cliente de la que disponen los comerciantes y procesadores que conceden crédito a través de dichos acuerdos tiene también un valor potencial inmenso para los prestamistas rurales. Existe una serie de enfoques emergentes para vincularse a acuerdos contractuales o adoptarlos, a la vez que se obtiene el apoyo suplementario necesario para cumplir con los requisitos de producción. Sin embargo, las finanzas de los agronegocios no abordan las limitaciones de las finanzas a largo plazo porque los acuerdos contractuales se realizan cada temporada, y no para inversiones a largo plazo en infraestructura agrícola.

El financiamiento a largo plazo de actividades de inversión es uno de los tipos menos comunes de finanzas agrícolas. Existen muy pocos programas exitosos. El leasing o arrendamiento financiero se ha intentado llevar a cabo de manera limitada pero los resultados deberían considerarse todavía como experimentales. Sin embargo, la demanda de finan-

zas a largo plazo puede que no sea tan alta como se asume en la documentación sobre finanzas agrícolas. La mayor parte de las inversiones agrícolas no están financiadas principalmente con préstamos de instituciones financieras sino por los ahorros del hogar y por fondos prestados de amigos y familiares. Al utilizar múltiples fuentes de financiamiento de inversiones cuantiosas, los hogares pobres reducen el pesado costo del préstamo en su totalidad y diversifican el riesgo de no reembolsarlo cuando incidentes inesperados afectan a los ingresos esperados.

Se están llevando a cabo esfuerzos para vincular la prestación de servicios financieros para los hogares rurales y agrícolas a la infraestructura comercial existente. Asimismo, se está haciendo uso de la tecnología para mejorar el acceso a los servicios y la calidad a través de cajeros automáticos, teléfonos celulares, PDA, computadoras portátiles y tarjetas inteligentes. De nuevo, la mayoría de estos intentos de reducir drásticamente el costo de ofertar el servicio en las zonas rurales deberían ser considerados como experimentales —aunque prometedores.

Lo mismo puede decirse de los seguros para cultivos contra riesgos generales de los préstamos agrícolas. A pesar de que se están realizando esfuerzos para desarrollar programas de seguros y hay cada vez un mayor conocimiento sobre qué tipo de seguro y fondos de garantía no funcionan, todavía es necesario llevar a cabo mayores investigaciones antes de alcanzar una recomendación general sobre seguros para cultivos destinados a pequeños agricultores.

Sin embargo, todas estas características específicas han mostrado tener un potencial definido en programas piloto en todo el mundo en los últimos años. Aún más importante es el hecho de que abordan los desafíos más peliagudos de las finanzas agrícolas: inversiones cuantiosas y a largo plazo, la combinación de los riesgos vinculados a los precios y al rendimiento de la cosecha, los costos relativamente altos de operar en zonas rurales con una baja densidad poblacional y los préstamos a clien-

tes sin historial crediticio. No es muy probable que estos desafíos “extremos” sean abordados por instituciones microfinancieras agrícolas que se limitan a las características más generales y cercanas al paradigma de las microfinanzas. Si los proveedores de finanzas agrícolas no realizan mejoras considerables a la hora de solucionarlos, dichos proveedores van a continuar siendo considerados como un componente ineficaz de un sector financiero más amplio.

Una de las principales razones por las que la mayoría de las instituciones financieras evitan los préstamos agrícolas —además del alto riesgo percibido— es que un historial de crédito barato y subsidiado asociada a la expectativa de los clientes hace que resulte extremadamente difícil fijar el precio de los préstamos a niveles viables (es decir, rentables). Al mismo tiempo, es posible que los hogares agrícolas pobres no estén dispuestos o no sean capaces de pagar las altas tasas de interés necesarias para sufragar las ineficiencias de muchos de los pequeños prestamistas rurales o los altos costos operativos de aquellos ubicados lejos de los centros urbanos. Sin embargo, si se siguen las características del modelo emergente presentado en este estudio, los costos tanto de prestamistas como prestatarios deberían verse reducidos, lo que conduciría a unas microfinanzas agrícolas sostenibles.

La cuestión continúa siendo si hay ciertos grupos de agricultores, como aquellos que poseen pequeñas extensiones de tierra o aquellos que dependen de una agricultura marginal, de bajo rendimiento y de temporal, para quienes los subsi-

dios a través de finanzas agrícolas pueden estar justificados. Existe una justificación para subsidios iniciales cuyo objetivo es disminuir los costos de las instituciones financieras que sirven a éste tipo de público —por ejemplo, a través de operaciones más eficientes y mejores sistemas o procedimientos (en vez de subsidiar las tasas de interés). Sin embargo, cualquier uso de estos subsidios debe analizarse teniendo en cuenta los limitados presupuestos disponibles para los gobiernos de países en desarrollo y el valor de subsidiar una actividad agrícola que no está produciendo un rendimiento viable comparado con la inversión en hospitales, escuelas, carreteras y otras necesidades apremiantes. Dicho de manera sencilla, no se debería alentar a una persona o familia a endeudarse por una actividad agropecuaria que es poco probable que produzca un beneficio o en el caso de que se pudiera conseguir un mejor rendimiento (teniendo en cuenta las estrategias para la gestión de riesgos de los hogares, que pueden valorar una cartera equilibrada de actividades) de una actividad alternativa como las microempresas o trabajar en la granja de otra persona.

Muchos millones de personas en zonas rurales estarían mucho mejor atendidos si más instituciones financieras aplicaran las características del modelo de microfinanzas agrícolas emergente demostrado por la minoría de programas relativamente exitosos, y presentado en este estudio. Los autores esperan que los organismos cooperantes y los gobiernos abandonen el viejo paradigma ya que es un fracaso y continúen invirtiendo en el desarrollo de elementos para este nuevo modelo.



Notas finales

- 1 IFAD, *Rural Poverty Report 2001: The Challenge of Ending Rural Poverty*; and World Bank, *Rural Finance Services: implementing the Bank's Strategy to Reach the Rural Poor*, 2003. Los datos más recientes del Banco Mundial ("Global Monitoring Report 2005") indican que este número ha disminuido a 1.100 millones.
- 2 Aquí la ayuda se mide como una participación en promedio del ingreso nacional bruto (INB) para los miembros del Development Assistance Committee (DAC) de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OECD, por sus siglas en inglés). Véase OECD, "2003 OECD Development Co-operation Report: Statistical Annex."
- 3 IFAD, *Rural Poverty Report 2001*.
- 4 DFID, "The Importance of Financial Sector Development for Growth and Poverty Reduction", 2004.
- 5 Von Pischke, *Finance at the Frontier: Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*, 1991.
- 6 Banco Mundial, *Implementing the Bank's Strategy to Reach the Rural Poor*, 2003.
- 7 "Los préstamos de sector" se utilizaban para ayudar a los países prestatarios a reformar sus mercados financieros (introducir tasas de interés basadas en el mercado, una mayor competencia bancaria y reforzar los marcos regulatorios, por ejemplo) y no se dirigían hacia los préstamos agrícolas.
- 8 Wenner, "Lessons Learned in Rural Finance: The Experience of the Inter-American Development Bank", 2002.
- 9 FAO, "Crop and Food Supply Assessment Mission to Malawi", 2003.
- 10 Aye, "Centenary Rural Development Bank: Agricultural Lending", 2002.
- 11 Onumah, "Improving Access to Rural Finance through Regulated Warehouse Receipt Systems in Africa", 2003.
- 12 Varangis y otros, "Dealing with the Coffee Crisis in Central America", 2003.
- 13 Las principales excepciones son cierto tipo de acuerdos crediticios entre agricultores y procesadores o comerciantes agrícolas en los que el reembolso del préstamo se deduce de los precios pagados por la producción resultante.
- 14 Las visitas, llevadas a cabo por consultores contratados por el CGAP, incluían instituciones y programas de Bolivia, India, Kenia, Mozambique, Perú y Uganda.
- 15 Haggblade et al, "Strategies for Stimulating Poverty—Alleviating Growth in the Rural Non-farm Economy in Developing Countries", 2002.
- 16 Hulme y Mosley, "Finance for the Poor or the Poorest?" 1997.
- 17 Robinson, *The Microfinance Revolution, Volume 2: Lessons from Indonesia*, 180–82.
- 18 Una excepción es el acuerdo crediticio entre agricultores y procesadores o comerciantes agrícolas en los que el reembolso del préstamo se deduce de los precios pagados por la producción resultante.
- 19 Navajas, "The Process of Adapting Lending Technology: Financiera Calpiá in Rural El Salvador", 1999; Navajas y Gonzalez-Vega, "Innovative Approaches to Rural Lending: Financiera Calpiá in El Salvador", 2000.
- 20 Financiera Calpiá se ha convertido recientemente en un banco, Banco ProCredit. En enero de 2005, Caja Los Andes (legalmente "un fondo financiero privado") también se convirtió en un banco —Banco los Andes ProCredit. En este estudio, se utilizarán los nombres originales porque la investigación se llevó a cabo cuando ambos funcionaban bajo sus previos nombres y formas legales.
- 21 Wright, *Microfinance Systems: Designing Quality Financial Services for the Poor*, 2000.
- 22 Pearce and Reinsch, "EDPYME Confianza, Peru", 2005.
- 23 Aye, "Centenary Rural Development Bank: Agricultural Lending", 2002.
- 24 Shrader, "Sustainable Expansion Strategies", 2003; correspondencia del investigador del CGAP con Richard Reynolds (World Vision) y Sabina Bina (EKI finance director) durante 2003; EKI "Financial Statements, 31-12-2002".
- 25 Buchenau, 2003, "Innovative Products and Adaptations for Rural Finance", 2003.
- 26 Entrevistas con el equipo de dirección del Banco del Estado realizadas por el autor (Christen), 1997–98.
- 27 Véase, por ejemplo, Adams and Fitchett, *Informal Finance in Low-Income Countries*, 1992.
- 28 Sebstad y Cohen, *Microfinance Risk Management and Poverty*, 2001.
- 29 Véase Rutherford, *The Poor and Their Money*, 2000.
- 30 BAAC está incluido aquí debido a su escala masiva a pesar de que su carácter estatal oscurece su sostenibilidad.
- 31 La diversidad mencionada aquí está relacionada principalmente con la introducción de servicios de ahorro. Las operaciones crediticias de BAAC están todavía dominadas por la agricultura, aunque menos que antes.
- 32 Estos datos provienen del *Annual Report 2002* de BAAC y citan datos de la National Statistics Office de Tailandia. Los clientes recibieron crédito de BAAC ya fuera directamente o a través de cooperativas y asociaciones. Nótese que el año fiscal de BAAC va de abril a marzo. Los datos aquí presentados son para el año fiscal 2002 y hasta el 31 de marzo de 2003, a no ser que se especifique de otro modo.
- 33 Wehnert y Shakya, "Are SFCLs Viable Microfinance Organizations? A Comprehensive Financial Analysis of 33 SFCLs", 2001; Siebel, "Agricultural Development Bank Reform", 2001.
- 34 El desempeño de muchas SFCL ha sufrido recientemente debido a actividades maoístas.
- 35 El término "cooperativas de ahorro y crédito" se utiliza aquí intercambiamente con "mutuales de crédito".
- 36 Bittencourt, "O cooperativismo de crédito no Brasil", 2003; informes de Cresol.

- 37 Investigación del CGAP (como comunicaciones con SI-CREDI y DGRV); la página web de DGRV, www.dgrv.org.
- 38 Pearce, Goodland y Mulder, "Investments in Rural Finance for Agriculture: Overview", 2004; Ayee, "Centenary Rural Development Bank (CERUDEB): Agricultural Lending", 2002.
- 39 Pearce y Reinsch, "Caja Los Andes, Bolivia", 2005.
- 40 Christen y Vogel, "The Importance of Domestic Resource Mobilization in Averting Financial Crisis: The Case of Credit Unions in Honduras," 1984.
- 41 Rubio, "EDPYME Confianza," 2002; Pearce y Reinsch, "EDPYME Confianza, Peru", 2005.
- 42 Buchenau, "Financing Small Farmers in Latin America," 1997.
- 43 Lee, "Client Based Market Research: The Case of PRO-DEM", 2000; Rubio, "EDPYME Confianza", 2002.
- 44 Rubio, "EDPYME Confianza," 2002; Pearce y Reinsch, "EDPYME Confianza, Peru", 2005.
- 45 Lee, "Client Based Market Research: The Case of PRO-DEM", 2000.
- 46 Ayee, "Centenary Rural Development Bank (CERUDEB): Agricultural Lending", 2002.
- 47 El socio técnico de esta institución, ACDI/VOCA, desarrolló una estrategia de diversificación de cartera para abordar este tema y ofrecer asistencia técnica para implementar la estrategia.
- 48 Véase Westley, "Equipment Leasing and Lending: A Guide for Microfinance", 2003, para un análisis más detallado de las implicaciones de la gestión de activos y pasivos en las condiciones del préstamo.
- 49 FAO, "Term Financing in Agriculture: A Review of Relevant Experiences", 2003.
- 50 FAO, "Term Financing in Agriculture." Los cambios en la clasificación de préstamos institucionales después de 1999 enturbian la proporción más reciente de préstamos a mediano y largo plazo.
- 51 Informes anuales de BAAC ; Haberberger et al, "The Challenge of Sustainable Outreach: The case of Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC)", 2003.
- 52 FAO, "Term Financing in Agriculture", 2003.
- 53 Westley, "Equipment Leasing and Lending: A Guide for Microfinance", 2003
- 54 See FAO, "Term Financing in Agriculture", 2003.
- 55 Ayee, "DFCU Leasing", 2002.
- 56 Westley, "Equipment Leasing and Lending: A Guide for Microfinance", 2003
- 57 IFC, "Leasing in Central Asia," 2003; USAID, "Leasing: An Overview from the IFC", 2003.
- 58 Smith, Stockbridge y Lohano, "Facilitating the Provision of Farm Credit: The Role of Interlocking Transactions between Traders and Zamindars in Crop Marketing Systems in Sindh", 1999.
- 59 Gore, "Rural Trade Finance in Southern Africa", 2003.
- 60 Shepherd, "Financing of Agricultural Marketing: The Asian Experience", 2004.
- 61 Este tipo de acuerdo también recibe el nombre de "interbloqueador" porque provee insumos a crédito según la cosecha que el prestatario espera recolectar.
- 62 Ruotsi, "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit: Experiences, Insights, and Potential Donor Role", 2003.
- 63 Ibid.
- 64 Es probable que comerciantes menos especializados ofrezcan préstamos con otros propósitos.
- 65 Shepherd, "Financing of Agricultural Marketing: The Asian Experience", 2004.
- 66 Ruotsi, "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit: Experiences, Insights, and Potential Donor Role", 2003; CLUSA , "Quarterly Report, April-June 2003"; de Vletter, "A Review of Three Successful Rural Finance Cases in Mozambique", 2003.
- 67 Pearce, "Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors Have a Role to Play?" 2003.
- 68 Después de la fusión del banco con un banco europeo, su participación fue intermitente y CES Solidaridad estableció una institución financiera para ofrecer financiamiento.
- 69 Alvarado, Galarza y Cajavica, "El Linking ONG—Banco del CES Solidaridad de Chiclayo," 2000; Wenner, Alvarado y Galarza, "Promising Practices in Rural Finance: Experiences from Latin America and the Caribbean", 2003.
- 70 Se utilizan dispositivos de puntos de venta para pagos o desembolsos y están ubicados en establecimientos de minoristas.
- 71 Pearce, "Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors Have a Role to Play?" 2003.
- 72 IFAD (2003). Para más información sobre tasas de ahorro, véase Aryeetey y Udry, 2000.
- 73 Wenner y Proenza, 2000.
- 74 Rodríguez-Meza, según se cita en Buchenau e Hidalgo (2002).
- 75 www.studentsoftheworld.info/infopays/rank/densite2.html; Banco Mundial, *World Development Indicators 2001*.
- 76 El CGAP ofreció una subvención proveniente del Desafío de Innovación a favor de los Pobres de 50.000 dólares estadounidenses para apoyar a dos microbancos que están probando servicios de remesas y trabajando con inmigrantes de California desde el lado de los usuarios de las remesas.
- 77 Este es un porcentaje significativo de ahorros, dado que las remesas suelen ser una media de 100 a 200 dólares.
- 78 Informes de AMUCSS (Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social); investigación del CGAP y visita de campo CGAP del autor (Pearce), octubre 2003.
- 79 Banco Mundial, "Workers' Remittances: An Importance and Stable Source of External Development Finance", 2003.
- 80 Sanders, "Migrant Remittances to Developing Countries. A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services", 2003.
- 81 Orozco, "Remittances, the Rural Sector, and Policy Options in Latin America", 2003.
- 82 Ibid.

- 83 Pearce y Reinsch, "Equity Building Society, Kenya", 2005.
- 84 Banco Mundial, *Agriculture Investment Sourcebook*, 2004.
- 85 Rubio, "Fondo Financiero Privado PRODEM S.A.", 2003; Whelan y Echange LLC, "Automated Teller Machine Technology", 2003.
- 86 Entrevista informal realizada por el autor (Pearce) con Juan Rosás, Director de Instituciones Internacionales para La Caixa, diciembre 2003; véase también Banco Solidario (2003); Sanders, "Migrant Remittances to Developing Countries: A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services", 2003; Quesada, "Profitable Solidarity: An Ecuadorian Bank with Social Aims and Healthy Profits", 2003.
- 87 CAREC es la sigla en francés para "Centro de Apoyo para Redes Ahorros y Préstamos Bancarios".
- 88 Wampfler y Mercoiret, "Microfinance and Producers' Organizations: Roles and Partnerships in the Context of Liberalization", 2001; Wampfler, "Coordination et Pérennisation des Services autour du Financement de l'Agriculture Familiale dans la zone Office du Niger (Mali)", 2003; correspondencia mantenida entre el investigador del CGAP y Renée Chao-Béroff de CIDR, 2004.
- 89 Correspondencia del CGAP con GTZ Nepal, 2003; Staschen, "Financial Technology of Small Farmer Cooperatives, Ltd. (SFCL): Products and Innovations", 2001.
- 90 Hirschland, "Serving Small Rural Depositors: Proximity, Innovations, and Trade-Offs", 2003.
- 91 de Vletter, "A Review of Three Successful Rural Finance Cases in Mozambique", 2003; Pearce, "Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors Have a Role to Play?" 2003; Ruotsi, "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit: Experiences, Insights, and Potential Donor Role", 2003.
- 92 Pearce, Goodland y Mulder, "Investments in Rural Finance for Agriculture: Overview", 2004.
- 93 Pearce and Helms, "Financial Services Associations: The Story So Far", 2001.
- 94 Chao-Beroff et al, "A Comparative Analysis of Member-Based Microfinance Institutions in East and West Africa", 2000.
- 95 Adaptado de Pearce, Goodland y Mulder, "Investments in Rural Finance for Agriculture: Overview", 2004.
- 96 No resulta sorprendente, los miembros gestionan sus propios ahorros de manera más cuidadosa que los fondos de fuentes externas. Si dichos fondos son cuantiosos en comparación con la cantidad de los ahorros de los miembros, el análisis, la supervisión y la recolección de los préstamos tienden a sufrir.
- 97 Yaron, "Rural Finance: Issues, Design, and Best Practices", 1998.
- 98 Skees, Hazell y Miranda, "New Approaches to Crop Yield Insurance in Developing Countries", 1999.
- 99 Ibid.
- 100 Los mercados internacionales son capaces de compensar el riesgo de manera global, haciendo que los contratos de cobertura sean amortizados de manera más accesible.
- 101 Bryla et al, "The Use of Price and Weather Risk Management Instruments", 2003; Mwakalukwa, "Price Risk Management and Access to Credit", 2003.
- 102 Véase, por ejemplo, Donald, *Credit for Small Farmers in Developing Countries*, 1976; Von Pischke, Adams y Donald, *Rural Financial Markets in Developing Countries*, 1983; y Von Pischke, *Finance at the Frontier: Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*, 1991.
- 103 A pesar de que las pruebas son mixtas y sugieren que el mayor efecto puede ser el desplazamiento de las importaciones (en vez de afectar a la producción agrícola nacional). Véase Lowder, Southgate y Rodríguez-Meza (2004 de próxima publicación) y DiGiacomo, "U.S. Foreign Agricultural Policy". 1996.
- 104 Base de datos de subsidios agrícolas de EWG, www.ewg.org/farm/regionsummary.php?fips=00000; OECD, "2003 OECD Development Co-operation Report: Statistical Annex", 2003.
- 105 Christen, "Take the Money and Run", 1984.
- 106 Véase, por ejemplo, Vogel, "Rural Financial Markets: Implications of Low Delinquency Rates", 1981.
- 107 Vogel, "Rural Financial Markets: Implications of Low Delinquency Rates", 1981.
- 108 Intercambio de correos electrónicos entre el investigador del CGAP y Charles Spalding, director de Trisan, diciembre 2002; Wenner y Quiros, "An Agricultural Credit Card Innovation: The Case of Financiera Trisan", 2000.
- 109 Informes anuales de BAAC; Haberberger et al, "The Challenge of Sustainable Outreach: The case of Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC)", 2003.
- 110 Véase, por ejemplo, Gonzalez-Vega, "Arguments for InterestRate Reform", 1983.
- 111 Adams, Gonzalez-Vega, y Von Pischke, *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva visión*, 1987.
- 112 Vogel, "The Impact of Subsidized Credit on Income Distribution in Costa Rica", 1984.
- 113 Wenner, "Lessons Learned in Rural Finance: The Experience of the Inter-American Development Bank", 2002.
- 114 Khandker y Faruqee, "The Impact of Farm Credit in Pakistan", 1998.



Bibliografía

- ACDI/VOCA. "Quarterly Institutional Summary: SEED-Georgia". Unidad de finanzas rurales y desarrollo empresarial, Washington, DC, 2002.
- . "Bulgaria—Proyecto de apoyo a los agronegocios." Washington, DC, 2003. www.acdivoca.org/acdivoca/acdiweb2.nsf/whatwedo/bulgariaasp?opendocument.
- Adams, D. W. y D. Fitchett. *Informal Finance in Low-Income Countries*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1992.
- Adams, D. W., C. Gonzalez-Vega y J. D. Von Pischke. *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva visión*. Columbus, Ohio: The Ohio State University, 1987.
- Asian Development Bank. "Project Performance Audit Report on the Agricultural Development Project". PPA: NEP161354. Manila, Filipinas: ADB, 1997.
- Allen, H. "CARE International's Village Savings and Loan Programmes in Africa: Microfinance for the Rural Poor that Works". Tanzania: CARE International, 2002.
- Alvarado, I. y K. Charmel. "The Rapid Rise of Supermarkets in Costa Rica: Impact on Horticultural Markets". *Development Policy Review* 20, no. 4 (2002): 473–85.
- Alvarado, J., F. Galarza y J. Cajavica. "El Linking ONG—Banco del CES Solidaridad de Chiclayo". Estudio presentado en el seminario del Banco Interamericano de Desarrollo, "Promising Practices in Rural Finance", Washington, DC, 22 de mayo de 2000.
- Aryeetey, E. y C. Udry. "Savings in Sub-Saharan Africa", CID Working Paper No. 38. Cambridge, Mass.: Harvard University, Center for International Development, 2000.
- Ayee, G. "Centenary Rural Development Bank (CERUDEB): Agricultural Lending". Informe de consultor realizado para el CGAP, Washington, DC, 2002.
- . "DFCU Leasing". Informe de consultor realizado para el CGAP, Washington, DC, 2002.
- . "Equity Building Society (EBS): Agricultural Lending". Informe de consultor realizado para el CGAP, Washington, DC, 2003.
- Banco Mundial. *World Development Indicators 2001*. Washington, DC: Banco Mundial, 2001.
- Banco Mundial. "Workers' Remittances: An Importance and Stable Source of External Development Finance". In *Global Development Finance: Striving for Stability in Development Finance*. Washington, DC: Banco Mundial, 2003.
- . "Reaching the Rural Poor: A Renewed Strategy for Rural Development." Washington, DC: Banco Mundial, 2003.
- . *Rural Finance Services: Implementing the Bank's Strategy to Reach the Rural Poor*. Washington, DC: Banco Mundial, 2003.
- . *Agriculture Investment Sourcebook*. Washington, DC: Banco Mundial, 2004.
- . "Madagascar: Microleasing for Agricultural Production". Washington, DC: Banco Mundial, 2004.
- Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives. *BAAC Annual Reports 2000/2001, 2001/2002, and 2002/2003*. Bangkok: BAAC, 2001, 2002, 2003.
- Berdegú, J., F. Balsevich, L. Flores y T. Reardon. "The Rise of Supermarkets in Central America: Implications for Private Standards for Quality and Safety of Fresh Fruits and Vegetables". Informe previo preparado por el proyecto RAISE/SPS (Worldwide Sanitary and Phytosanitary Support for Trade Capacity Building Activities) de la Agencia de EE.UU para Desarrollo Internacional, Washington, DC, 2003.
- Bittencourt, G. "O cooperativismo de crédito no Brasil". Informe preparado por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Roma, Italia, 2003.
- Branch, Brian. "Credit Union Rural Finance: Sicredi Brazil". Estudio presentado durante la semana sobre finanzas rurales en el Banco Mundial, Washington, DC, 12 de marzo de 2003.
- Bryla, E., J. Dana, U. Hess y P. Varangis. "The Use of Price and Weather Risk Management Instruments". Estudio presentado en la conferencia de la Agencia de EE.UU para Desarrollo Internacional-World Council of Credit Unions, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices", Washington, DC, 2–4 de junio de 2003.
- Buchenau, J. "Financing Small Farmers in Latin America." Estudio presentado en el "First Annual Seminar on New Development Finance", Frankfurt, Alemania, septiembre 1997.
- . "Innovative Products and Adaptations for Rural Finance." Estudio presentado en la conferencia de la Agencia de EE.UU para Desarrollo Internacional-World Council of Credit Unions, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices", Washington, DC, 2–4 de junio de 2003.
- Buchenau, J. y A. Hidalgo. "Servicios financieros privados en el área rural de América Latina: situación y perspectivas". Estudio presentado en la conferencia del Banco Interamericano de Desarrollo, Fortaleza, Brasil, 7 de marzo de 2002.
- Chao-Beroff, R. "Self-Reliant Village Banks, Mali (Case Study)." Eschborn, Alemania: GTZ, BMZ y CGAP, 1999.
- Chao-Beroff, R., T. Houmard, J. Vandenbroucke, M. Musinga, E. Tiaro y L. Mutesasira. "A Comparative Analysis of Member-Based Microfinance Institutions in East and West Africa". Nairobi, Kenya: *MicroSave*, 2000.
- Christen, Robert P. "Take the Money and Run". Tesis de maestría. Ohio State University, Columbus, Ohio, 1984.
- Christen, Robert P. y Robert C. Vogel. "The Importance of Domestic Resource Mobilization in Averting Financial Crisis: The Case of Credit Unions in Honduras". Documento de la conferencia 13. Presentado en la conferencia, "Financial Crisis, Foreign Assistance, and Domestic Resource Mobilization in the Caribbean Basin", en Ohio State University, Columbus, Ohio, 30 de abril–1 de mayo 1984.
- Christen, Robert P., Richard Rosenberg y Veena Jayadeva. *Financial Institutions with a Double-Bottom Line: Implications*

- for the Future of Microfinance. Estudio Ocasional no.8 del CGAP. Washington, DC: CGAP, 2004.
- Coetzee, G., K. Kabbucho y A. Mnjama. "Understanding the Re-birth of Equity Building Society in Kenya." Nairobi, Kenya: MicroSave-Africa, 2002.
- CLUSA (Cooperative League of the USA). "Quarterly Report, April-June 2003". Rural Group Enterprise Development Program, Mozambique: CLUSA, 2003.
- Coulter, J. y G. E. Onumah. "The Role of Warehouse Receipt Systems in Enhanced Commodity Marketing and Rural Livelihoods in Africa". *Food Policy* 27: 319-37.
- Craig, K. y R. Goodwin-Groen. "Donors as Silent Partners in MFI Product Development: MicroSave-Africa and the Equity Building Society in Kenya". Case Studies in Donor Good Practices, no 8. Washington, DC: CGAP, 2003.
- Cresol. Informes financieros y de desempeño para Cresol Cooperative System (cuadro de balance consolidado e indicadores comparativos). Informes provistos por Cresol-Baser, Francisco Beltrao, Brasil, 2003.
- de Vletter, F. "A Review of Three Successful Rural Finance Cases in Mozambique". Informe preparado para el CGAP, Washington, DC, 2003.
- DFID (Departamento para Desarrollo Internacional del Reino Unido). "The Importance of Financial Sector Development for Growth and Poverty Reduction". Policy Division Working Paper. Financial Sector Team, Londres, 2004.
- DiGiacomo, G. "U.S. Foreign Agricultural Policy". *Foreign Policy in Focus* 1, no. 10 (1996).
- Donald, G. *Credit for Small Farmers in Developing Countries*. Boulder, Colo.: Westview Press, 1976.
- EBS (Equity Building Society). "Mobile Banking Experience". Informe preparado para el CGAP, Washington, DC, 2003.
- EKI (Economic Credit Institution). "Financial Statements, 31-12-2002." Sarajevo, Bosnia y Herzegovina: EKI, 2002.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). *The State of Food and Agriculture*. Roma, Italia: FAO, 1998.
- . "Term Financing in Agriculture: A Review of Relevant Experiences". Estudio especial No. 14 del departamento de inversión de la FAO. Roma, Italia: FAO, 2003.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) Información Global y Sistema de Alerta Temprana y el WFP (el Programa Mundial de Alimentos). "Crop and Food Supply Assessment Mission to Malawi". Informe especial, Roma, Italia, 2003.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). *Balance of Payments Yearbook 2003*. Washington, DC: FMI, 2003
- Gonzalez-Vega, C. "Arguments for Interest Rate Reform". In ed. *Rural Financial Markets in Developing Countries*, J. D. Von Pischke, D. W. Adams, and G. Donald. Baltimore, Md.: The Johns Hopkins University Press, 1983.
- Goodwin-Groen, R. "Success in Rural Savings: How One Donor Led the Way". Case Studies in Donor Good Practices, no 1. Washington, DC: CGAP, 2003. www.microfinancegateway.org/content/article/detail/3779.
- Gordon, A. y A. Goodland. "Production Credit for African Small-Holders: Conditions for Private Provision." *Savings and Development* 1 (2000): 55-83.
- Gore, C. "Rural Trade Finance in Southern Africa". Presentación de los hallazgos de la investigación ante la Agencia de EE.UU. para Desarrollo Internacional, Washington, DC, 2003.
- Haberberger, M.L., L. Wajanawat y N. Kuasakul. "The Challenge of Sustainable Outreach: The Case of Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC)". Eschborn, Alemania: GTZ, 2003.
- Hagblade, S., P. Hazell y T. Reardon. "Strategies for Stimulating Poverty-Alleviating Growth in the Rural Non-farm Economy in Developing Countries". Environment and Production Technology Division Discussion Paper 92. Washington, DC: International Food Policy Research Institute y el Banco Mundial, 2002.
- Hess, U. "Innovative Financial Services for India: Monsoon-Indexed Lending and Insurance for Smallholders". Agriculture and Rural Development Working Paper 9. Washington, DC: Banco Mundial, 2003.
- Hirschland, Madeline. "Savings Operations for Very Small or Remote Depositors: Some Strategies". Resumen del debate de la conferencia virtual, 29 de abril-17 de mayo de 2002. www.microfinance.gateway.org/viewpoint_savings.htm.
- . "Serving Small Rural Depositors: Proximity, Innovations and Trade-offs". Estudio presentado en la conferencia de la Agencia de EE.UU. para Desarrollo Internacional y el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices", Washington, DC, 2-4 de junio de 2003.
- Hulme, D. y P. Mosley. "Finance for the Poor or the Poorest? Financial Innovation, Poverty, and Vulnerability". In ed. *Who Needs Credit? Poverty and Finance in Bangladesh.*, G. D. Wood y I. Sharif, Dhaka, Bangladesh: University Press Limited, 1997.
- IFAD (International Fund for Agricultural Development). *Rural Poverty Report 2001: The Challenge of Ending Rural Poverty*. 2001.
- . "Ghana—Women's Access to Formal Financial Services". Roma, Italia: IFAD, 2003. www.ifad.org/gender/learning/sector/finance/42.htm.
- IFC (International Finance Corporation). "Leasing in Central Asia". Washington, DC: IFC, 2003.
- Khandker, S. R. y R. R. Faruque. "The Impact of Farm Credit in Pakistan". Washington, DC: Banco Mundial, 1998.
- Lee, N. "Client-Based Market Research: The Case of PRODEM". Toronto, Ontario, Canada: Calmeadow, 2000.
- Lowder, S. "A Post-Schultzian View of Food Aid, Trade and Developing Country Cereal Production: A Panel Data Analysis". Tesis de doctorado, The Ohio State University, Columbus, Ohio, 2004.
- Meyer R. "Individual Lending in Rural Finance: The IPC Model". Estudio presentado en el seminario del Microfinance Regulatory Council de Sudáfrica, "Current Issues in Microfinance", Johannesburgo, Sudáfrica, 12-14 de agosto de 2003.
- Mwakalukwa, R. "Price Risk Management and Access to Credit". Estudio presentado en la "CASS School of Business International Conference on Commodity Risk Management," Londres, 4-5 de junio de 2003.
- Nagarajan, G. y W. Brown. "Bangladeshi Experience in Adapting Financial Services to Cope with Floods: Implications for the Microfinance Industry". Microenterprise Best Practices Project, Agencia de los EE.UU para el Desarrollo Internacional, Washington, DC, 2000.

- Navajas, S. "The Process of Adapting Lending Technology: Financiera Calpiá in Rural El Salvador". Columbus, Ohio: The Ohio State University, 1999.
- Navajas, S. y C. Gonzalez-Vega. "Innovative Approaches to Rural Lending: Financiera Calpiá in El Salvador". Economics and Sociology Occasional Paper No. 2571. Columbus, Ohio: The Ohio State University, 2000.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico). "2003 OECD Development Co-operation Report: Statistical Annex". Paris: OCDE, 2003. www.oecd.org/document/9/0,2340,en_2825_495602_1893129_1_1_1_1,00.html.
- Onumah, G. "Improving Access to Rural Finance through Regulated Warehouse Receipt Systems in Africa". Estudio presentado en la conferencia de la Agencia de los EE.UU para el Desarrollo Internacional–World Council of Credit Unions, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices", Washington, DC, 2–4 de junio de 2003.
- Orozco, M. "Remittances, the Rural Sector, and Policy Options in Latin America." Documento presentado en la conferencia de la Agencia de los EE.UU para el Desarrollo Internacional–World Council of Credit Unions conference, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices," Washington, DC, 2–4 de junio de 2003.
- Pearce, D. y B. Helms. "Financial Services Associations: The Story So Far". Washington, DC: CGAP, 2001.
- Pearce, D. "Pro-Poor Innovation Challenge Case Study—Constanta (Georgia). Service Points: Low Cost and Low Risk Expansion into Secondary Markets". Informe preparado para el CGAP, Washington, DC, 2002.
- . "Buyer and Supplier Credit to Farmers: Do Donors Have a Role to Play?" Estudio presentado en la conferencia de la Agencia de los EE.UU para el Desarrollo Internacional–World Council of Credit Unions, "Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices", Washington, DC, 2–4 de junio de 2003.
- Pearce, D., y M. Reinsch. "Caja Los Andes, Bolivia". Agricultural Microfinance Case Study. Washington, DC: CGAP, 2005.
- . "EDPYME Confianza, Peru". Estudio de caso sobre microfinanzas agrícolas. Washington, DC: CGAP, 2005.
- . "Equity Building Society, Kenya". Estudio de caso sobre microfinanzas agrícolas. Washington, DC: CGAP, 2005.
- Pearce, D., A. Goodland y A. Mulder. "Investments in Rural Finance for Agriculture: Overview". En el módulo de "Rural Finance for Agriculture" del *Agriculture Investment Sourcebook*. Washington, DC: Banco Mundial, 2004. www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0.
- . "Microfinance Institutions Moving into Rural Finance for Agriculture". En el módulo de "Rural Finance for Agriculture" del *Agriculture Investment Sourcebook 2004*. Washington, DC: Banco Mundial 2004. www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0.
- Pearce, D., A. Mulder y A. Goodland. "Membership-Based Financial Organizations". En el módulo de "Rural Finance for Agriculture" del *Agriculture Investment Sourcebook 2004*. Washington, DC: Banco Mundial, 2004. www-esd.worldbank.org/ais/index.cfm?Page=mdisp&m=7&p=0.
- Pearl, D. y Michael M. Phillips. "Grameen Bank, Which Pioneered Loans for the Poor, Has Hit a Repayment Snag". *The New York Times*, 27 de noviembre de 2001: 1.
- PlaNet Rating. "Equity Building Society (EBS)". Nairobi, Kenya: PlaNet Finance, 2001.
- Quesada, C. "Profitable Solidarity. An Ecuadorian Bank with Social Aims and Healthy Profits". Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 2003.
- Reille, X. y A. Vega Acosta. "CGAP Appraisal Report: EMT, Cambodia." Washington, DC: CGAP, 2002.
- Robinson, M. S. *Sustainable Finance for the Poor*. Vol. 1 of *The Microfinance Revolution*. Washington, DC: Banco Mundial y Open Society Institute, 2001.
- . *Lessons from Indonesia*. Vol. 2 of *The Microfinance Revolution*. Washington, DC: Banco Mundial y Open Society Institute, 2002.
- Rubio, F. "Caja Rural San Martín". Informe de consultor para el CGAP, Washington, DC, diciembre de 2002.
- . "EDPYME Confianza". Informe de consultor para el CGAP, Washington, DC, 2002.
- . "Fondo Financiero Privado PRODEM S.A.". Informe de consultor para el CGAP, Washington, DC, 2003.
- Rutherford, S. *The Poor and Their Money*. Oxford: Oxford University Press, 2000.
- Ruotsi, J. "Agricultural Marketing Companies as Sources of Smallholder Credit: Experiences, Insights, and Potential Donor Role". Informe preparado para el International Fund for Agricultural Development, Roma, Italia, 2003.
- Sanders, C. "Migrant Remittances to Developing Countries. A Scoping Study: Overview and Introduction to Issues for Pro-Poor Financial Services". Informe preparado para el Departamento para Desarrollo Internacional del Reino Unido, Londres, 2003.
- Scherr, S. J. "Poverty–Environment Interactions in Agriculture: Key Factors and Policy Implications". Poverty and Environment Issues Series 3. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y la Comisión Europea, 1999.
- Sebstad, J. y M. Cohen. *Microfinance Risk Management and Poverty*. Washington, DC: Pact Publications, 2001.
- Shepherd, A. "Financing of Agricultural Marketing: The Asian Experience". Agricultural Management, Marketing and Finance Service Occasional Paper 2. Roma, Italia: FAO, 2004.
- Shrader, Leesa Wilson. "Sustainable Expansion Strategies: Estudio de Caso No. 18 Regional Leaders in Microfinance". Estudio de investigación. Varsovia, Polonia: Microfinance Centre, 2003.
- Siebel, H. D. "Agricultural Development Bank Reform". Documento de trabajo, Universidad de Colonia, Alemania, 2001.
- Skees, J., P. Hazell y M. Miranda. "New Approaches to Crop Yield Insurance in Developing Countries". Environment and Production Technology Division Discussion Paper No. 55. Washington, DC: International Food Policy Research Institute, noviembre de 1999.
- Smith, L., M. Stockbridge y H. Lohano. "Facilitating the Provision of Farm Credit: The Role of Interlocking Transactions between Traders and Zamindars in Crop Marketing Systems in Sindh". *World Development* 27, no. 2 (1999): 403–18.
- Staschen, S. "Financial Technology of Small Farmer Cooperatives Ltd (SFCLs): Products and Innovations". Documento de trabajo 2. Kathmandu, Nepal: Rural Finance Nepal, 2001.

- USAID (Agencia de los EE.UU. para el Desarrollo Internacional). "Leasing: An Overview from the IFC". Enterprise Development Project, Washington, DC, 2003.
- Varangis, P., P. Siegel, D. Giovannucci y B. Lewin. "Dealing with the Coffee Crisis in Central America: Impacts and Strategies". Policy Research Working Paper 2993. Washington, DC: Banco Mundial, 2003.
- Vogel, R. C. "Rural Financial Markets: Implications of Low Delinquency Rates". *American Journal of Agricultural Economics* 63, no.1 (1981): 58-65.
- . "The Impact of Subsidized Credit on Income Distribution in Costa Rica". In ed. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, D.W. Adams, D.H. Graham y J.D. von Pischke, Boulder, Colo.: Westview Press, 1984.
- . "Savings Mobilization: The Forgotten Half of Rural Finance". In ed. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, D. W. Adams, D.H. Graham y J.D. von Pischke, Boulder, Colo.: Westview Press, 1984.
- Von Pischke, J. D. *Finance at the Frontier: Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*. Estudios de desarrollo. Washington, DC: Instituto de Desarrollo Económico del Banco Mundial, 1991.
- Von Pischke, J. D., D. W. Adams y G. Donald, eds. *Rural Financial Markets in Developing Countries*. Baltimore, Md.: The Johns Hopkins University Press, 1983.
- Wampfler, B. "Coordination et Pérennisation des Services autour du Financement de l'Agriculture Familiale dans la zone Office du Niger (Mali)". CIRAD y Office du Niger URDOC, julio 2003.
- Wampfler, B. y M. R. Mercoiret. "Microfinance and Producers' Organizations: Roles and Partnerships in the Context of Liberalization." Paris: CIRAD, 2001.
- Wehnert, U. y R. Shakya. "Are SFCLs Viable Microfinance Organizations? A Comprehensive Financial Analysis of 33 SFCLs". Documento de trabajo 1. Kathmandu, Nepal: Rural Finance Nepal, 2001.
- . "Microfinance and Armed Conflicts in Nepal: The Adverse Effects of the Insurgency on the Small Farmer Cooperatives, Ltd. (SFCLs)". Documento de trabajo 3. Kathmandu, Nepal: Rural Finance Nepal, 2003.
- Wenner, M. "Making Rural Finance Work". *Microenterprise Development Review* 3 (2).
- . "Lessons Learned in Rural Finance: The Experience of the Inter-American Development Bank". Documento técnico. Departamento de Desarrollo Sostenible. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 2002.
- Wenner, M. y F. Proenza. "Rural Finance in Latin America and the Caribbean: Challenges and Opportunities." Documento de trabajo. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 2000.
- Wenner, M. y R. Quiros. "An Agricultural Credit Card Innovation: The Case of Financiera Trisan". Departamento de Desarrollo Sostenible, Washington DC: BID, 2000.
- Wenner, M., J. Alvarado y F. Galarza, eds. "Promising Practices in Rural Finance: Experiences from Latin America and the Caribbean". Academia de Centroamérica, Centro Peruano de Estudios Sociales. Lima, Perú: Banco Interamericano de Desarrollo, 2003.
- Westley, G. "Equipment Leasing and Lending: A Guide for Microfinance." Best Practice Series. Departamento de Desarrollo Sostenible. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 2003.
- Whelan, Steve y Echange LLC. "Automated Teller Machine Technology." IT Innovations in Microfinance Series. Washington, DC: CGAP, 2003.
- Wright, G. *Microfinance Systems: Designing Quality Financial Services for the Poor*. Dhaka: Bangladesh: University Press, 2000.
- Yaron, J. "Rural Finance: Issues, Design, and Best Practices". Environmentally and Socially Sustainable Development (ESSD) Studies and Monographs Series No. 14. Washington, DC: Banco Mundial, 1998.

Estudio Especial No. 11

Comparta este número de Estudio Especial con sus colegas o solicite ejemplares adicionales de éste u otros artículos de la serie.

El CGAP agradecerá sus comentarios sobre este trabajo.

Todas las publicaciones del CGAP están disponibles en su sitio web: www.cgap.org

CGAP
1818 H Street, NW
MSN P3-300
Washington, DC 20433, EE.UU.

Tel.: 202-473-9594
Fax: 202-522-3744

Correo electrónico:
cgap@worldbank.org

Sitio web:
www.cgap.org

