

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE CONTADURIA PÚBLICA



PROYECTO DE GRADO

TEMA:

**“EL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN EL ÁREA RURAL EN
BOLIVIA”**

POSTULANTE:

CLAUDIA RODRIGUEZ VILLCA

TUTOR:

LIC. LUIS MEDINA RIVERO

LA PAZ – BOLIVIA
2016

DEDICATORIA

A mi madre Marina Villca, por todo el amor, confianza, fortaleza y apoyo que me brindó; a mi familia por sus consejos y a todos aquellos que supieron entenderme y brindarme su apoyo cuando más lo necesité.

A todos ellos muchas gracias de todo corazón.

Clareida Rodríguez Villca



AGRADECIMIENTO

A Dios por cuidarme, bendecirme con una gran familia, haber puesto en mi vida a personas maravillosas y sobre todo por permitirme cumplir mi meta.

A mi familia, a mi madre que siempre estuvo ahí para darme amor y a mis hermanos, su confianza y apoyo incondicional.

A mi tutor Lic. Luis Medina Rivero, por sus consejos, sugerencias, confianza y paciencia que contribuyó para terminar este Proyecto.

A mi hermana Agueda Villca y a mi tía Celina Villca por sus consejos, y todo tu cariño que me brindaron.

A todos mis compañeros y amigos presentes y pasados quienes sin esperar nada a cambio compartieron su conocimiento y me enseñaron muchas cosas valiosas.

Para todos ellos, muchas gracias.

ÍNDICE

	Pág.
I. INTRODUCCIÓN	5
II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
2.1 Enunciado del Problema	7
2.2 Formulación del Problema	8
2.3 Delimitación del Contenido	10
2.4 Delimitación Espacial	10
III. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	11
3.1 Objetivo General	11
3.2 Objetivos Específicos	11
IV. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	12
4.1 Tipo de Estudio	12
4.2 Análisis Documental	12
V. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	13
5.1 Justificación Práctica	13
5.2 Justificación Teórica	13
5.3 Justificación Metodológica	13
VI. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	13
VII. MARCO TEÓRICO	14
7.1 Valoración de las Microfinanzas en Zonas Rurales	14
7.1.1 El riesgo de los préstamos agrícolas	17
7.1.2 Microfinanzas agrícolas	19
7.1.3 Las devoluciones no están ligadas al uso del préstamo	23
7.1.4 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	30
7.1.5 Se ofrecen mecanismos de ahorro	34
7.1.6 El riesgo de la cartera está altamente diversificado	35
7.1.7 Las condiciones de los préstamos se ajustan para acomodarse a los flujos de fondos cíclicos y a inversiones voluminosas	36
7.1.8 Los acuerdos contractuales reducen el riesgo de los precios, mejoran la calidad de la producción y ayudan a garantizar la devolución del préstamo ..	45
7.1.9 La prestación de servicios financieros aprovecha infraestructura institucional ya existente o se amplía utilizando tecnología	52

7.1.10 Las organizaciones que son propiedad de sus miembros pueden facilitar el acceso rural a servicios financieros que sean viables en zonas remotas	55
7.1.11 Los seguros indexados según la zona pueden ofrecer protección frente a los riesgos implícitos en los préstamos agrícolas	58
7.1.12 Para tener éxito, las microfinanzas agrícolas tienen que quedar al margen de interferencias políticas.	61
7.2 Las Microfinanzas en Bolivia	73
7.2.1 Las Microfinanzas en el Área Rural en Bolivia	74
7.2.1.1 Marco Normativo del Crédito Agropecuario	75
7.2.1.2 Mandato constitucional: política financiera	76
7.2.1.3 Avances de las Microfinanzas en el Área Rural.....	81
7.2.1.4 Mercado Financiero Rural	82
7.2.1.5 El sector Agropecuario y las Microfinanzas	86
7.2.1.6 Relación del PIB General con el PIB Agropecuario	86
7.3 Las Microfinanzas y la Bancarización Rural	91
7.3.1 Cartera Agropecuaria	91
7.3.2 Puntos de Atención Financiera	92
7.3.3 Depósitos Rurales	92
7.3.4 Cartera Rural.....	93
7.3.5 Clientes de Créditos Rurales.....	94
VIII. PROPUESTA.....	96
8.1 La Población Rural y el Acceso a los Servicios Financieros	96
8.2 La Banca de Desarrollo en el Área Rural.....	96
8.3 El Estado y las Instituciones de Microfinanzas	96
8.4 Entidades Financieras de Productores	97
8.5 Financiamiento para el Desarrollo Productivo Rural	97
8.6 Incentivos de la Política Pública	97
IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	98
9.1 Conclusiones	98
9.2 Recomendaciones	99
X. BIBLIOGRAFÍA	100

RESUMEN

“EL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN EL ÁREA RURAL EN BOLIVIA”

Bolivia es uno de los países más atrasados de América Latina, ni los recursos que generó la bonanza económica en el 2006 -2013, no se sentaron las bases para un desarrollo económico y sostenido. Los marginados, en particular los del área rural siguen postergados. Este sector vulnerable no está incorporado a las leyes del mercado.

El Estado, las instituciones de microfinanzas, reguladas y no reguladas; la banca comercial y otros, deben coordinar programas sostenidos en el tiempo, para ofertar servicios financieros a hogares rurales pobres, con estrategias propias de diversificación de ingresos y con flujos múltiples de fondos, para de este modo avanzar hacia un desarrollo y crecimiento del sector rural del país. La heterogeneidad de la clientela es mayor. Esta heterogeneidad responde no sólo a los rasgos humanos del empresario, sino también a los rasgos del entorno: suelos, clima, disponibilidad de agua. La evaluación de una solicitud de crédito en estas circunstancias es más difícil y más cara.

La transferencia de la tecnología del micro finanzas a las áreas rurales no es, por lo tanto, fácil. Las organizaciones que lo están intentando con algún éxito han adoptado algunas prácticas muy creativas. No prestan exclusivamente para agricultura, sino para múltiples propósitos y se esfuerzan por ofrecer otros servicios financieros.

Bajo este marco es que el Estado Plurinacional de Bolivia, debe impulsar políticas públicas, las cuales deben adoptar acciones que incentiven y fomenten el crecimiento y la expansión del financiamiento productivo rural y así lograr mayor cobertura de servicios financieros en zonas rurales, especialmente en departamentos y regiones fuera del eje troncal del país. No obstante ello, la obtención de los beneficios de la política pública debe ser para las entidades financieras un incentivo para seguir aportando al país trabajando en zonas rurales, pero también debe ser un desafío para coadyuvar al cumplimiento de los planes gubernamentales en materia de desarrollo económico y social. Por ello, el Estado debe establecer simultáneamente la obligación de que las entidades financieras cumplan con los objetivos y metas que defina para estos fines; la medición del grado de cumplimiento debe realizarse a través de indicadores de desempeño social que vayan a ser requeridos por el Estado.

EL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN EL ÁREA RURAL EN BOLIVIA

I. INTRODUCCIÓN

En Bolivia, el sector financiero y especialmente microfinanciero ha tenido avances durante los últimos años; se ha ampliado significativamente la población con acceso a créditos principalmente en las áreas urbanas donde se ha tendido a concentrar esfuerzos financieros que han mantenido permanentemente innovación en cuanto a productos y servicios. Pese a ello todavía en las áreas rurales y, especialmente, los créditos dirigidos al sector agropecuario no tienen las coberturas esperadas.

La prestación de servicios financieros eficientes y sostenibles, al alcance de poblaciones de escasos recursos en las áreas rurales, representa una preocupación creciente para todo Estado que se precia de civilizado.

Si bien buena parte del énfasis se sigue poniendo en los servicios de crédito, cada día hay un mayor reconocimiento de que otros servicios financieros también importan y de que su oferta limitada también constituye una restricción importante al desarrollo económico de las áreas rurales.

Estos otros servicios financieros incluyen facilidades para depositar y mantener reservas, facilidades para hacer pagos, enviar remesas y cambiar monedas y, en general, instrumentos para el manejo de la liquidez y de los riesgos. Complementaria es la preocupación por la prestación a costos razonables de servicios de seguros al alcance de estas poblaciones rurales.

Parte de la preocupación surge del reconocimiento de que la pobreza todavía se aglomera en las áreas rurales, y de que los ajustes estructurales de la última década no han sido suficientes para incorporar a los pobres rurales a los procesos de crecimiento económico.

En nuestro país, las microfinanzas en general, enfrentan grandes desafíos en los mercados donde operan: alto nivel de informalidad en las empresas que constituyen su grupo meta, asimetría de información, carencia de documentación financiera e insuficientes garantías de esta clientela. Todo ello, combinado con pequeñas y frecuentes transacciones, eleva el costo de esta industria financiera.

Dicho panorama se complica más para aquellas instituciones microfinancieras (IMF) que optan por atender al área rural, ya que deben enfrentar retos adicionales: mercados locales distanciados, dispersión geográfica de prestatarios, deficiencias en la infraestructura de transporte y telecomunicaciones, riesgos climáticos y de producción que afectan la agricultura (principal sector de la economía rural), falta de claridad sobre los derechos y títulos de propiedad de la mayoría de su clientela y, para algunos segmentos de ésta, su marginalización de las cadenas de valor. A esto se suman las debilidades institucionales o la frecuente carencia de organizaciones de base que aglutinen a productores rurales de pequeña escala.

Como resultado, apenas el 30% y 20% de la cartera del sistema financiero Boliviano, corresponde a operaciones rurales- ello, no obstante al peso relativo de la población que habita en el área rural. En nuestro país solo el 20% de los puntos de atención están en zonas rurales.

El interés por ampliar el alcance y profundidad de las microfinanzas rurales es también producto de los importantes avances que se han venido dando a favor del desarrollo del campo: expansión de la red vial y de las telecomunicaciones de línea fija y móvil, la articulación y crecimiento de ciertas cadenas de valor, etc., factores que invitan y facilitan el avance de la oferta financiera formal.

En nuestro país el desarrollo de las microfinanzas en las zonas urbanas y la sostenibilidad que alcanzó también estimuló una mayor actividad de las microfinanzas en zonas rurales. Todo esto fue facilitado por un entorno adecuado: Estabilidad macroeconómica; políticas operativas adecuadas; derechos de propiedad bien definidos; y un marco regulador adecuado.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 Enunciado del Problema

Las microfinanzas, en general enfrentan grandes desafíos en los mercados donde operan: alto nivel de informalidad en las empresas que constituyen su grupo meta, asimetría de información, carencia de documentación financiera e insuficientes garantías de esta clientela. Todo ello, combinado con pequeñas y frecuentes transacciones, eleva el costo de esta industria financiera.

La restringida oferta de las Instituciones de Microfinanzas (IMF) bolivianas, en cuanto a cartera para el sector agropecuario, ha llevado a las asociaciones de productores campesinos a plantear alternativas de financiamiento manejadas por ellos mismos, ya sea con recursos provenientes de fuentes propias o de financiadores externos. Este esquema no tuvo éxito, dado que históricamente estas organizaciones interferían tanto en las decisiones de su propio programa de crédito, como en las condiciones de los préstamos que se otorgaban a sus miembros.

Por otro lado, la oferta de servicios financieros no se adecúa plenamente a la demanda, debido a las distancias entre las características de los productos financieros y las peculiaridades de las necesidades de los clientes rurales, limitados en parte por el marco normativo vigente.

Es objetivo que las actividades agropecuarias son de alto riesgo debido principalmente a dos factores: 1) La vulnerabilidad climática de sus cultivos, lo que genera un marco incierto sobre su percepción de ingresos; y 2) Un bajo nivel de formalidad en cuanto a la tenencia de tierras, es decir, documentos de propiedad que pudieran convertirse en garantías reales conforme requiere el marco normativo vigente. Esto ocasiona un crédito caro y condiciones para la expansión de la cobertura de servicios financieros extremadamente costosas.

La Banca de Desarrollo creada por el Estado con el propósito de financiar actividades productivas desde un segundo piso, no ha logrado generar

mecanismos suficientes para entregar créditos al sector de los pequeños productores. Muchos de los fideicomisos establecidos para este objeto, en la práctica son destinados a sectores improductivos, debido a que el marco normativo les obliga repetir el modelo ya establecido en el sector financiero; por otro lado, es evidente el riesgo que representa para la Banca de Desarrollo el factor político siempre latente, lo que en muchos casos distorsiona los objetos de la política pública.

En general, las normas del sector financiero vigentes fueron diseñadas para trabajar bajo un esquema de libre mercado y bajo un espacio preferentemente urbano, lo que ocasiona que sean limitativas respecto a nuevas tecnologías crediticias que podrían generarse para trabajar en el sector rural y en especial el agrícola.

Merced a estas restricciones que han limitado las condiciones de financiamiento adecuado para la pequeña producción agropecuaria rural, a parte de las IMF, han emergido Instituciones Financieras especializadas en el ámbito rural: Entidades Financieras de Productores, Instituciones Financieras de Desarrollo, ONGs y otros.

2.2 Formulación del Problema

Si bien están claras las razones por las cuales las Instituciones Financieras de Desarrollo (IMF) buscan innovar, para que sus iniciativas alcancen objetivos en el contexto rural. Es fundamental entender que las poblaciones en el campo y los pequeños productores que operan en estas plazas, constituyen segmentos con características propias significativamente diferenciadas de los grupos urbanos, por lo que se desenvuelven en un entorno particular y requieren un modelo de negocio diferente y nuevo que responda a estas realidades.

El crecimiento y expansión de los servicios microfinancieros rurales continúan lentos y de menor alcance en cuanto a número de clientes atendidos, o de carteras generadas, frente a la expansión de servicios financieros urbanos.

Asimismo, dadas las diferencias geográficas, los ciclos, procesos y otras diferencias en cuanto a cultivos y productos agropecuarios, que son de mucha importancia en las regiones rurales, se requiere mayor diferenciación y conocimiento para atender de manera eficaz a estos segmentos. Todo ello implica mayor inversión en la investigación, estrategia y especialización de la operación.

En nuestro país, el sector de las microfinanzas puede desempeñar un papel de alivio a las condiciones de pobreza. El acceso al crédito puede mejorar la productividad y la incorporación tecnológica del sector agrícola y de esta manera contribuir al desarrollo productivo del sector.

El microcrédito rural permite aumentar las oportunidades de mercado y productivas de los agricultores y de las actividades rurales, con lo cual los ocupados en los sectores rurales pueden mejorar su productividad y, por ende, sus ingresos y de esta manera reducir sus niveles de pobreza.

En nuestro país, es que independientemente de la evolución de la oferta en las últimas décadas, la penetración y cobertura de las finanzas formales en las áreas rurales nunca ha sido significativa.

Por lo analizado, el objetivo de la presente investigación desarrollada en el presente Proyecto de Grado, es demostrar la validez y operatividad de las microfinanzas en el área rural. Sin embargo, estas no han sido suficientes para incorporar a la población pobre a los procesos de crecimiento económico, ni siquiera en la fase de bonanza económica que vivió nuestro país en el ciclo 2006-2013.

Para ese propósito y a fin de profundizar estos puntos, se plantean las siguientes interrogantes que serán aclaradas en la presente investigación:

¿El sector de las microfinanzas puede desempeñar un papel de alivio de las condiciones de pobreza en nuestro país?

¿Cómo aumentar la oferta de servicios financieros rurales?

¿Por qué razones la oferta de servicios financieros rurales nunca ha sido satisfactoria?

¿Qué razones explican la reciente contracción de la oferta formal de servicios financieros?

2.3 Delimitación del Contenido

Área Específica: Sistema Financiero Nacional.

Área Particular: Instituciones de Microfinanzas y otras Instituciones de Servicios Financieros.

2.4 Delimitación Espacial

La investigación a desarrollarse en el presente Proyecto de Grado, busca demostrar que la oferta crediticia inyectada al sector rural por parte de instituciones de microfinanzas, por la banca estatal de desarrollo y por organizaciones propias de productores, no ha sido capaz de eliminar la pobreza e impulsar el desarrollo de los sectores deprimidos del área rural.

III. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Objetivo General

El Objetivo General del presente Proyecto de Grado, es el de demostrar, que pese a la inyección de créditos originados en las microfinanzas y de otras fuentes formales de inversión destinadas al área rural, este sector no se ha transformado y desarrollado.

3.2 Objetivos Específicos

En base al objetivo general, se derivan los siguientes objetivos específicos:

- Determinar si la oferta de servicios financieros en el área rural es inferior a la demanda potencial en el indicado sector.
- Determinar si los créditos originados en las entidades de microfinanzas son de alto riesgo en el área rural.
- Analizar, porque los créditos dirigidos al sector agropecuario no tienen el mismo impacto que los créditos destinados al área urbana.
- Precisar si los créditos de las instituciones de microfinanzas están pasando un periodo de contracción en el área rural, o al contrario la oferta tiene tendencias crecientes.
- Analizar, porque en el pasado reciente, los bancos de desarrollo agropecuario, entraron en un proceso de descapitalización.

IV. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Tipo de Estudio

La metodología de la presente investigación es el descriptivo. Este instrumento permite describir y medir los fenómenos a investigar. En un estudio descriptivo se selecciona una serie de variables y se mide cada una de ellas independientemente.

Los estudios descriptivos miden de manera adecuada, los conceptos o categorías a los que se refieren. Pueden integrar las mediciones de cada una de dichas variables, para explicar cómo es y cómo se manifiesta el fenómeno de interés.

La técnica de la investigación aplicada, será el de tipo no experimental. Es decir se observa los fenómenos, tal y como se desarrollan en su contexto natural, para después, analizarlos y llegar a conclusiones referidas al comportamiento de los mismos.

En base a lo señalado, el propósito de la presente investigación es el de determinar porque los microcréditos y los créditos formales, no han sido eficientes y la mayoría de la población del área rural no han tenido acceso a los servicios financieros.

4.2 Análisis Documental

Para los propósitos y fines del presente trabajo de investigación, se acudió a bibliotecas especializadas de microfinanzas, centros de investigación, a la literatura financiera inherente al tema de investigación. De igual modo, se consultó boletines informativos y otros documentos referidos a las microfinanzas del área rural.

Para dicho propósito se recopiló información especializada, sobre la relación entre créditos y desarrollo agropecuario.

Los métodos aplicados, se apoyaran en las siguientes etapas:

- Acopio y recopilación de la información.
- Procesamiento de la información.
- Conclusiones.

V. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

5.1 Justificación Práctica

El objetivo del presente Proyecto de Grado, es el de demostrar que pese a la actividad creciente del microcrédito rural y de otras fuentes formales de crédito, este no ha sido capaz de reducir significativamente la pobreza y transformar su productividad.

5.2 Justificación Teórica

La presente investigación explora las alternativas y las opciones del microcrédito rural, en la perspectiva de encontrar el sendero de la transformación y el desarrollo. Incluso se analiza la opción de replantear la política crediticia destinada a este sector.

5.3 Justificación Metodológica

La presente investigación se basa en una metodología específica, al demostrar que pese la inyección de créditos al sector rural, esta no se ha desarrollado.

VI. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente Proyecto de Grado, toma como marco de referencia el sector agropecuario. El área de investigación es el comportamiento de la variable microcrédito y su efecto en la reducción de la pobreza.

VII. MARCO TEÓRICO

7.1 Valoración de las Microfinanzas en Zonas Rurales

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 rurales ¹. 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 2002–03. 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 IFAD. 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).

¹ IFAD, Rural Poverty Report 2001

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 verde. Sin embargo, este financiamiento se ha visto caracterizado por bajas tasas de reembolso de préstamos y subsidios insostenibles.

Cuadro N° 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.

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%. 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 BID y este tipo de inversión dirigida aumentó de \$410 millones en 1986–1990 a \$2.900 millones en 1991–1995.

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.

7.1.1 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 inanición. 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 venderá 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.

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 años. 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 Central.

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.

7.1.2 Microfinanzas agrícolas

Las microfinanzas agrícolas se refieren 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 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.

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 características juntas. De hecho, se sugiere que para tener éxito en las microfinanzas agrícolas, se tengan que dar ciertas condiciones para 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 satisfactorio. 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 microprestamista 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, dispositivos de puntos de venta 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 agricultores 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 conllevan 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.

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.

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, cabe señalar que no existe 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.

7.1.3 Las devoluciones no están ligadas al uso del préstamo

Una característica fundamental del modelo microfinanciero 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 enérgicamente 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 agrícola 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 viajen 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 familiares 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 productivo. Este enfoque continúa prevaleciendo 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 préstamo. 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 sienta 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, 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.

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.

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.

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 cumplir 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 han utilizado los micropréstamos desde hace tiempo para el procesamiento agropecuario. Uno de los usos más comunes de los micropréstamos 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. 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.

7.1.4 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. 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 2).

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.

Banco 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 préstamo.

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 N° 2

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, muchas instituciones capacitan 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 agrícolas de manera más eficaz. El personal capacitado puede desarrollar herramientas sofisticadas para respaldar el proceso de decisión sobre el crédito. Otras instituciones microfinancieras 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, Utilizan su experiencia en varios sectores agrícolas (cría de ganado, agricultura, apicultura) para evaluar posibles préstamos.

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, desarrollan 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 humano. El Banco del Estado de Chile tardó dos años en adaptar sus técnicas crediticias microempresarias antes de involucrarse en actividades agrícolas. 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.

7.1.5 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.

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 diarias. Ahorran utilizando una serie de medios no financieros, como la acumulación de ganado, joyas, construcción de materiales y cosechas básicas. 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 solamente 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 semana. 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.

7.1.6 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.

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. Banco Los Andes y PRODEM de Bolivia 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 cosechas.

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.

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 seria). Las políticas de diversificación de cartera afectan sólo a la proporción 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 cuadruplicado.

7.1.7 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).

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 solamente 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 oportunidad 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 agricultores.

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.

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).

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 incobrables).

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 total.

Para adaptar los productos a los ciclos agrícolas, supervisar su uso y desempeño y mejorar su diseño con el tiempo, las instituciones financieras necesitan 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 solamente 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 ahorro).

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, a pesar de tomar muchas medidas positivas para aumentar sus préstamos agrícolas.

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).

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 cambiarios.

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.

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, 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.

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), 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 ejemplo, 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 mínima.

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 puede que no necesiten vender los activos recobrados —a menudo se pueden ofrecer en alquiler a otros clientes.

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 desarrollo. 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.

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). En aquellos lugares donde se han tomado medidas para mejorar el 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.

7.1.8 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 plagas 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).

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).

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 costes 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 compra.

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. 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 común de crédito para los agricultores ofrecida por compañías privadas.

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 claves. 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. 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, 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.

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.

Conexión entre los agronegocios y las microfinanzas agrícolas

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 operativos. 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 zona. 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 estadounidenses.

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 más eficaces y garantizar la ejecución de dichos contratos, lo que puede mejorar las tasas de devolución y disminuir el riesgo de venta a terceros.

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

Una 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.

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.

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).

Una mayor dispersión de clientes en comparación con las zonas urbanas, junto con una infraestructura deficiente para transportes y comunicaciones 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 disfrutaban 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.

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.

Uso de la tecnología

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

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 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 estratégica.

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.

7.1.10 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.

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.

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.

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 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 marginales.

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).

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 capacidad.

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 éstos.

Los fondos renovables gestionados por la comunidad que no se basan en los ahorros, casi nunca funcionan. 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.

7.1.11 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 primas. 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 ingresos.

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).

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 procesan. 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.

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.

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.

7.1.12 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 principalmente 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.

Al mismo tiempo, muchos gobiernos 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 agricultores. 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.

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 aparente 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 investigadores asumieron que dado que los pequeños agricultores nunca antes habían obtenido crédito del sector formal, no sabían cómo 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 avanzada.

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 crediticias. 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. 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 mostraban 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 dicha 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 castigándolas.

Los gobiernos a menudo han perdonado deudas a los agricultores para asegurarse el apoyo rural previo a las elecciones.

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 prestamistas. 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 calidad.

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.

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%.

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.

Es objetivo que existen en Bolivia y otros países 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

Es importante 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, 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 finanzas a largo plazo puede que no sea tan alta como se asume 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 difíciles 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 clientes 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 optimizan 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 subsidios 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.

7.2 Las Microfinanzas en Bolivia

Nuestro país es reconocido internacionalmente por el desarrollo, la cobertura, los resultados y los impactos de su industria microfinanciera.

En nuestro país, el surgimiento del microcrédito como una opción nacional se explica:

1. El impacto de la hiperinflación de 1982 – 1985, lo que derivó en un alto nivel de desempleo (creció el ejército de desempleados) y posibilitó el surgimiento de múltiples actividades informales (Artesanos, comerciantes, trabajadores por cuenta propia, etc.) el aparato productivo se achicó.
2. El enorme déficit fiscal, ocasionó el cierre de los bancos estatales. Incluso la banca comercial entra en un proceso de reordenamiento.
3. Bajo ese panorama, surgen las organizaciones No Gubernamentales (ONGs) en las actividades de microcrédito, canalizando a los desprotegidos, pequeños créditos, provenientes de algunos organismos internacionales y del propio estado.
4. Fue exitosa esa incursión de las ONGs. La demanda de microcréditos se multiplicó. Estas ONGs se expandieron aceleradamente, se transformaron en Fondos Financieros Privados (FFP) y hoy, las más exitosas se convirtieron en bancos de microcrédito.
5. En ese proceso evolutivo, se crearon las condiciones para ensancharse. Establecieron una red de agencias a lo largo del País. Obviamente, controlando los gastos de operaciones.
6. Existió una necesidad de formalización financiera y ser regulados, para acceder a los depósitos del público y de este modo, solucionar sus problemas de fondeo.
7. Se construyeron instituciones sólidas, fortalecieron los aportes de capital y los sistemas gerenciales, con un fuerte contenido social.
8. Ese éxito de las microfinanzas se apoyaron en la aplicación de tecnologías crediticias, muy innovadoras, que gradualmente posibilitaron bajar las tasas de interés.

9. Las ONGs que entraron en el proceso de regularización, controlaron el riesgo crediticio.

En ese proceso de despegue del microcrédito, los contingentes poblacionales (los desprotegidos) de las principales ciudades del país, fueron receptores de microcréditos. Las zonas peri-urbanas de los centros urbanos, fueron objetivos de las instituciones crediticias.

En 1990 la cartera de las instituciones de microfinancieras reguladas, alcanzaba a \$us. 2.4 millones y 15.735 clientes. A 2014 la cartera de estas instituciones alcanzo a 4.104 millones de dólares y 738.286 prestatarios.

7.2.1 Las Microfinanzas en el Área Rural en Bolivia

Las áreas rurales y el sector agrícola enfrentan situaciones difíciles, pero no imposibles. Los mayores costos de transacción derivados de la distancias, el riesgo propio de las actividades agropecuarias, la ausencia de garantías para los préstamos por la pobreza prevaleciente en la población rural, así como los costos de obtener información crediticia confiable acerca de los deudores rurales.

El acceso al crédito puede mejorar la productividad y la incorporación tecnológica del sector agrícola, y de esta manera contribuir al desarrollo productivo del sector.

Para que el crédito tenga impacto debe darse en las prácticas exitosas de las microfinanzas, así como aplicando nuevas formas institucionales con un mayor uso de la banca comercial y del mismo estado.

Al hablar de desarrollo productivo en el sector rural, interesa destacar que el microcrédito tiene consecuencias benéficas sobre la reducción de la pobreza. El mecanismo de operación es que el microcrédito rural permite aumentar las operaciones de mercado y productivas de los agricultores y de las actividades rurales, con lo cual, los ocupados en los sectores rurales pueden mejorar su productividad y, por ende, sus ingresos y de esta manera reducir su niveles de pobreza.

La pobreza se aglomera en gran medida en nuestro país, en las áreas rurales, y los distintos programas estatales dirigidos a estos sectores, no han sido suficientes para incorporar a los pobres al crecimiento económico.

En nuestro país, las microfinanzas enfrentan grandes desafíos en los mercados donde operan: alto nivel de informalidad en las empresas, asimetría de la información, e insuficientes garantías de esta clientela rural.

7.2.1.1 Marco Normativo del Crédito Agropecuario

CPE	<ul style="list-style-type: none"> • Constitución política del estado.
Ley 393	<ul style="list-style-type: none"> • Ley de servicios financieros. • Cobertura y niveles de cartera para financiamiento del sector productivo rurales. • Servicios integrales de desarrollo. • Complementariedad entre entidades e innovación.
Ds. N°2055	<ul style="list-style-type: none"> • DECRETO SUPREMO N°2055 REGULACION DE TASAS ACTIVAS Y PASIVAS • Reglamenta tasas activas y pasivas
RNSF	<ul style="list-style-type: none"> • RECOPIACION DE NORMAS DEL SISTEMA FINANCIERO ASFI • Reglamento para operaciones de crédito agropecuario y crédito agropecuario debidamente garantizado • Rescata experiencias e innovaciones financieras desarrolladas por muchas entidades micro financieras reguladas
Ley 144 Revolución Productiva	<ul style="list-style-type: none"> • Política de fomento a la producción, consumo interno, desarrollo de mercados • Constitución del observatorio Agroambiental y Productivo • Creación del seguro agrario universal y de INSA

<p>Ley 338 Oescas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocimiento del rol productivo de las organizaciones de productores • Creación de registro único de la agricultora familiar sustentable
---	---

7.2.1.2 Mandato constitucional: política financiera

En la perspectiva de la Constitución Política del Estado (CPE), el desafío de construir un nuevo modelo de desarrollo económico productivo requiere la efectiva participación de la pequeña producción agropecuaria de base comunitaria. La Sección III de la CPE referida a la Política Financiera hace mención a que el Estado debe priorizar la demanda de servicios financieros de los sectores de la micro y pequeña empresa y de organizaciones comunitarias y cooperativas de producción, y que se debe fomentar la creación de entidades financieras no bancarias con fines de inversión socialmente productiva. Asimismo, señala que las actividades de intermediación financiera, la prestación de servicios financieros y cualquier otra actividad relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión del ahorro, son de interés público y sólo pueden ser ejercidas previa autorización del Estado.

Por otro lado, en el marco de las políticas sectoriales, la CPE señala que el Estado debe proteger y fomentar las organizaciones económicas campesinas y las asociaciones u organizaciones de pequeños productores, facilitando su acceso a los créditos, a la capacitación técnica y a la tecnología. El apoyo del Estado a las organizaciones de economía comunitaria debe posibilitar que sean sujetos de crédito y accedan al financiamiento.

En definitiva, según la Carta Magna, el Estado debe propiciar condiciones favorables para el financiamiento del desarrollo productivo en pequeña escala, debiendo regular las actividades financieras con criterios de igualdad de

oportunidades, solidaridad, distribución y redistribución equitativa. La prestación de actividades financieras debe contribuir al logro de los objetivos de desarrollo del país y a mejorar la calidad de vida de la población.

En el artículo 332 - 1) de la norma Suprema (Constitución Política del Estado) señala: “Las entidades financieras estarán reguladas y supervisadas por una Institución de regulación de bancos y entidades financieras. Esta institución tendrá carácter de derecho público y jurisdicción en todo el territorio boliviano”.

Los cuales, la entidades de intermediación financiera están regulados por el ente regulador ASFI, Autoridad de Fiscalización del Sistema Financiero. Cada EIFS debe cumplir los procedimientos, normas, circulas que ASFI lo determina.

En el artículo 59 (Régimen de control de tasas de Interés) de la ley de Servicios Financieros, en su párrafo I, menciona que las tasas de interés activas serán reguladas por el Órgano Ejecutivo del nivel central del Estado mediante Decreto Supremo, estableciendo para los financiamientos destinados al sector productivo y vivienda de interés social, límites máximos dentro de los cuales las entidades financieras podrán pactar con sus clientes en el marco de lo establecido en la presente Ley.

A través del citado artículo, el decreto supremo reglamentario N°2055 en su artículo 5 (tasas de interés para el sector productivo) Las tasas de interés anuales máximas para el crédito destinado al sector productivo, son las que se establecen en el siguiente cuadro en función del tamaño de la unidad productiva:

Cuadro N° 3
Tamaño de actividad de empresa

Tamaño de la unidad Productiva	Tasa de Interés Anual Máxima
Micro	11,5%
Pequeña	7%
Mediana	6%
Grande	6%

Fuente: Decreto supremo N°2055

El sector productivo abarca los siguientes sectores:

Crédito al sector productivo

Son los créditos de tipo empresarial, microcrédito o PYME cuyo destino corresponde a las siguientes categorías del Código de Actividad Económica y Destino del Crédito (CAEDEC) utilizado por ASFI:

- a) Agricultura y Ganadería;
- b) Caza, Silvicultura y Pesca;
- c) Extracción de petróleo crudo y gas natural;
- d) Minerales metálicos y no metálicos;
- e) Industria Manufacturera;
- f) Producción y distribución de energía eléctrica;
- g) Construcción.

Para fines de evaluación y calificación de la cartera y aplicación de lo establecido en el Título I, Libro 3° de la Recopilación de Normas para Servicios Financieros, los créditos productivos destinados a financiar actividades económicas consignadas en las categorías A y B, antes descritas, excepto actividades de caza y actividades forestales no autorizadas por autoridad competente, se denominan Créditos Agropecuarios.

En cumplimiento a la ley de la revolución productiva, comunitaria, Agropecuaria en su artículo N°57 establece que las entidades de intermediación financiera deben incrementar su cartera al sector agropecuario. En efecto la autoridad fiscalizadora del sistema financiero Asfi a través de la resolución (N° 117/2012) y a través de la Circular (N° 119/2012), aprobó y puso en vigencia el reglamento para operaciones de Crédito Agropecuario debidamente garantizado. Flexibilizando una norma para que productores agropecuarios accedan a créditos en el sistema financiero. Con ese fin, las entidades financieras deben adecuar sus políticas y reclasificar su cartera crediticia.

Por tanto un crédito agropecuario necesaria e indispensablemente debe ser un microcrédito, sea cual sea su naturaleza o garantía, para ello la ASFI define al microcrédito como: “Todo crédito otorgado a una persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios, con el objeto de financiar actividades de producción, comercialización y servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades”.

La Entidad Supervisada, a través de la Unidad de crédito productivo, debe elaborar una tecnología crediticia para la gestión de la cartera de créditos agropecuarios.

La tecnología crediticia aprobada por el Directorio o instancia equivalente de la Entidad supervisada, deberá considerar las particularidades del sector agropecuario y contemplar al menos los aspectos señalados a continuación:

- a) El proceso de levantar y verificar información en el sitio de producción, es indispensable para la otorgación y evaluación del crédito.
- b) El ciclo productivo, como base para la evaluación de la capacidad de pago del deudor, debe determinar los momentos oportunos para desembolsos y planes de pago del Crédito.
- c) Los factores de producción: sistema manual, semimecanizado o mecanizado, producción intensiva o extensiva, sistemas de riego y otros

que la Entidad Supervisada determine, así como las características de las regiones geográficas, deben ser considerados en la evaluación del crédito.

- d) Las actividades adicionales deben ser incluidas en la determinación de la capacidad de pago del productor agropecuario junto con la actividad principal.
- e) La dispersión de los productores agropecuarios en el área rural, requiere que la Entidad Supervisada establezca mecanismos adecuados para el seguimiento y recuperación del crédito.

Código de actividad económica y destino del crédito (CAEDEC)

En la CIC, el código CAEDEC es utilizado dos veces, la primera para informar la actividad económica de cada obligado y la segunda para reportar el destino del crédito. En ambos casos se deben considerar los códigos de la Tabla “RPT043 - Códigos de Agrupación.

CAEDEC” del “Manual del Sistema de Información y Comunicaciones”.

- i. Actividad económica: Para efectos de registro, la entidad supervisada debe considerar el código de la actividad principal del obligado; entendiéndose ésta a la que genera la mayor parte del ingreso del mismo.
- ii. Destino del crédito: Identifica el sector económico al cual se aplica la operación; en caso de que la misma sea aplicada en alguna de las etapas de la cadena productiva de la actividad del deudor principal, el código de destino debe coincidir con el registrado para la actividad económica del mismo.

Las EIF, para establecer el tamaño de la actividad del prestatario deben utilizar los siguientes índices y metodología de cálculo:

Rangos de estratificación:

Cuadro N° 4

Tipo de empresa según tamaño

Tamaño	Índice (i)
Microempresa	$0 < I \leq 0,035$
Pequeña empresa	$0,035 < I \leq 0,115$
Mediana empresa	$0,115 < I \leq 1,00$
Gran empresa	$1,00 > I$

Fuente: ASFI

7.2.1.3 Avances de las Microfinanzas en el Área Rural

Bolivia es uno de los países menos desarrollados de América Latina, pese a la bonanza económica que experimentó nuestro país, en el periodo 2008-2013, como consecuencia de la alta cotización de las materias primas que exportamos.

Es objetivo que el sector rural es el menos desarrollado, no está incorporado al mercado de manera plena. Esta tendencia se reflejó en el sistema financiero. Es decir, no existe una plena penetración del sistema financiero al área rural. Por ejemplo, existe un deficiente nivel de bancarización. Esta se ha concentrado en ciudades grandes del eje central, integrado por los departamentos de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz (representando más del 70 % de la población del país).

Existen zonas denominadas de baja bancarización que principalmente corresponden a zonas rurales, aquellas áreas con escasa (o sin) presencia de puntos y Servicios Financieros. Un 70 % se encuentran instaladas en áreas urbanas y un 30% en zonas rurales.

7.2.1.4 Mercado Financiero Rural


Un mercado financiero rural consiste en las relaciones entre compradores y vendedores de activos financieros que actúan en las economías rurales. Estas relaciones están basadas en transacciones que incluyen pedir prestado, prestar, transferir los derechos de propiedad sobre los activos financieros. Entre las principales consideraciones generales sobre los mercados financieros, resaltamos los siguientes:

- La determinación de los precios de los productos transados a través de la interacción de la oferta de recursos (ahorristas) y los demandantes (prestatarios). El otorgar liquidez permite a los participantes aprovechar las oportunidades de inversión y de consumo que se les presenta.
- La transformación de plazos, que no es más que transformar recursos de corto plazo (ahorros) en recursos de mediano y largo plazo (créditos).
- La redistribución de los ingresos y de los riesgos se da al asignar recursos de la economía que generan superávit (ahorros) a sectores que se encuentran en posición deficitaria.
- La generación de beneficios para los participantes de la intermediación financiera, que implica una ganancia. Por otro lado, satisfacer a los que tienen oportunidades de inversión.

Para el financiamiento del sector agropecuario se deben considerar algunas de sus complejidades, que tienen que ver con las condiciones materiales de la agricultura y, por otro lado, por las circunstancias propias del entorno rural y de la pobreza de los clientes. Aspectos que se señalan a continuación:

Cuadro N° 5

Condiciones de la agricultura, el entorno rural y la pobreza

Condiciones de la Agricultura	Entorno rural	Pobreza
<ul style="list-style-type: none"> • Estacionalidad de los ciclos biológicos de siembra y cosecha. • Estacionalidad en los períodos de liquidez e liquidez que determinan la demanda concentrada de servicios financieros (créditos en períodos de preparación de tierra o siembra). • Incidencia de circunstancias exógenas al control de los productores, en los resultados de las actividades productivas. Elevada dependencia de los resultados de la actividad productiva de condiciones locales particulares (microclimas, tenencia de la tierra, infraestructura, información, acceso a los mercados). • Vulnerabilidad climática y eventos naturales adversos. • Limitada o inexistente disponibilidad de instrumentos y mecanismos para administrar los riesgos propios de la actividad agropecuaria. • Vulnerabilidad a las fluctuaciones en los precios de los insumos y de los productos. • Heterogeneidad en las condiciones iniciales de los productores (estructura familiar, actividades desarrolladas, habilidades empresariales, posesión de factores de la producción). • Información limitada y costosa que dificulta los cálculos sobre costos de producción y rendimientos y por tanto el cálculo de capacidad de pago. • Dispersión poblacional combinada con una baja densidad de población. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ausencia y/o limitaciones de la infraestructura física caminos, irrigación, electricidad y comunicaciones). • Ausencia y/o limitaciones de la infraestructura productiva facilidades de acopio y almacenamiento) y de apoyo a la comercialización. • Limitación del acervo de capital humano. Ausencia de instituciones y marco jurídico requerido, que definan y protejan debidamente los derechos de propiedad (de deudores y acreedores) y el cumplimiento de los contratos financieros, a costos razonables. • Elevados costos de transacciones (por largas distancias, baja densidad poblacional y el reducido volumen de los negocios) que incrementan el costo total de los servicios financieros. • Destrucción den varias dimensiones del capital social (deterioro de la cultura de pago, deterioro de la credibilidad  los contratos). 	<ul style="list-style-type: none"> • Riqueza limitada de las unidades económicas campesinas, y ausencia de activos y bienes que puedan ser ofrecidos como garantías tradicionales. • Ausencia de un marco legal e institucional para el registro y otorgamiento de garantías prendarias y para lograr el cumplimiento de contratos de crédito no tradicionales. • Limitadas oportunidades productivas por el escaso acceso a los activos productivos, a los mercados y a la información. • Reducido tamaño de las transacciones, que no permite diluir suficientemente los costos fijos de cada transacción e incrementa el costo por los servicios financieros tanto para la organización como para el cliente. • Bajo volumen de negocios en la localidad, lo que no permite diluir suficientemente los costos fijos de una agencia. • Informalidad de las unidades económicas, unida a la ausencia de historias de crédito y de otra documentación sobre el cumplimiento puntual de contratos, lo que obliga a innovar tecnologías financieras que consideren el capital social, la solidaridad. • Asimetrías de Información que no permite un cálculo real de la verdadera capacidad y voluntad de pago de los deudores potenciales, con dificultad para distinguir entre solicitantes menos riesgosos o más riesgoso.

Fuente: Gonzáles Vega.

Es necesario puntualizar

- Cada entidad financiera ha desarrollado y adaptado una tecnología de crédito específica, de acuerdo a sus propios requerimientos, a las características de su población atendida y a los requerimientos establecidos por la autoridad de regulación (algunas, no todas).
- El marco normativo requiere considerar aspectos específicos de los servicios financieros rurales y la población meta, además de su dinamismo en el tiempo.
- Se debe reconocer la importancia de orientar los servicios financieros hacia el cliente y los efectos negativos de la elevada incidencia de los costos de transacciones sobre la eficiencia, la equidad de los servicios y la sostenibilidad de la entidad. En ese sentido, el proporcionar un servicio financiero pertinente, ágil, expedito y eficiente permitirá minimizar los costos de transacción para los prestatarios, particularmente en el caso de los clientes pequeños, además de la fidelización de los mismos clientes. Sin embargo, no se debe perder de vista la aplicación de mecanismos de control interno, que permitan en el tiempo mejorar, evaluar los avances y administrar una gestión de riesgos eficiente.
- Estructuración de productos financieros a tasas de interés acordes con sus costos de producción, lo cual requiere maximizar la eficiencia operativa y su competitividad, sin trasladar su ineficiencia a los clientes. Con ello se reconoce la importancia de la sostenibilidad, tanto desde la perspectiva del cumplimiento de los objetivos de la organización en el tiempo (y como señal indispensable para influir sobre el comportamiento de pago de los deudores), como desde la necesaria continuidad en la provisión de servicios financieros.
- Cuando se establece una relación de largo plazo, el cliente puede mejorar el manejo de su liquidez, hacer inversiones en activos fijos y mejorar sus decisiones productivas, en vista de que adquiere una herramienta para un mejor manejo del riesgo y para suavizar el consumo en el tiempo. Por su

parte, la institución logra la fidelización de sus clientes al proveerles los servicios y productos financieros acordes a su demanda y características.

- La transparencia en la información institucional incentivará la transparencia de información de los clientes, con lo cual se reducirán las asimetrías de información y correspondiente riesgo moral, además de minimizar los riesgos operativos por mejoras en el cálculo de pago de los clientes.
- No necesariamente la aplicación de la tecnología de microcrédito urbana exitosa tiene buenos resultados en el área rural o en el sector agropecuario. En ese sentido, las tecnologías de crédito agropecuario exitosas se pueden caracterizar por el análisis y la selección individualizada de los clientes, por la definición de los términos y condiciones del contrato de crédito de acuerdo a las características de cada productor individual y por el seguimiento y la recuperación de los préstamos también de una manera individualizada y personalizada.
- Se requiere de ajustes a los términos y condiciones de los servicios financieros en relación a las características específicas de la población meta, contexto rural y características del sector agropecuario. En ese sentido, se debe considerar la heterogeneidad de las unidades económicas campesinas, los costos de transacciones más elevados y los riesgos inherentes a sus actividades productivas, entre otras cosas. Entonces, el diseño particularizado de contratos para cada tipo de cliente debe permitir a la institución definir sus ventajas competitivas en cada segmento de mercado y optimizar tanto sus utilidades como los beneficios para el cliente.
- La innovación respecto a los productos y servicios financieros, especialmente las tecnologías crediticias, permite mantener la competitividad de las instituciones y la fidelización de sus clientes, al responder a las características requeridas para satisfacer las necesidades de la demanda, equilibrando todo ello con la búsqueda de sostenibilidad institucional y el cumplimiento de sus objetivos.

- La captación de recursos desde el público incide favorablemente en la fidelización de los clientes, permite la dispersión del riesgo de concentración (menor riesgo de liquidez), abarata los costos de fondeo y posibilita menores tasas para los créditos, y coadyuva a la sostenibilidad institucional.
- La diversificación de la cartera permite afrontar el riesgo crediticio y los riesgos operativos estratégicos, aminorando los niveles de exposición a los mismos. De esta manera, la combinación de una cartera urbana y una cartera rural, de carteras comerciales, agropecuarias e hipotecarias, entre otras, importa tanto como mecanismo de diversificación (para reducir los riesgos crediticio y operativo), como una herramienta para generar economías de escala y economías de ámbito.
- Toda institución financiera que decide proporcionar servicios financieros dirigidos a las actividades agropecuarias, debe diseñar e implementar un sistema específico de gestión y administración integral de riesgos en que incurre por desarrollar estas labores de financiamiento.

7.2.1.5 El sector Agropecuario y las Microfinanzas

El sector agropecuario en Bolivia, tiene dos rasgos claramente definidos: el oriente con una producción exitosa, porque tiene un fuerte componente de inversión privada (Azúcar, soya y otros). El occidente tiene una producción más de autoconsumo, salvo la quinua que tiene una potencial demanda del exterior. Las microfinanzas con préstamos (pequeños y medianos) tienen una cobertura limitada. Llegan a microempresas, cooperativas y productores individuales, sobre todo en el occidente del país y en menor escala al oriente.

7.2.1.6 Relación del PIB General con el PIB Agropecuario

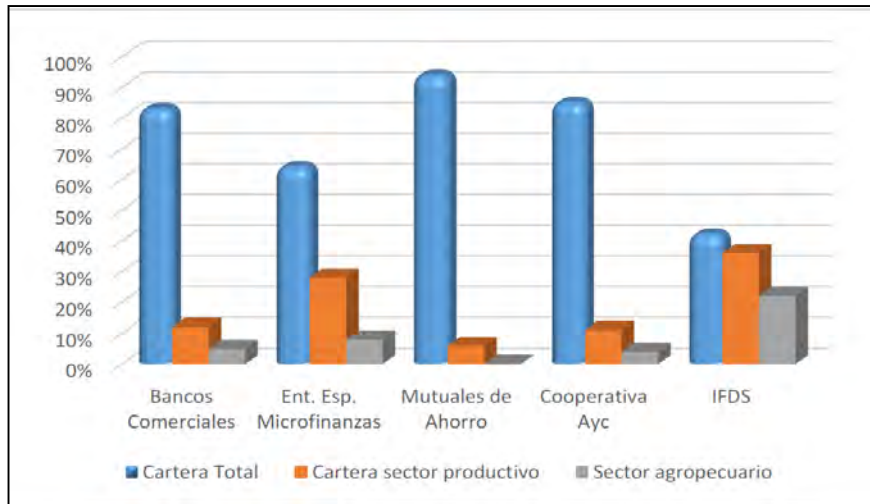
Al primer semestre del 2014 el crecimiento acumulado del PIB nacional fue de 5,1%, mientras que el crecimiento acumulado del PIB agropecuario nacional en el mismo periodo, fue de 1,85%. En términos absolutos el PIB agropecuario al primer trimestre del 2014, fue de 1.123 millones de bolivianos, 2,2% más que lo

registrado en el 2013 donde fue de 1.099 millones; por otro lado, el segundo trimestre de 2014, registró un crecimiento de 1,6% respecto al mismo periodo del 2013, pasando de 1.489 a 1.513 millones de bolivianos. Si bien se ha registrado un crecimiento del PIB agropecuario, este ha sido menor al crecimiento de 2013, donde el crecimiento acumulado al segundo trimestre fue de 3,56%, 1,71% mayor al del 2014, estos resultados muestran que la tasa de crecimiento del PIB agropecuario nacional, a partir de 2003 ha iniciado una tendencia a la baja, con leves recuperaciones en ciertos periodos. Su producción depende del comportamiento de los precios, sobre todo de aquellos productos de exportación.

En la agricultura, en el año de análisis se registró una mejora en los rendimientos. El valor bruto de producción agropecuaria (VBPA), en 2014, creció un 14 por ciento en relación al 2013, impulsado principalmente por la mejora en los rendimientos, ya que la producción creció mucho más rápidamente que la superficie cultivada (1,5 por ciento) en los rubros agroindustriales y cereales. Estos componen en conjunto el 58 por ciento del VBPA.

El incremento de los volúmenes de producción, acompañado de niveles de precios más altos en la mayoría de los rubros agropecuarios, explican estos resultados positivos. Se estimó para el 2014 una cifra final del VBPA primaria de US\$ 3.112 millones, de los cuales el sector agrícola aportaría con el 71 por ciento y el pecuario 29 por ciento. En 2014 el sector agrícola registró una leve recuperación de la superficie cultivada y en mayor proporción la cantidad producida luego de la disminución registrada en 2013, dicho incremento se registró principalmente por los excelentes rendimientos de los cultivos de maíz, arroz, sorgo y soya en la campaña de verano 2013-2014 y de trigo, sorgo y maíz en la campaña de invierno 2014.

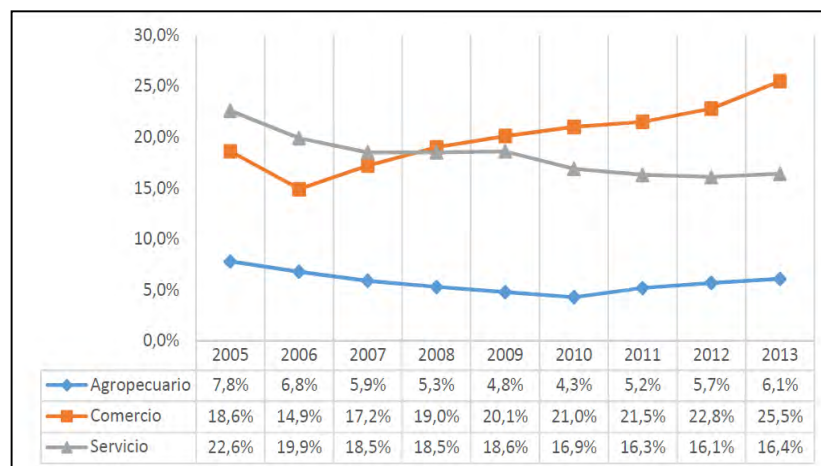
Cuadro N° 6
Estructura cartera de crédito productivo y agropecuario
(en millones de dólares y porcentaje)



Elaboración en base a datos de ASOFIN Y ASFI

Como se observa en el cuadro anterior, la cartera del sector agropecuario tiende a ser el más bajo de la cartera crediticia del sistema financiero, a excepción de las entidades especializadas en microfinanzas e IFDs, que tienen concentrada buen porcentaje de su cartera en el sector agropecuario, por ser entidades especializadas.

Cuadro N° 7
Evolución cartera agropecuaria, comercio y servicio

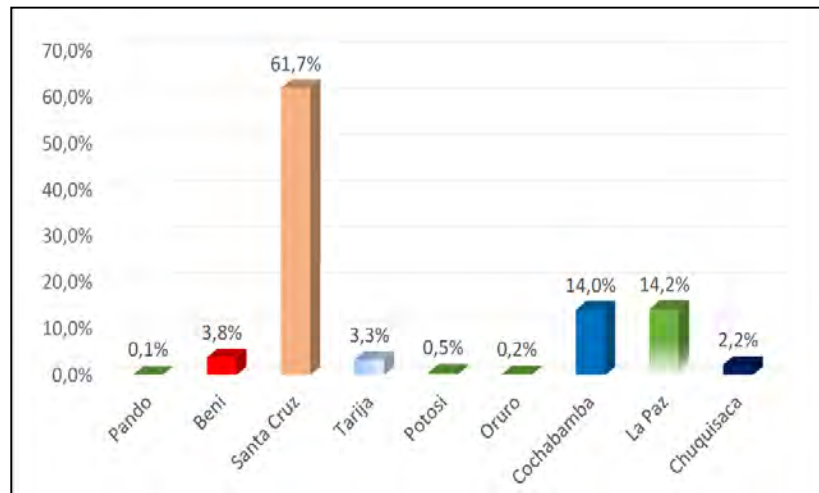


Elaboración en base a datos de ASOFIN Y ASFI

La cartera agropecuaria en el sistema financiero asciende a 722.000 mil millones de dólares, empero pese a los esfuerzos del sistema e incentivos del Estado, el crecimiento es aún reducido.

Cuadro N° 8

Composición del crédito agropecuario por departamentos (en porcentajes)

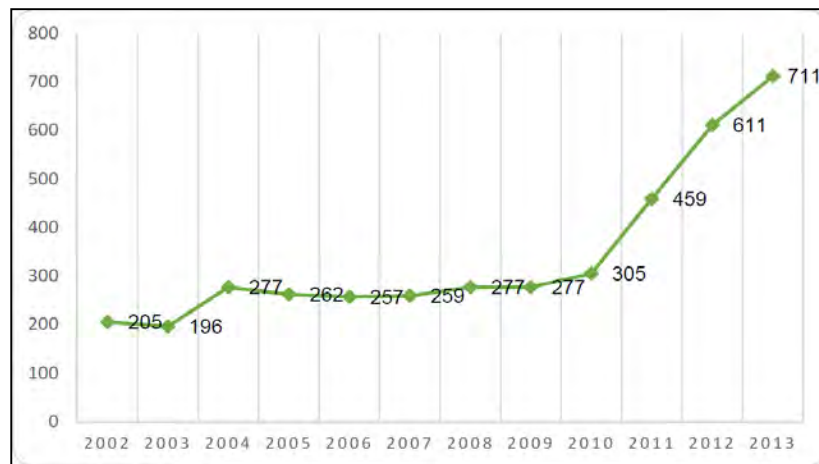


Elaboración en base a ASFI y FINRURAL.

El 80% de los alimentos proviene de la producción campesina (pequeños unidades productivas, tecnología tradicional).

Cuadro 9

Evolución de la cartera de crédito agropecuario (en millones de sus)

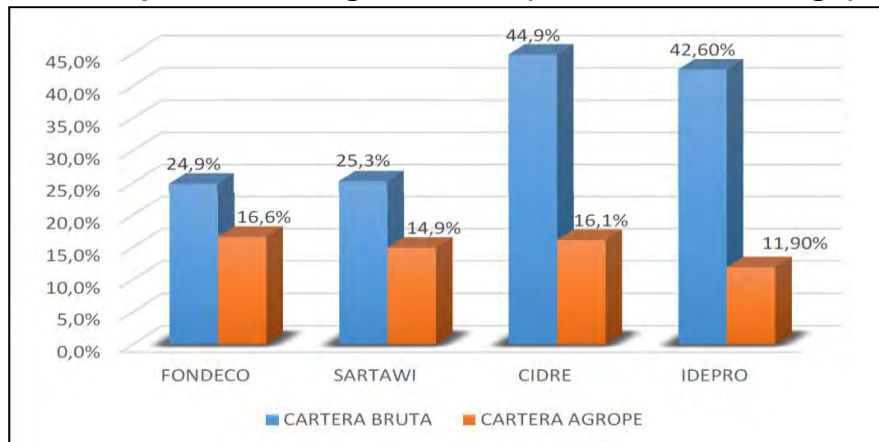


Fuente: ASFI, FINRURAL Y UDAPE

Posee una tendencia de crecimiento que deberá encarar nuevos retos y con ello oportunidades de consolidación.

Cuadro N° 10

Respuestas de algunas EIFs (tomadores de riesgo)

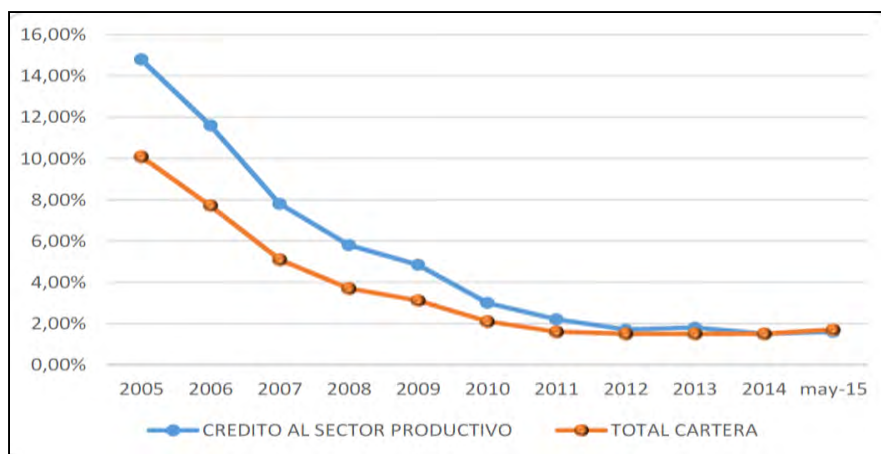


Fuente: FINRURAL

Cabe mencionar que determinadas Instituciones Financieras de Desarrollo (IFD) como ser Cidre, Idepro, Fondecó, se dedican a colocar créditos agropecuarios los cuales se puede apreciar en el cuadro anterior. Es decir que dichas entidades financieras asumen el riesgo al colocar estos tipos de créditos.

Cuadro N° 11

Evolucion del indice de mora por crédito



Fuente: ASFI

Como se puede evidenciar en el gráfico, la mora es baja (se conoce que el segmento de mercado del crédito agropecuario son las familias de escasos recursos económicos) siendo considerados como los mejores pagadores.

7.3 Las Microfinanzas y la Bancarización Rural

El proceso de bancarización de las entidades de microfinanzas regulares al área rural es creciente. La tendencia de los últimos años demuestra que el sector de las microfinanzas, contribuye sostenidamente ese proceso en base a una red de agencias creciente y extendida, desarrollando al área rural. Captando ahorro y colocando crédito en las mismas zonas rurales.

7.3.1 Cartera Agropecuaria

Esa proyección lo demostramos a continuación, con la evolución de la cartera agropecuaria del periodo 2006-2012:

Cuadro N° 12

Cartera Agropecuaria en el Sistema Financiero Nacional (en millones de \$us)										
TIPO DE ENTIDAD FINANCIERA	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Promedio de crecimiento	Participación 2006 (%)	Participación 2012 (%)
Bancos Comerciales	195	190	185	177	195	235	274	6,40%	75%	45%
Banca Comercial Privada	165	170	161	160	181	219	247	7,30%	64%	40%
Banco Unión	28	21	24	17	14	16	27	4,20%	11%	4%
Microfinancieras Reguladas	35	42	53	67	66	160	245	44,60%	13%	40%
Bancos microfinanzas	14	17	24	27	31	66	121	48,20%	5%	20%
FFP microfinanza	21	25	29	39	35	95	124	43,30%	8%	20%
IFD (No reguladas)	28	26	39	33	44	64	91	24,70%	11%	15%
Total Cartera Agropecuaria	257	259	277	277	305	459	611	16,90%	100%	100%
Total Cartera SFN	3,766	4,392	5,184	5,805	7,021	8,841	10,67	19%		
Participación sectorial	6,80%	5,90%	5,30%	4,80%	4,30%	5,20%	5,70%			

Fuente: ASOFIN y ASFI

El sistema financiero ha aumentado en \$us. 257 millones en 2006 a \$us. 611 millones a 2012, con un promedio de crecimiento en el indicado periodo (2006-2012) de 16.9%.

El sector de microfinanzas reguladas, en el periodo 2006-2012, a incrementado su participación crediticia de 4us. 35 millones en 2006 a \$us. 245, con un promedio de 44.6%, superior a la banca comercial, que en el periodo de referencia solo tuvo un 7.3% de crecimiento.

7.3.2 Puntos de Atención Financiera

En el periodo 2008-2014, las microfinanzas reguladas, contribuyó a la bancarización rural del país, registrando una tasa de expansión de puntos de atención financiera de 71.6%.

Cuadro N° 13

Evolución de los Puntos de Atención Financiera, por Área y Tipo de Entidad												
Tipo de Entidad	Área	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Pro. Var. Anual 08-14	Var. 2008-2014	Part. 2008	Part. 2014
ASOFIN	Urbano	381	422	472	523	593	554	600	8.194	57.5%	36.7%	28.5%
	Rural	137	174	183	225	266	289	289	13.7%	110.9%	13.2%	13.7%
	SubTotal	518	596	655	748	859	843	889	9.6%	71.6%	50.0%	42.3%
Resto sistema Bancario	Urbano	328	391	459	525	509	657	706	14.1%	115.2%	31.6%	33.6%
	Rural	40	49	67	109	135	194	273	38.4%	582.5%	3.9%	13.0%
	SubTotal	368	440	526	634	644	851	979	18.1%	166.0%	35.5%	46.6%
Mutuales de A&P	Urbano	43	44	46	48	52	50	52	3.3%	20.9%	4.1%	2.5%
	Rural	3	3	4	5	5	5	6	13,10%	100%	0,30%	0,30%
	SubTotal	46	47	50	53	57	55	58	4.0%	26.1%	4.4%	2.8%
Cooperativas de A%C	Urbano	57	69	75	78	85	85	88	7.7%	54.4%	55%	4.2%
	Rural	48	57	57	77	83	86	88	11.»	83.3%	4.6%	4.2%
	SubTotal	105	126	132	155	168	171	176	9.2%	67.6%	10.1%	8.4%
TOTAL	Urbano	809	926	1052	1174	1239	1346	1446	10.2%	78.7%	78.0%	68.8%
	Rural	228	283	311	416	489	574	656	19.5%	187.7%	22.0%	31.2%
	Total	1037	1209	1363	1590	1728	1920	2102	12.5»	102.7%	100.0%	100.0%

Fuente: ASOFIN

7.3.3 Depósitos Rurales

En el periodo 2005-2014, el sector de la microfinanzas reguladas tuvo depósitos (rurales) crecientes y estos llegaron a \$us. 335.7 millones acumulados. La tasa de crecimiento fue de 30.1 %. Se alcanzó 825.161 cuentas.

Destacan en depósitos rurales, Banco Proden S.A. y Banco FIE S.A.

Cuadro N° 14

Evolución Cobertura de los Depósitos Rurales (En miles de dólares estadounidenses)												
ENTIDAD	TIPO DE DEPÓSITO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Var. Anual Pro. 05-14
SOLIDARIO	DEP. RURALES	3,755	6,347	9,669	15,19	18,047	16,961	19,304	21,377	27,587	34,366	29.9%
	DEP. TOTALES	96,702	146,948	169,419	261,902	334,715	412,153	522,326	636,794	753,854	842,267	27.9%
	% DEP. RURALES	3.9%	4.3%	5.7%	5.8%	5.4%	4.1%	3.7%	34%	3.7%	4.1%	
BANCO LOS	OEP. RURALES	5,901	8,605	14,443	23,997	26,993	29,578	26,576	29,602	27,084	26,97	21.6%
	DEP. TOTALES	90,801	132,257	206,321	293,713	397,126	385,304	433,433	501,504	545,63	563,069	24.0%
	% DEP. RURALES	65*	6.5%	7.0%	8.2%	6.8%	7.7%	6.1%	5.9%	5.0%	4.8%	
BANCO HE	DEP. RURALES	1,264	2,86	7,345	17,678	22,798	28,338	38,792	50,254	62,841	76,494	65.6%
	DEP. TOTALES	34,772	56,192	100,483	159,727	227,08	350,665	476,221	603,514	731,54	808,115	43.4%
	% DEP. RURALES	3.6%	5.1%	7.3%	11.1%	10.0%	8.1%	8.1%	8.3%	8.6%	95%	
BANCO	DEP. RURALES	23,892	36,623	60,887	87,936	113,541	121,842	133,305	150,699	166,442	176,142	26.6%
	DEP. TOTALES	74,045	106,086	149,083	212,371	328,073	348,558	438,004	575,561	658,728	708,089	29.6%
	% DEP. RURALES	32.3%	34.5%	40.8%	41.4%	34.6%	35.0%	30.4%	26.2%	25.3%	24.9%	
ECO-FUTURO	DEP. RURALES	0	0	0	0	1,87	5,418	7,598	11,635	13,646	18,51	67.2%
	DEP. TOTALES	17,394	20,106	27,809	37,302	71,279	78,262	101,646	165,784	222,204	289,546	38.5%
	% OEP. RURALES	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	6.90%	75%	7.0%	6.1%	6.4%	
BANCO	DEP. RURALES	715	978	818	739	1,178	1,104	994	4,19	2,353	3,276	41.2%
	DEP. TOTALES	22,584	25,991	33,634	44,714	51,859	71,095	96,024	138,223	189,959	227,039	29.6%
	% DEP. RURALES	3.2%	3.8%	2.4%	1.7%	2.3%	1.6%	1.0%	3.0%	1.2%	1.4%	
SANCO	DEP. RURALES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0%
	DEP. TOTALES	18,709	19,661	22,538	27,14	32,762	35,848	42,525	59,3	72,327	87,996	19.1%
	% DEP. RURALES	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
ASOFIN	DEP. RURALES	35,527	55,413	93,162	145,539	184,426	203,24	226,569	267,757	299,752	335,757	30.1%
	DEP. TOTALES	355,007	507,241	709,285	1,035,868	1,442,894	1,681,885	2,110,179	2,680,680	3,171,242	3,526,121	29.6%
	% DEP. RURALES	10.0%	10.9%	13.1%	14.0%	12.8%	12.1%	10.7%	10.0%	9.4%	9.5%	

Fuente: ASOFIN

7.3.4 Cartera Rural

En la gestión 2014, la cartera rural de la instituciones de microfinanzas alcanzó 1.055 millones de dólares, con un 17.1% de crecimiento con respecto a 2013.

Cabe subrayar que en el periodo 2005 -2014, la cartera rural de sector de la microfinanzas ha crecido a una tasa de 33.5%.

Cuadro N° 15

Evolución Cobertura de la Cartera Rural (En miles de dólares estadounidenses)												
ENTIDAD	TIPO DE CARTERA	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Var. Anual Pro. 05-14
SANCO SOLIDARIO	Rural	13,601	16,929	23,562	35,381	46,988	45,46	70,002	100,587	137,977	166,047	33.2%
	Total	130,106	164,155	208,959	296,325	351,824	441,102	585,55	738,304	934,244	1,060,038	26.5%
	% Rural	10.5%	10.30%	11.3%	11.90%	13.40%	10.3%	12.00%	13.6%	14.8%	15.7%	
BANCOLOS ANDES	Rural	10,966	16,602	26,857	37,65	43,105	46,439	55,66	61,563	65,743	80,263	26.1%
	Total	146,461	190,245	271,078	342,947	372,804	392,281	454,178	515,409	562,914	607,973	17.7%
	% Rural	75%	8.7%	9.9%	11.0%	11.6%	11.8%	12.3%	11.9%	11.7%	13.2%	
BANCO FIE	Rural	3,503	6,772	19,681	28,165	46,458	64,299	104,552	354,255	203,432	241,73	65.7%
	Total	73,85	101,695	161,253	246,187	313,54	418,48	582,305	765,194	931,911	1,041,908	34.9%
	% Rural	4.7%	6.7%	12.2%	11.4%	14.8%	15.4%	18.0%	20.2%	21.8%	23.2%	
BANCO PRODEM	Rural	51,266	66,144	85,154	124,19	153,884	190,78	236,197	302,48	346,685	398,858	25.9%
	Total	108,944	135,492	166,581	240,794	299,049	368,708	453,277	574,283	645,251	745,349	24.1%
	% Rural	47.1%	48.8%	51.1%	51.6%	51.5%	51.7%	52.1%	52.7%	53.7%	53.5%	
ECO-FUTURO	Rural	0	0	0	0	31,74-9	36,781	50,84	93,33	122,114	139,53	36.6%
	Total	18,461	24,021	33,245	71,778	92,533	108,298	146,143	205,641	268,742	337,844	40.3%
	% Rural	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	34.3%	34.0%	34.8%	45.4%	45.4%	41.3%	
BANCO FORTALEZA	Rural	1,01	1547	1,944	2,459	3,474	7,472	11,829	18,761	25,519	29,412	47.8%
	Total	27,644	32,708	37,321	48,318	55,262	67,816	92,33	131,118	190,87	212,865	26.0%
	% Rural	3.7%	4.7%	5.2%	5.1%	6.3%	11.0%	12.7%	14.3%	13.4%	13.8%	
BANCO COMUNIDAD	Rural	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.0%
	Total	18,292	18,402	24,038	27,13	33,954	40,944	48,134	62,826	83,746	98,285	21.0%
	% Rural	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
ASORN	Rural	80,346	107,994	157,198	227,835	325,656	391,232	529,08	730,976	901,47	1,055,840	33.5%
	Total	523,758	666,718	902,475	1,273,479	1,513,966	1,837,628	2,362,418	2,992,776	3,617,678	4,104,263	26.0%
	% Rural	17.2%	17.8%	18.6%	18.8%	22.1%	21.8%	22.5%	24.4%	24.9%	25.7%	

Fuente: ASOFIN

7.3.5 Clientes de Créditos Rurales

Al 2014 el número de clientes (prestatarios) rurales de las instituciones de microfinanzas alcanzó a 211.109. en el periodo 2005-2014, total acumulado llegó a 737.372 clientes. la tasa anual de crecimiento es de 10.8%.

Cuadro N° 16

		Evolución Cobertura de los Clientes de Crédito Rurales										
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Var. Anual Pro. 05-14
SOLIDARIO	Cuentas Rurales	8,824	10,557	8,57	12,291	16,39	17,001	21,806	27,835	35,769	40,421	19.9%
	Cientes Totales	85	103,786	82,051	109,763	129,705	145,608	169,251	193,208	232,766	251,162	13.8%
	% Cliente Rural	10.4%	10.2%	10.4%	11.2%	12.6%	11.7%	12.9%	14.4%	15.4%	16.1%	
BANCO LOS	Cuentas Rurales	8,809	9,471	12,398	14,403	12,935	7,911	6,327	6,298	5,967	5,082	-3.9%
	Cientes Totales	74,218	77,995	94,342	111,069	101,944	67,21	52,87	51,001	45,438	38,483	-5.5%
	% Cliente Rural	11.9%	12.1%	13.1%	13.0%	12.7%	11.8%	12.0%	12.3%	13.1%	13.2%	
BANCO HE	Cuentas Rurales	3,071	3,747	9,696	11,869	20,195	26,098	35,991	47,925	57,108	61,33	44.5%
	Cientes Totales	51,973	64,456	79,553	103,584	124,657	146,819	175,579	211,391	237,87	238,296	18.7%
	% Cliente Rural	5.90%	5.8%	12.2%	11.5%	16.2%	17.8%	20.5%	22.7%	24.0%	25.7%	
BANCO	Cuentas Rurales	32,511	36,645	41,469	49,368	56,072	60,228	63,672	69,149	76,405	73,074	9.6%
	Cientes Totales	68,792	77,476	85,578	98,207	104,569	108,881	115,835	127,313	142,27	131,769	7.7%
	% Cliente Rural	47.3%	47.3%	48.5%	50.3%	53.6%	55.3%	55.0%	54.3%	53.7%	55.5%	
ECO-FUTURO	Cuentas Rurales	0	0	0	0	14,458	14,58	16,096	25,067	28,825	28,535	16.2%
	Cientes Totales	15,064	18,02	14,309	42,535	43,486	44,374	46,027	53,836	59,767	57,392	25.4%
	% Cliente Rural	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	33.2%	32.9%	35.0%	46.6%	48.2%	49.7%	
BANCO	Cuentas Rurales	193	388	566	613	748	1,254	1,617	2,117	2,147	2,667	36.7%
	Cientes Totales	3,364	4,405	5,976	8,744	10,371	11,667	13,633	16,745	18,306	16,839	20.6%
	% Cliente Rural	5.7%	8.8%	9.5%	7.0%	7.2%	10.7%	11.9%	12.6%	11.7%	15.8%	
SANCO	Cuentas Rurales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Cientes Totales	1,572	1,602	1,756	1,849	1,084	1,083	1,683	2,902	3,601	3,431	13.6%
	% Cliente Rural	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
ASOFIN	Cuentas Rurales	53,408	60,808	72,699	88,544	120,798	127,072	145,509	178,391	206,221	211,109	16.9%
	Cientes Totales	299,983	347,74	363,565	475,751	515,816	525,642	574,878	656,396	740,018	737,372	10.8%
	% Cliente Rural	18.3%	18.1%	20.8%	19.1%	23.8%	24.4%	25.6%	27.2%	27.9%	28.6%	

Fuente: AOFIN

VIII. PROPUESTA

Al desarrollar el presente Proyecto de Grado, se ha llegado a formular las siguientes propuestas:

8.1 La Población Rural y el Acceso a los Servicios Financieros

La mayoría de la población pobre del país, vive y opera en las áreas rurales. Son de escasos recursos. Esta nunca tuvo y tampoco tiene al presente, acceso a los servicios financieros formales eficientes y porque los pocos que habían logrado ese acceso, posiblemente lo han perdido. Es necesario identificar los obstáculos que deben ser superados y, de esta manera, escoger los instrumentos más apropiados para superar estas dificultades.

8.2 La Banca de Desarrollo en el Área Rural

El fracaso de la banca estatal en nuestro país, en las anteriores décadas, es una experiencia que no debe repetirse. Otorgar créditos vinculados, desviar fondos a otros fines, préstamos a tasas subsidiadas, préstamos a grupos de poder. En síntesis, la banca estatal ya era ineficiente. Se recurrió al crédito como si fuera una panacea. Los servicios financieros son, sin embargo, un instrumento bastante específico, que sólo sirve para lograr ciertos propósitos particulares. Los intentos para usar los bancos de desarrollo agropecuario para propósitos no propios de las finanzas terminaron destruyéndolos.

La banca estatal de desarrollo debe ser eficiente y sostenible. Llegar no sólo a pequeños estratos de la población rural, sino fundamentalmente llegar, en lo posible, a la mayoría de la población rural, con tasas de interés competitivas y en función de programas integrales de desarrollo.

8.3 El Estado y las Instituciones de Microfinanzas

El Estado debe generar los espacios necesarios para la participación complementaria de las entidades financieras estatales con entidades financieras privadas, con vocación productiva, a fin de configurar un sistema de

financiamiento para el desarrollo productivo. Facilitando la integración de las diferentes formas económicas de producción en el área rural.

8.4 Entidades Financieras de Productores

El Estado debe fomentar la creación de entidades financieras no bancadas con fines de inversión socialmente productivas. Estas iniciativas financieras de productores de base, aglutinan a productores de quinua, de café, de cacao y otros. Por su creciente importancia en el sector agropecuario, estas entidades de productores deberían ser reconocidos como operadores financieros.

8.5 Financiamiento para el Desarrollo Productivo Rural

El actual modelo de financiamiento edificado por las entidades financieras tradicionales personifica una deficiencia estructural. El sistema financiero ha otorgado un excesivo privilegio a los sectores de comercio y servicios, frente a una insuficiente y decreciente asignación de recursos para la inversión productiva. El desarrollo productivo rural está condicionado, entre otros aspectos, a la dotación de créditos a los productores campesinos e indígenas, colonizadores, artesanos y otros agentes económicos de pequeña escala de zonas rurales. Sería importante que las entidades financieras desarrollen tecnologías crediticias especializadas para la otorgación del crédito productivo.

8.6 Incentivos de la Política Pública

La política pública debe orientarse a generar mecanismos de fomento e incentivo para la prestación de servicios financieros en zonas rurales. Como por ejemplo, la constitución de fondos de garantía específicos para actividades productivas rurales, la otorgación directa de avales de parte del Banco de Desarrollo Productivo, la implementación de seguros de riesgo climático, garantías de precios y mercados, el establecimiento de fondos no reembolsares para innovaciones productivas y otras iniciativas de apoyo a la actividad productiva rural.

IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Al desarrollar la presente investigación en el presente Proyecto de Grado, se ha llegado a las siguientes conclusiones y recomendaciones:

9.1 Conclusiones

El éxito de la tecnología de microcrédito de las áreas urbanas a las áreas rurales, deben superar una serie de obstáculos. La heterogeneidad de la clientela es mayor. Esta heterogeneidad responde no sólo a los rasgos humanos del empresario, sino también a los rasgos del entorno: suelos, clima, disponibilidad de agua. La evaluación de una solicitud de crédito en estas circunstancias es más difícil y más cara.

La transferencia de la tecnología de las microfinanzas a las áreas rurales no es, por lo tanto, fácil. Las organizaciones que lo están intentando con algún éxito han adoptado algunas prácticas muy creativas, por ejemplo, Atender la demanda global de servicios financieros del hogar- empresa. No prestan exclusivamente para agricultura, sino para múltiples propósitos y se esfuerzan por ofrecer otros servicios financieros.

Bajo este marco es que el Estado Plurinacional de Bolivia, debe impulsar políticas públicas, las cuales deben adoptar acciones que incentiven y fomenten el crecimiento y la expansión del financiamiento productivo rural y así lograr mayor cobertura de servicios financieros en zonas rurales, especialmente en departamentos y regiones fuera del eje troncal del país. No obstante ello, la obtención de los beneficios de la política pública debe ser para las entidades financieras un incentivo para seguir aportando al país trabajando en zonas rurales, pero también debe ser un desafío para coadyuvar al cumplimiento de los planes gubernamentales en materia de desarrollo económico y social. Por ello, el Estado debe establecer simultáneamente la obligación de que las entidades financieras cumplan con los objetivos y metas que defina para estos fines; la medición del grado de cumplimiento debe realizarse a través de indicadores de desempeño social que vayan a ser requeridos por el Estado.

9.2 Recomendaciones

Bolivia es uno de los países más atrasados de América Latina, incluso con los importantes recursos que generó la bonanza económica en el periodo 2006 -2013, no se sentaron las bases para un desarrollo económico y sostenido.

La deuda social se ha convertido en un objetivo que aún queda pendiente. Los marginados, en particular los del área rural siguen postergados. Este sector vulnerable no está incorporado a las leyes del mercado.

El Estado, las instituciones de microfinanzas, reguladas y no reguladas; la banca comercial y otros, deben coordinar programas sostenidos en el tiempo, para ofertar servicios financieros a hogares rurales pobres, con estrategias propias de diversificación de ingresos y con flujos múltiples de fondos, para de este modo avanzar hacia un desarrollo y crecimiento del sector rural del país.

X. BIBLIOGRAFÍA

- Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Bolivia. "Ley Orgánica de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras" (ASFI). La Paz, Asoban, 1992.
- Asociación de Entidades Especializadas en Microfinanzas. "Boletines Informativos", 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009. La Paz, Bolivia.
- Autoridad Supervisora del Sistema Financiero (ASE). "Anuarios Estadísticos 2002 - 2009". La Paz, Bolivia.
- Boletines ASOFIN.
- Campero Cecilia. "Recuento Analítico sobre el Ahorro Rural en Bolivia". PROFIN, COSUDE y FINRURAL, Octubre, 1997.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL). "Acceso de la Pequeña y Microempresa al Sistema Financiero". 1995.
- Finrural. Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural."Boletines Financieros 1999 - 2006". La Paz, Bolivia.
- Friedman MWton. "Moneda y Desarrollo Económico". El Ateneo, Buenos Aires, 1976.
- FAO. Financingin Agriculture.2003.
- Fundapro. "Fundapro Y las Microfinanzas". La Paz, Bolivia, 1998.
- Funda Pro. "Microfinanzas y Regulación Financiera en Bolivia". Funda Pro, primera edición, Septiembre 2000.
- Gonzáles Claudio Meyer, L Richard Navajas Sergio. "El Reto del Crecimiento en Organizaciones de Microfinanzas".
- Guarachi Revollo Gualberto. "Introducción a la Economía Monetaria". Mimeografía, 1991.
- Hernández Sampieri Roberto. "Metodología de la Investigación". Editorial Me Graw Mili, México, 2003.
- Memoria Anual 2014 ASOFIN.
- Ministerio de Hacienda. "Resumen de Actividades del Viceministerio de Asuntos Financieros".2002.
- Muller y Asociados. "Boletín Estadístico 1999". La Paz, Bolivia.

- Powell Andrew y Verónica Balzarotti. "Requerimientos de Capital para los Bancos de América Latina en Relación con el Riesgo de Mercado". Banco Central de la República de Argentina, Agosto 1996.
- Wenner, M. Proenza.2002.