

*Prácticas Prometedoras en las Finanzas
Rurales: Perú, Chile y Bolivia*

PRACTICAS PROMETEDORAS EN LAS FINANZAS RURALES: PERÚ, CHILE Y BOLIVIA

Javier Alvarado
Juan Cajavilca
Francisco Galarza

CEPES
Junio 1999

1. Los mayores niveles de pobreza en América Latina están concentrados en las zonas rurales. Alcanzar el desarrollo en nuestros países implica superar dichos niveles de pobreza, de aquí que es necesario diseñar políticas y mecanismos que permitan incorporar a dicha población en una senda de crecimiento sostenido. Para lograr esto hay varios mecanismos y políticas que es necesario implementar. Nosotros pensamos que un instrumento poderoso para mejorar las condiciones de vida de los pobladores de las zonas rurales es el acceso a servicios financieros formales.

Los servicios financieros formales han sido escasos o inexistentes para la gran mayoría de la población rural. Los bancos de fomento generalmente sólo atendieron a una población minoritaria dentro del sector rural, y sólo ofrecieron servicios de crédito a la población rural..

El acceso a los servicios financieros formal coadyuva el desarrollo rural de varias formas. En primer lugar permite un mejor manejo de la liquidez y del riesgo. Esto es muy importante en las zonas rurales, pues las economías rurales sobre todo la agrícolas tienen una marcada estacionalidad en sus ingresos.

En segundo lugar el acceso a los servicios financieros de crédito formal posibilita la realización de oportunidades de inversión que de otra forma no se podrían realizar. Pues, el ahorro interno por lo general es insuficiente y el crédito informal es de poco monto, con plazos muy cortos y tasas de interés muy elevadas.

En tercer término la existencia de instituciones que dan servicios de ahorro y crédito coadyuva a la formación de un mercado financiero formal. Las instituciones financieras intermedian recursos de los agentes superavitarios (ahorristas) a los agentes deficitarios (demandantes de crédito), para esto pagan una remuneración (tasas de interés pasivas) a los ahorristas y cobran a los prestatarios (tasa de interés activa). Estos precios constituyen señales para los agentes económicos que permiten una mejor asignación de los recursos.

- 2) El acceso a servicios financieros para los pobladores de las zonas rurales, principalmente para los pequeños productores, en América Latina implica la creación o el fortalecimiento de instituciones y organizaciones que proporcionen los servicios financieros a pobladores de dichas zonas. En la investigación hemos tratado de identificar a las instituciones formales (con autorización expresa para realizar operaciones financieras) y las no formales (sin autorización, pero

que prestan servicios financieros) que en forma promisorio están dando servicios financieros a pobladores rurales. No se trata de ver cualquier institución sino aquellas que tienen perspectivas de permanencia y de masificación en la provisión de servicios financieros en zonas rurales. También hemos identificado las prácticas de financiamiento tanto de carácter financiero -leasing, warrants -, como no financiero a cargo de organizaciones cuyo fin no es hacer transacciones financieras - agricultura de contrato, financiamiento de proveedores, financiamiento de agroindustrias - que se vienen implementado en zonas rurales y que ofrecen perspectivas para su aplicación en gran escala.

Tanto las instituciones formales como las modalidades estudiadas vienen tratando de aminorar los problemas de información asimétrica y los riesgos que elevan enormemente los costos, y en algunos casos, hacen imposible la provisión de servicios financieros a los pobladores de menores recursos en las zonas rurales. La información asimétrica esta presente en todas las transacciones crediticias en tanto los prestamistas no conocen totalmente ni la capacidad ni la voluntad de pago de los potenciales prestatarios. Pero en las zonas rurales este problema es más agudo pues los costos de obtener información y de monitorear a los prestatarios son mucho mayores debido a la dispersión espacial de los pobladores, la precariedad de las vías de comunicación, la falta de historial crediticio, y la debilidad institucional del Estado (cumplimiento de contratos). Así mismo, los riesgos en las zonas rurales son bastante mas pronunciados, tanto los de carácter natural (plagas, inundaciones, sequías) como los de mercado (variaciones en los precios). A las instituciones y las modalidades que de manera creativa vienen tratando de superar estos problemas las hemos denominado en la investigación prácticas prometedoras en las finanzas rurales. A continuación presentamos en forma resumida la metodología utilizada en analizar estas prácticas prometedoras y los principales resultados alcanzados hasta el momento.

3) El marco metodológico que estamos utilizando en el análisis de las prácticas prometedoras ha sido elaborado por don Claudio González Vega'. Este marco comprende el análisis de los siguientes aspectos.

1) Rasgos Generales de la Institución: Se trata de ver algunos aspectos que ubican a la organización: tiempo de fundación, identidad de los fundadores, ámbito de operaciones, importancia de la organización en las finanzas del país.

2) Cobertura: dado que el desempeño de una organización es un fenómeno multidimensional, se ha propuesto el uso de varios indicadores para el análisis. Los indicadores propuestos son: calidad (valor para el cliente), costo (para el cliente), profundidad (tamaño de las transacciones), amplitud (número de clientes), ámbito (variedad de servicios) y duración.

3) Sostenibilidad: Se trata de ver hasta que punto la organización es capaz de cubrir los costos a precios de mercado que implica las transacciones financieras con los ingresos que estos generan. Comprende varios aspectos: sostenibilidad operacional y financiera (cubrir los costos de operación y los financieros); la medición de los subsidios (eliminar el impacto de los subsidios en el análisis de rentabilidad de la organización); el índice de dependencia de subsidios (ver si la organización hubiera podido compensar con sus utilidades los

subsidios recibidos); el análisis financiero (comparar la inversión en el intermediario financiero en relación a otras inversiones); y la medición de morosidad.

4) Entorno: Se trata de observar las características particulares en que la organización opera. Las dimensiones del entorno que se analizan son: potencial del mercado que la organización atiende, la infraestructura física que rodea al ámbito de trabajo de la organización, el marco regulatorio particular que enfrenta la institución, las condiciones macroeconómicas que influyen en la organización, y la competencia que enfrenta la institución.

5) La Tecnología Financiera: la evaluación de la tecnología de crédito de una organización es básicamente un ejercicio de carácter cualitativo se trata de analizar la congruencia que guardan entre todos los elementos de la metodología y su capacidad para resolver los problemas de asimetría en la información, y los riesgos que se dan en una transacción crediticio. En particular se debe tener en cuenta: la estructura de emisión y recepción de señales (signalling), el proceso de selección de deudores (screening), los mecanismos de seguimiento de los prestatarios (monitoring), y las acciones que se toman para el cumplimiento de los contratos (contrac enforcement). También es importante tener en cuenta la productividad de la organización, es decir los productos (cartera, saldos, número de préstamos) en relación a los insumos (analistas de crédito, agencias, costos).

4) El estudio que estamos realizando comprende el análisis de practicas promisorias en seis países de América Latina (Perú, Chile y Bolivia) y el Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, y Jamaica). El análisis de los países de América Latina lo esta realizando el Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES). En esta ocasión presentaremos básicamente el análisis de las prácticas promisorias en el Perú. En los próximos meses debemos terminar el análisis en Chile y en Bolivia.

A continuación presentamos un breve resumen de los elementos más relevantes del contexto macroeconómico de los países estudiados y de las instituciones y organizaciones peruanas.

El Contexto Macroeconómico

El Crecimiento

Los 3 países que estudiamos tienen la particularidad de haber pasado por periodos de alta inestabilidad económica y política, y por un ambiente de una elevada intervención estatal en las actividades económica, principalmente la financiera, a periodos de estabilidad económica y política y un repliegue sustancial del Estado en las actividades económicas, propiciando un modelo de desarrollo basado en el funcionamiento del libre mercado. No obstante, hay que señalar que hay una significativa diferencia en lo que concierne a la temporalidad. Así "entras que Chile inicio las reformas económicas y el repliegue del Estado en la década del 70, Bolivia lo hizo en la segunda mitad de los 80 y en el Perú este proceso se inicio a principios de los 90.

1 Ver Claudio González Vega *Indicadores Prácticos de Evaluación: Metodología de Evaluación*, mimeo preparado para el proyecto: Prácticas Prometedoras en Finanzas Rurales; enero 1999.

De los países estudiados Chile es el que actualmente muestra el mayor desarrollo relativo, lo cual se refleja en un PBI percapita superior en casi 4 veces al de Bolivia, y casi dos veces mayor que el del Perú. Cabe anotar que esta situación era distinta en 1986, y refleja los altos y sostenidos niveles de crecimiento que ha experimentado la economía chilena en los últimos años.

Cuadro nro. 1 : Producto Bruto Interno per Capita (Dólares de 1990)

Países	1986	1992	1995
Perú	2,191	1,641	1,996
Chile	2,185	2,992	3,393
Bolivia	772	827	876

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina 1996

Tras una década de relativo estancamiento, en los 90 los países estudiados han retomado la senda del crecimiento. Las tasas de crecimiento alcanzadas en esta década son mayores que las tasas moderadas registradas en los años 70. En términos reales, en 1997, Bolivia, Chile y Perú registraron tasas de crecimiento por encima del 4%, siendo Chile el país con un mayor crecimiento promedio anual entre 1991 y 1997, con una tasa de 7.1%, seguida de Perú, con 5.3% y Bolivia, con 4.1%.

Cuadro nro. 2: Tasa de crecimiento real del PBI

Países	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Perú	28	-14	64	131	70	26	70
Chile	73	110	63	42	85	72	55
Bolivia	53	16	47	50	37	39	45

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina 1996; Informe Anual 1997.

PBIY Fuerza Laboral en la Agricultura

La contribución al producto de la actividad agropecuaria (incluyendo explotación forestal y pesca) es distinta en cada uno de los países estudiados; sin embargo, en todos ellos la participación de la agricultura en el producto muestra una importante estabilidad. En Bolivia el agro mantiene una contribución significativa a la generación del producto, la que se ubica alrededor del 15% del PBI, aunque muestra una leve tendencia a disminuir en la última década. Por su parte, en el Perú y Chile se muestra una contribución menor al producto total, la que se ubica al nivel del 7% del PBI en el caso de la economía peruana, y en el 8% del producto para la economía chilena°.

2 En este estudio se ha utilizado básicamente información proveniente de clientes internacionales. Sin embargo, existe una discrepancia significativa entre las cifras que los informes del BID y de la CEPAL dan a la contribución de la agricultura al PBI y la que da el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) para el Perú. Según esta última fuente la contribución de la agricultura al PBI estaría alrededor del 13%.

En cuanto a la fuerza laboral, el 47% de la fuerza laboral boliviana estaba ocupada en la agricultura en 1990. Esto significa que la agricultura mantiene una elevada participación en el empleo total de dicho país. A su vez, esto se condice con una alta proporción de la población rural, la que en ese mismo año representaba el 47.7% del total. Luego se ubica el Perú, con el 36% de su fuerza laboral ocupada en la agricultura, mientras que en Chile, justamente el país de mayor desarrollo relativo, el agro sólo ocupaba al 19% de la fuerza laboral.

Respecto a la evolución del PBI agropecuario, Chile muestra un crecimiento sostenido desde la década del 80, con tasas por encima del 5% anual, a tal punto que se puede considerar al sector agrario como uno de los impulsores del crecimiento de la economía chilena a partir de los años 80. En la década del 90 el crecimiento se ha generalizado al conjunto de la economía chilena, aunque la agricultura mantiene su dinamismo. Esta situación contrasta con el modesto crecimiento del agro y de la economía chilena en los años 70.

Cuadro nro. 3 : Tasa de crecimiento real del Producto Bruto del Sector Agropecuario

Países	1991	1992	1993	1994	1995
Perú	1.9	-6.1	10.4	14.7	5.6
Chile	2.7	7.4	1.5	8.5	5.5
Bolivia	9.9	-4.2	3.6	6.7	1.7

Nota: incluye silvicultura y pesca

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina 1996

Por su parte, el sector agrario en el Perú y Bolivia ha logrado recuperar la senda del crecimiento durante los años 90, en ambos casos tras el lento crecimiento registrado en la década anterior. Pese a ello, el leve crecimiento registrado en el agro durante esos años en ambos países evitó una crisis mayor en el conjunto de la economía.

Inflación

Otro indicador clave de la mayor estabilidad macroeconómica ha sido el control de la inflación dentro de niveles moderados, tras períodos de hiperinflación galopante. En este sentido, la trayectoria seguida por los tres países es similar, aunque en distintos períodos: agudización de la crisis inflacionario, aplicación de políticas radicales de ajuste, y estabilización del ritmo de incremento de los precios. Al igual que en el caso del PBI, la economía chilena fue la primera en alcanzar la estabilidad de los precios (a mediados de los 70), y la peruana la de más reciente control de la inflación. Con todo, pese a diferencias en tiempos, complejidades y contextos, durante los 90 estas tres economías han logrado controlar la inflación, sobre todo a partir de la segunda mitad de esta década situándose en todos los casos en niveles de un dígito para 1997.

Cuadro nro. 4: Tasa de crecimiento promedio anual del Índice de Precios al Consumidor

Países	1971-80	1981-85	1986-90	1991-95	1994-97
Perú	293	669	7027	784	137
Chile	1262	170	152	139	82
Bolivia	184	5724	124	119	91

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Informe Anual 1997; Progreso Económico y Social en América Latina 1996.

Tasa de Interés

Es importante señalar que sólo en Chile se observa una tendencia clara a la fijación de tasas de interés pasivas reales positivas con un margen atractivo para el ahorrista, como que así acontece desde 1992, mientras que Bolivia desde ese mismo año alterna tasas levemente positivas con otras virtualmente nulas.

En el Perú recién en 1995 se logra obtener tasas de interés positivas en términos reales con un margen atractivo, tras haber obtenido tasas pasivas fuertemente negativas hasta 1993.

Cuadro nro. 5 : Tasas de Interés Bancario Real sobre los Depósitos

Países	1991	1992	1993	1994	1995
Perú	-239	-13.9	-4.5	-1.4	49
Chile	0.3	2.9	5.5	3.1	5.8
Bolivia	-10	-0.4	1.7	1.7	2

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina 1996

En lo que respecta a las tasas de interés activas reales se observan tasas positivas en los tres países. Sin embargo, cabe observar que en Bolivia y el Perú las tasas son bastante elevadas. En Bolivia para 1995 la tasa activa incluso se ha elevado aún más en términos reales. En el Perú, en cambio, la tasa activa real se ha reducido en forma drástica, en paralelo con la reducción de la inflación pese a lo cual sigue siendo alta, aunque en menor medida que la tasa que rige en Bolivia.

Cuadro nro. 6 : Tasas de Interés Bancario Real sobre los Prestamos

Países	1992	1995
Perú	100.2	255
Chile	8.5	10.3
Bolivia	33.4	40.8

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial 1994 y 1997

Como resumen, en relación a los países estudiados, Chile es el que presenta el contexto acroeconómico más favorable para el desarrollo de prácticas y modalidades promisorias de

financiamiento al sector rural, dado su crecimiento estable y sostenido, tanto a nivel global como en el sector agrario, con bajos niveles de inflación, y con tasas de interés atractivas para la intermediación financiera.

En el Perú, sin duda, la estabilidad económica y las tasas de crecimiento de los últimos años son elementos positivos para el desarrollo de los mercados financieros, no obstante, las políticas sectoriales, particularmente la de inversión en recursos productivos no han presentado incentivos muy adecuados para el desarrollo agropecuario y la extensión y profundización de los servicios financieros.

Por el lado de Bolivia, el país más pequeño de los tres casos a estudiar en cuanto a producción también ha evolucionado positivamente en los indicadores macroeconómicos básicos. Sin embargo, presenta algunos síntomas de estancamiento en el crecimiento y la estructura de las tasas de interés aun no es la más adecuada para el desarrollo y el fortalecimiento de la actividad financiera.

Financiamiento de Organizaciones no Financieras en el Perú

En el caso de Organizaciones no Financieras (ONF) hemos estudiado tres modalidades de financiamiento: agroindustrias, proveedores mayoristas de insumos, y empresas de servicios. En este documento presentamos los casos más relevantes dentro de estas modalidades.

1) Agroindustrias: La Desmotadora San Juan

Rasgos generales

Esta empresa se dedica al desmotado de algodón desde hace más de 15 años, en el valle de Huaral a 80 Kms al norte de Lima., pero los propietarios tienen más de 30 años en la actividad de acopio de algodón.

El financiamiento para las habilitaciones se toma de los bancos (a 2.5%), y se cobra una tasa de interés de 4.3% efectiva mensual a todos los clientes. Además, el precio pagado puede ser "castigado" en función de la calidad del algodón. El desembolso es gradual según las etapas de producción. Se financia el 30% en dinero, y el resto en insumos.

Cobertura

Se consideran tres clases de clientes según el riesgo: **A.** Cliente óptimo, con un riesgo de incumplimiento mínimo, pide financiamiento sólo para parte de su producción, **B.** Cliente de riesgo moderado, por lo general necesita financiamiento desde el inicio del proceso productivo. Se le hace un seguimiento más intensivo y por lo general requieren la recomendación de un cliente **A**, y **C.** Este es el más riesgoso y por lo general solicita todo el financiamiento desde el inicio.

La cartera actual es de más de 500 préstamos, con un monto total de 282,000 dólares y los prestatarios son pequeños agricultores que tienen en promedio 560 dólares en promedio de préstamos.

Entorno

El mercado es bastante competitivo, existe la competencia de otras desmotadoras de Huaral, además de la entrada de compradores de algodón de otras zonas, ofreciendo un precio mayor al vigente en el mercado. Esto es un incentivo para incumplir con la entrega de la cosecha prometida por parte del productor habilitado, pero en vista de la lealtad entre productor y agente, pocas veces es una amenaza real.

Tecnología crediticia

Los créditos son individuales, y la tecnología crediticia está principalmente asociada a agentes (normalmente 6), quienes clasifican a los clientes y les hacen el seguimiento. La desmotadora actúa como un principal, con agentes que hacen la selección, el monitoreo y la recuperación de los créditos, la desmotadora decide en el caso de refinanciamiento, y colabora con asistencia técnica cuando se considera necesario (que es una forma de monitoreo). El criterio para refinanciar es el riesgo del cliente. Un cliente tipo A, es refinanciado sin problemas (se trata de insolvencia temporal). Un cliente B necesita aval de un cliente A. Un cliente C nunca es refinanciado. No obstante los agentes son a su vez deudores de la desmotadora por el monto de dinero que le entregan para la habilitación, también la desmotadora tiene algunos clientes a los que los financian directamente.

El riesgo idiosincrático se reduce con la antigüedad del cliente, los informantes informales y la reputación del principal. Hay también intercambio de información de clientes entre principales, y se acude a la Cámara de Comercio (letras protestadas). Por otro lado, no existe ningún tipo de seguro para protegerse de riesgos sistémicos.

El crédito se da principalmente en insumos, valorizados en dólares. La entrega de insumos usualmente la hace al agente, quien se encarga de repartirlos a los productores, y recuperar en algodón para el principal, a cambio de un pago por quintal (46kg.) de US\$0.3 0.3 El agente puede actuar como aval del productor (firma letras). No se solicitan garantías reales.

Los agentes no emiten explícitamente señales a los productores para incentivarlos (o no) a participar en la cadena agente-principal-productor; sólo el hecho de que sean conocidos en su ámbito de acción es el factor esencial en su relación con los productores, sobre todo en el caso de los nuevos. Además, ni agente ni principal se fijan en la calidad de los cultivos, ni en ninguna otra variable productiva para seleccionar clientes.

No existe ningún procedimiento explícito de selección de clientes. El único requisito es que haya sembrado algodón y que la cosecha esté próxima. Por otro lado, sólo a morosos insolventes pero con buen historial de pago se acepta habilitar otra vez, descontándoles la deuda anterior. Los clientes nuevos son recomendados por clientes antiguos, y se les visita para verificar la existencia

de la cosecha. Tampoco se solicita documento alguno ni garantías, lo que es un atractivo más para que los productores trabajen con este tipo de habilitadores.

El seguimiento (en forma de visitas al campo) se da de manera aleatoria, y sus resultados no pretenden ser una guía para ninguna acción futura. Existen, además, visitas a los cultivos en momentos previos a la cosecha para asegurarse de la fecha exacta de la misma. No existe mayor seguimiento de la evolución del cultivo, ni del uso de los insumos para los fines solicitados, porque lo que interesa es que se entregue el algodón, y si la calidad es baja, se le castiga en el precio.

En la recuperación el agente participa como informante de la empresa en casos de clientes incumplidos. La información se refiere a la situación productiva de los morosos. De esta manera, el agente es el nexo para que el principal realice la cobranza por la fuerza (cosechase el algodón u otro cultivo).

La recuperación se da en producto, y en años normales, se recupera el 90%. En caso de incumplimiento se procede a presiones personales y a procesos prejudiciales (cartas notariales). Casi nunca (2% de casos por campaña) se apela al Poder Judicial, debido a los costos que esto implica.

En general, se exige la firma de un contrato (sólo clientes nuevos) y una letra (para todos) antes del desembolso. No se piden hipotecas, debido al alto costo de su inscripción (US\$ 500) y ejecución.

2) Proveedores de Insumos: La Casa Stewart

Datos generales

Stewart y Cía es una empresa que vende insumos agrícolas desde hace 37 años y uno de los más posibilidad de ser beneficiarios de crédito en la empresa mencionada. Información del número de créditos, clientes y montos no ha podido ser obtenida.

Entorno

La competencia de Stewart y Cía son principalmente las empresas importadoras de insumos (en especial la úrea) de la zona norte (2 empresas). Además, existe una competencia mayor en la venta de agroquímicos y pesticidas con los proveedores pequeños de insumos a nivel más local. Esta última competencia es la más dura para Stewart y puede llevarle a sacrificar sus utilidades al desatarse una guerra de precios con los proveedores, quienes a su vez tienen los mismos proveedores, pero menores costos operativos. Sin embargo, como política de la empresa, la rebaja de precios tiene un límite que permite asegurar un margen de ganancia mínimo.

Tecnología Crediticia

El crédito es individual, se parte del principio que la buena evaluación de los clientes es la clave para reducir los riesgos indiosincráticos. De otro lado, se realiza una proyección del rendimiento de la cosecha del deudor para prevenir incumplimientos. Además, la relación de largo tiempo

ayuda también a reducir los riesgos de morosidad estratégica. En cuanto a los riesgos sistémicos, no existe ningún seguro para protegerse de algún evento externo.

No se hace ningún tipo de publicidad del crédito en insumos, pero sí de la venta al contado, principalmente por radio. Además, existen agentes que promueven la venta al contado. Y sólo si el potencial cliente pregunta, se le da información acerca del crédito en insumos.

Para seleccionar, se acude a la base de datos de sus clientes, referencias bancarias, y a Infocorp (una central de riesgos privada). Desde hace 6 meses se exigen garantías reales (e.g., hipotecas) inscritas como requisito indispensable: debe cubrir al menos el 60% del monto prestado.

En el caso de clientes nuevos, de todas maneras se hacen visitas al campo, y se les entrevista en la oficina de la empresa al momento de presentar la solicitud. Se puede presentar un aval e indicar sus referencias comerciales y bancarias, las que son verificadas por teléfono.

El expediente del prestatario pasa por tres o cuatro instancias antes de la aprobación del crédito. 1. El agente de ventas, quien presenta al solicitante al Departamento de Ventas, donde el jefe se revisa el expediente y entrevista al productor. Luego, se envía el expediente al Departamento de Créditos y Cobranzas, sólo si se cuentan con todos los requisitos: documento de identidad de ambos cónyuges (de ser el caso), títulos de propiedad de predios urbanos y/o rurales, referencias comerciales y/o bancarias, aval (opcional), y por supuesto la inscripción de alguna garantía a favor de Stewart. En esta segunda instancia, se verifica la información, y si toda la documentación está en orden y el cliente muestra ser honesto y contar con solvencia económica, se sugiere la aprobación del crédito a la Gerencia, y en esta instancia se decide la aprobación o rechazo del crédito. Las etapas antes mencionadas son eliminatorias: si una de ellas no aprueba, el expediente no pasa. Normalmente el tiempo transcurrido entre la presentación de la solicitud y el desembolso es de 7 días.

El seguimiento consiste en visitas aleatorias a mitad de la campaña y antes de la cosecha a los productores medianos y empresas agrícolas. En esta etapa se realiza una evaluación técnica de los cultivos, pero sólo como una forma de evaluar la capacidad futura de pago del prestatario. La mayoría de visitas se efectúa de manera disimulada y no existe una proporción de clientes definida a la que se le hacen las visitas. Durante estas visitas se puede verificar si los insumos han sido usados en su totalidad en el cultivo para el que se solicitó el crédito, aunque sólo de manera aproximada (si el cultivo está pobre, podría haberse usado sólo una parte de los insumos, y la otra parte podría haberse vendido). Como resulta evidente, esta verificación no es tan relevante en el caso de que la cantidad de insumos obtenida a crédito no fuera suficiente para atender toda la extensión sembrada.

Ante un atraso en el pago de alguna cuota, el área de Ventas se encarga de recordarle al cliente el vencimiento del plazo desde el primer día. Se hacen hasta tres llamadas telefónicas antes del octavo día, luego del cual indefectiblemente el banco protesta la letra y carga el monto a la empresa.

Se distingue entre deudores insolventes y *estratégicos*, aplicando diferentes tratamientos según sea el caso. Sólo a los insolventes se les puede refinanciar. A los estratégicos, se procede a la cobranza judicial (evaluando costos y beneficios). Hasta ahora no se ha castigado ningún crédito.

3) Empresa de Servicios: Critecnia

Datos Generales

Critecnia es una empresa de servicios de asesoría gerencial, creada en junio de 1996. Su objetivo es brindar servicios de asesoría empresarial a productores agrarios, mediante la formalización de microproductores en empresas de tipo sociedad anónima. Los socios fundadores son empresarios agrícolas de trayectoria nacional, con elevada calificación académica, y con mucho años de trabajo en los productos y los ámbitos en que opera la empresa.

Cobertura

Luego de factores sistémicos (fenómeno del Niño y recesión), que provocaron contracción en sus operaciones, Critecnia ha experimentado un nuevo impulso en sus actividades. A la fecha, se han organizado ocho empresas de microproductores, las cuales agrupan a un total de 500 productores, que ocupan 2,480 has. de producción de algodón, en su mayoría, y maíz en los valles de Cañete y Chincha al sur de Lima (a 140 kms. y 280 kms. respectivamente). Las dos primeras campañas financiaron exclusivamente algodón, es después de los efectos sistémicos mencionados que la empresa se vio en la necesidad de diversificar los destinos de financiamiento para poder recuperar los montos refinanciados al algodón, optando por el maíz amarillo duro y el maíz chala.

Todos créditos se dirigen a pequeños productores y los montos promedios de prestamos ascienden a US\$ 4,250 por productor.

Entorno

A pesar de la presencia de la Caja Rural Profinanzas y la Caja Municipal de Ica, ambas instituciones financieras de microfinanciamiento, los directivos de Critecnia consideran que es el Instituto Rural Valle Grande de Cañete su principal competencia dado que ambas organizaciones ofrecen servicios similares: crédito, asistencia técnica y gerencial.

Los valles, Cañete y Chincha, son costeros, ubicado a 2 y 3 horas y media de Lima respectivamente, se puede considerar que presentan una infraestructura de comunicaciones aceptable, en lo que se refiere a caminos, como a comunicación telefónica. Su función de linking entre la banca comercial (BANEX) y los productores, hace que no sea una institución financiera, por lo que se rige únicamente por la Ley de Sociedades.

Tecnología

Aunque se constituyen empresas de agricultores, los créditos son individuales y cada agricultor es responsable por su crédito ante el banco. En la tecnología desempeñan un rol importante los

denominados coordinadores que son agricultores de reconocida trayectoria en su zona, quienes actúan como agentes en la selección, monitoreo y la recuperación de los créditos.

Como se señaló anteriormente Critecnia agrupa a agricultores en empresas. Estas empresas celebran un contrato de gerencia por un año de duración con Critecnia, la cual asume la gerencia de la empresa. Critecnia como gerente se compromete a realizar servicios de evaluación de mercado y comercialización, asesoría técnica, financiamiento, logística, administración y contabilidad. Por cada uno de estos servicios la empresa cobra una comisión. A su vez las empresas celebran un contrato de producción por encargo con cada uno de sus asociados mediante el cual ellos se comprometen a entregar la producción, a precios de mercado, a cambio de recibir todos los servicios que Critecnia brinda.

Por lo general, los coordinadores de los grupos, que son los líderes en sus respectivas zonas, se acercan a Critecnia, con el fin de indagar sobre los servicios que ofrece. Si es que se llega a establecer una relación (formar empresa), frecuentemente, estas personas integran el directorio de sus empresas respectivas, salvo en caso de expresa voluntad de no hacerlo. Se financian productos con mercados

El productor preseleccionado por los coordinadores se acerca a Critecnia con la solicitud de ingreso. Se le asigna una empresa, de preferencia, en función de la ubicación geográfica de su predio agrícola. Las empresas formadas deben reunir 1 00 has como mínimo, Critecnia revisa sus antecedentes crediticios en las centrales de riesgo de la zona, también hace una revisión en los registros públicos sobre la existencia de alguna hipoteca previa sobre el predio agrícola. Si se descubren deudas pendiente superiores a US\$ 100 y/o hipotecas previas, no se acepta el ingreso del agricultor. El crédito lo otorga el banco BANEX para lo cual, el cliente firma un pagaré individual en favor del banco.

Esta labor está a cargo de Critecnia con sus técnicos y los coordinadores grupales, se da asesoría técnica y se ve el manejo de los cultivos con tal fin se prefiere trabajar con principios de ubicuidad geográfica, para minimizar costos que se asumen al tener clientes dispersos en amplias áreas geográficas, los agricultores entregan su producción a la empresa que la cual vende el producto y con el dinero se hace una liquidación de todas las deudas de cada uno de los agricultores, y realiza la cancelación de los créditos ante el banco. En esta etapa los coordinadores y los técnicos de Critecnia recorren los campos y programan las cosecha de cada agricultor. En caso que un agricultor incumpla con entregar la cantidad de la cosecha pactada. Critecnia notifica al banco para que este proceda a ejecutar el pagaré que el productor a firmado con el banco.

Cabe señalar que los coordinadores grupales, reciben un pago al final, el cual está en función de los rendimientos y entregas de las cosechas.

Financiamiento de Instituciones no Financieras

ONG: IFOCC

Datos Generales

El Instituto de Fomento a la Comercialización Campesina (IFOCC) es una organización sin fines de lucro (ONG) que inició sus operaciones en agosto de 1990, con el objetivo de desarrollar acciones para impulsar la comercialización de la producción campesina. El programa de crédito se originó en el año 1992, cuando el BID le otorgó una línea de financiamiento concesional por US\$500 miles, de esta forma, IFOCC inició su programa de crédito en junio de 1993, iniciándose el programa con crédito en insumos, luego de experimentar graves problemas de recuperación, en 1994 se pasó a créditos en dinero y se especializó en crédito rural. A partir de fines del año 1998 comenzó a incursionar en el crédito urbano. Sus socios fundadores son ex-funcionarios ligados al área de comercialización del que fuera Proyecto de Desarrollo Rural en Microrregiones (PRODERM) en el Cusco.

Cobertura

El IFOCC ha logrado una expansión interesante en lo que se refiere a sus ámbitos de operación, En lo que se refiere al ámbito rural, cuenta con clientes de comunidades campesinas de 5 de las 13 provincias del departamento del Cusco y en el sector urbano esta en la provincia del Cusco

Cabe anotar que el IFOCC ha decidido retirarse de la provincia de Canas, por un el problema de colusión originado en la Comunidad de Yanaoca, puede tener un efecto multiplicador en otras comunidades de la zona. Esto también ha motivado una revisión de la tecnología, tal como veremos posteriormente.

Se cuenta con dos oficinas. La oficina central y una sucursal. La oficina central se encuentra en la Ciudad del Cusco, en la Urbanización Magisterial, la sucursal se encuentra en el distrito de Combapata, provincia de Canchis, a cerca de 100 kms. al sur de la ciudad del Cusco.

Actualmente, IFOCC tiene 2,470 préstamos vigentes, con una cartera que asciende a US\$ 950,000, de la cual más del 94% es rural. El tamaño promedio de préstamo es de US\$ 384, sin embargo, este promedio no es homogéneo si lo dividimos por sexo, dado que hay una diferencia de poco más de US\$ 100 a favor de los préstamos dirigidos a hombres (US\$ 421 y US\$ 313).

Entorno

Las comunidades campesinas son organizaciones que han tenido poco acceso a servicios públicos (luz, teléfono, agua potable, etc.), sin embargo, ciertas comunidades cusqueñas han tenido una característica sui generis dado que se han articulado de manera importante a los mercados de productos y factores.

En cuanto a la competencia, en las áreas rurales del Cusco, además del IFOCC, existen tres organizaciones que operan de manera importante dando créditos en el Cusco (Yanapay, Imagen y Asodeco). IFOCC no considera como competencia a aquellas, dado que no se encuentran en las zonas donde operan.

Si nos referimos a centrales de riesgo, en el ámbito rural no existe, mientras que en el urbano si existe, tanto entre las instituciones que compiten entre si, como parcialmente en Infocorp.

Tecnología

La visión convencional del IFOCC ha cambiado, hoy se trata de diversificar segmentos de mercado, con el objetivo de diversificar riesgos, adoptando una tecnología que permita mantener costos operativos manejables con la finalidad que resulte rentable. Los segmentos de mercado atendidos son tanto rural como urbano. En el sector rural se aplican tanto tecnologías grupales como individuales. En el segmento urbano se aplica una tecnología individual.

La tecnología de grupos solidarios que abanderó IFOCC durante los primeros cinco años de operación, ha sido una tecnología aplicable para los sectores de menores ingresos, sin embargo, esta no puede ser permanente en el tiempo, se ha llegado a la conclusión que a medida que se incrementan los montos prestados aumenta la probabilidad de colusión.

Los miembros de la comunidad solicitan a IFOCC información, de esta forma se programa una *charla informativa en la comunidad*. La charla la hace el oficial de crédito, el mismo día de la Asamblea Comunal para lograr mayor cantidad de asistencia. Luego de la charla un porcentaje de comuneros optan por no solicitar financiamiento, este porcentaje es variable, puede ser el 30% ó 50%.

En la Asamblea se expone la manera como funciona la tecnología grupal y los requerimientos de garantía, cada comunero expone públicamente las garantías que posee.

Para préstamos menores a los 300 dólares, se forman grupos solidarios de 4 personas por grupo reunidos por los propios miembros de la comunidad. En ese momento el oficial recibe las solicitudes grupales e inicia la labor de captación de información, indagando sobre estado civil, residencia, número de hijos, grado de instrucción propia y de los hijos, actividades productivas principal y secundarias (diversificación de ingresos) e ingresos. Esta información se cruza con la de los vecinos más próximos.

Para préstamos mayores a los 300 dólares se utiliza el flujo de caja se emplea como mecanismo de selección y calificación de préstamos, siendo aplicable solamente para préstamos individuales. Para tecnologías grupales, el flujo de caja no tiene mayor utilidad, en este caso se *confiar en la presión que ejerce el grupo para evitar casos de incumplimiento (presión social).

En el caso de tecnologías individuales, las garantías varían en función de los montos solicitados. Para los montos más bajos basta con un aval y en los más altos se requiere por lo menos prenda vehicular.

El oficial de crédito evalúa en primera instancia y emite su informe al comité de crédito quien es en última instancia el que decide el desembolso de un préstamo. El desembolso demora alrededor de 15 días para préstamos nuevos y de 3 a 7 para los antiguos.

Monitoreo

El principio fundamental del monitoreo es verificar la tenencia de la garantía por parte del cliente. Dado que se reconoce el principio de fungibilidad del dinero, este puede ser destinado a varios usos. Se supone que si el cliente sigue manteniendo o aumenta la cantidad de activos declarados en garantía, implica que el dinero lo está invirtiendo en una actividad productiva. Se pueden distinguir dos tipos de visita que hace el oficial visitas concertadas y visitas sorpresivas. Las primeras son programadas con el delegado o jefe de uno de los grupos de la comunidad, quien se encarga de dar aviso a todos los integrantes, con el fin de que el oficial sea esperado por el titular del grupo o algún responsable familiar para acceder a la entrevista-conversación respectiva. Estas visitas se hace a todos sin excepción. Las visitas sorpresivas, son aquellas visitas que se hacen sin previo aviso, incidiendo en aquellos que esperan cancelar el íntegro de la deuda al vencimiento, es decir, aquellos que no presentan repagos previos.

Recuperación

Los repagos en el caso de los préstamos con tecnología grupal es al vencimiento del crédito, en la tecnología individual las amortizaciones del capital e intereses es periódica, en ambos casos los prestatarios tienen que acercarse a las oficinas del IFOCC.

Financiamiento de Instituciones Financieras en el Perú

EDPYME CONFIANZA

Rasgos generales

Esta EDPYME es la primera de su tipo que ha incursionado en el área rural y recién está operando desde agosto de 1998. Creada a partir de la experiencia de la Organización no Gubernamental (ONG) Servicios Educativos, Promoción y Apoyo Rural (SEPAR),⁴ y con apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y del Fondo Perú-Canadá.

CONFIANZA cuenta con 2 áreas: crédito y sistemas. Los integrantes de Área de Crédito son 4 analistas que trabajaron en SEPAR, el Jefe de Crédito y un abogado que participa activamente en la etapa de recuperación.

Cobertura

El número de clientes es más o menos estable en el tiempo, aún cuando en meses de siembra (sobre todo en la "campana grande", que se da en los setiembre y noviembre) suele aumentar. El número de préstamos otorgados a abril de 1999 fue 782, con un saldo total de la cartera equivalente a US\$349,766.80, y el 62.6% de ellos otorgados al sector Agrícola.

El monto promedio de los préstamos es de 447 dólares. Datos desde el inicio de la operaciones (agosto de 1998) hasta marzo de 1999 señalan que las mujeres representan el 77.4% de los clientes,

y el 71.5% del monto total desembolsado hasta esa fecha. En cuanto al grado de "ruralidad" de la cartera, estimados en base a las entrevistas con los analistas indican que casi el 70% del total de préstamos desembolsados hasta abril de 1999 fue destinada al área rural, y que el 72.4% del número de clientes estuvieron ubicados en dicha área.

Entorno

En el área urbana, CONFIANZA enfrenta la competencia de los bancos que dan crédito de consumo como Serbanco, Banco del Trabajo, y de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC) de Huancayo; además de algunas ONGs que dan crédito. En el ámbito rural, por el contrario, la única competencia son unas pocas ONGS.

Tecnología Crediticia

El crédito que se otorga es individual y de libre disponibilidad y el analista se encarga de todas las etapas. El desembolso del crédito se efectúa en una sola entrega, y es usual que el pago también sea en una sola armada. Existe un período de gracia de un mes básicamente para las actividades agrícola y pecuaria. El costo total del crédito incluye una comisión flat del 2% sobre el monto prestado, y una tasa de interés de 3.5% en soles y de 4.75% en dólares, calculada sobre el plazo transcurrido hasta el pago y el monto restante de la deuda. El promedio de plazo del crédito está entre 4 y 6 meses, aun cuando pueden haber casos en los que llegue a 12 meses.

La señal por excelencia que permitiría autoseleccionar clientes son las llamadas Visitas Promocionales que se realizan en el campo, y las Charlas de Orientación Crediticia dictadas en la oficina de la EDPYW dos veces por semana, para informar a los potenciales clientes sobre las características del crédito.

Luego de sostener una entrevista con el potencial cliente, se verifica la información presentada y con la información recogida se construyen luego indicadores de evaluación, estado de pérdidas y ganancias de la unidad familiar y un flujo de ingresos y gastos proyectado para determinar su capacidad de pago. De haber suficientes garantías para cubrir el crédito, se abre una solicitud, en la cual se exige la presentación de documentos que prueben la propiedad del patrimonio declarado; además de copias de documentos de identidad de ambos cónyuges.

Fuentes adicionales de información para la selección son la central de riesgos de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), la central de riesgos privada INFOCORP, y por supuesto el registro de clientes de la ONG SEPAR.

Las garantías con que se suelen trabajar como colateral son "no convencionales": artefactos domésticos, maquinaria e incluso ganado, cuya valorización se hace al precio de realización en el mercado que estime el analista. Hay poquísimas garantías reales y las personales son poco usadas.

Datos obtenidos de CONFIANZA indican que normalmente una solicitud presentada es una solicitud aprobada: en los primeros nueve meses de operación sólo se han rechazado el 2.6% de las solicitudes presentadas (un total de 1156). Por otro lado, el período entre la presentación de la

solicitud y el desembolso puede fluctuar entre dos días (caso de cliente recurrente) y dos semanas (cliente nuevo). Antes del desembolso, se firma un contrato notarial y un pagaré en blanco.

La supervisión se da en dos momentos del ciclo crediticio, durante la vigencia del mismo, y en la etapa de recuperación. El seguimiento durante la vigencia del crédito suele ser de naturaleza preventiva, y se realiza durante las visitas de campo. Se visitan sólo a algunos clientes, de preferencia pocos días antes del vencimiento. Durante estas visitas se ve la evolución de la actividad para la cual se solicitó el crédito y se le recuerda al cliente la fecha de vencimiento, recalcándole la importancia del pago a tiempo para poder obtener nuevos créditos.

Por otro lado, cuando el crédito está vencido, las visitas buscan obtener información acerca del motivo del incumplimiento, además del estado de conservación de los bienes dados en garantía y de la marcha de la actividad que se financió. En ambas etapas, los coordinadores también suelen informar a los analistas del desempeño productivo de los productores y de su disposición al pago.

El analista dispone de 7 días luego de vencido el plazo de pago para persuadir al cliente para que pague. De no conseguirlo, por el problema que fuera (de insolvencia o de voluntad), al octavo día se procede a protestar el pagaré. No existe posibilidad de refinanciar.

Luego de agotar todas las posibilidades de acuerdo de pago con el cliente (visitas sucesivas, amenazar con ejecutar las garantías, etc.), y de no encontrarse ninguna disposición a pagar, el analista propone la cobranza judicial (previa evaluación costo-beneficio), de la cual se hacen cargo el analista y el abogado. En esta etapa aún no se ha utilizado el pagaré como instrumento legal. Información a Marzo de 1999 indicaban una tasa de morosidad del 5.6%7.

La Articulación ONG-Bancos

CICAP-Banco Wiese

Datos Generales

El Centro de Investigación Capacitación Asesoría y Promoción (CICAP) es una asociación civil sin fines de lucro que se creó en el año 1981, con personería jurídica. El origen de la institución respondió a la necesidad de apoyar organizaciones sindicales, específicamente, de las cooperativas azucareras, con el fin de desarrollar capacidades de gestión y organización al interior de los sindicatos y órganos de gobierno de las mismas. De esta forma, CICAP inicia operaciones en las cuatro cooperativas del valle de Chiclayo-Lambayeque, (800 km al norte de Lima).

La institución presta tres servicios (crédito, asistencia técnica y capacitación). El servicio de crédito lo brinda a través de sus programas de fondos rotatorios, linking y de bancos comunales.

El objetivo del linking (Agrowiese) es intermediar recursos financieros a pequeños productores no sujetos de crédito en la banca comercial. Se inicia como programa en la campaña 1993/94, a raíz de un grupo de trabajo que se llevó a cabo entre cuatro ONGs locales, a iniciativa del Banco Wiese

Cobertura

En el Agrowiese el tamaño de préstamos promedio histórico del programa asciende a US\$ 4,540, con un total histórico de 180 préstamos y una cartera ascendente a US\$ 817 miles. El promedio vigente asciende a US\$ 7,650, que corresponde a 40 préstamos, con una cartera que asciende a US\$ 306 miles. Aproximadamente, el 10% de los préstamos se ha dirigido a mujeres, con una tendencia descendente, dado que pocas son las mujeres titulares de predios agrícolas, lo cual es necesario para la hipoteca.

Entorno

La competencia que enfrenta el programa Agrowiese, procede tanto de organizaciones financieras, como de una organización no financiera. Las financieras son la Caja Rural Cruz de Chalpón, sin embargo, la incidencia de ésta se ha reducido substancialmente dado el convenio de triangulación que CICAP ha suscrito con esta organización (Bilance) y por otro, la calidad de miembro asociado que tiene CICAP con ella. La otra organización financiera es la Caja Municipal de Piura. Por el lado de organizaciones no financieras, se encuentra CES Solidaridad, dado que, del mismo modo, ellos desarrollan un convenio de triangulación con el banco Wiese.

Tecnología Crediticia

Este tipo de tecnología financiera se sustenta en la demanda de grupos asociativos, estableciéndose mecanismos de garantías solidarias, basados en grupos de confianza. Estos grupos son llamados solidarios dado que cada integrante no solo asume el riesgo propio, sino también el riesgo del grupo en su conjunto. Cada integrante del grupo avala en forma solidaria al resto de los integrantes del grupo, de esta forma se ejercen mecanismos de autocontrol dentro del grupo.

La ONG se compromete a:

1. Hacer la labor de promoción en los ámbitos escogidos (*signalling*)
2. Recibir las solicitudes de crédito y hacer la labor de evaluación técnica financiera (*screening*)
3. Preparar los esquemas de garantías personales y reales
4. Organizar los expedientes y presentarlos al banco
5. Hacer el seguimiento de los préstamos otorgados

Por su parte, el banco, que opera con sus propios recursos se compromete a:

1. Recibir los expedientes para el proceso de evaluación final (calificación)
2. Suscribir los contratos
3. Realizar el desembolso en una cuenta de ahorros individual previamente aperturada
4. Recuperar lo colocado

Se exigen garantías exclusivamente reales, estas son de dos tipos:

1. Hipoteca del predio: la hipoteca se hace a todos los prestatarios sin excepción y esta es una garantía exigida desde los inicios del programa. La hipoteca se hace por el 100% del valor del predio, que es independiente del monto solicitado.
2. Prenda agrícola: este tipo de garantía es de reciente exigencia. El objetivo es asegurar el repago de las obligaciones por parte del cliente. Este tipo de garantía se ha exigido recientemente, como una medida de generar mayor presión de repago al cliente. La desventaja es que se incurre en costos mayores.

Se cobra una tasa de interés bancaria (actualmente 24%) a la cual se añade en el caso del CICAP una comisión de 5% por asistencia técnica, un seguro de crédito de 0.06% y una comisión administrativa de \$ 50.

Conclusiones

Las experiencias estudiadas en el Perú nos muestran que es posible llegar con servicios financieros al sector rural y que no hay una receta única en lo que respecta al modelo organizativo. Empresas que no tienen las actividades financieras prestan servicios financieros valiosos, ONGS, instituciones financieras especializadas, y bancos pueden ser vehículos eficaces para alcanzar con servicios financieros al sector rural. El reto es como masificar estos servicios.

Aunque no hay una tecnología única para alcanzar con servicios financieros a los pobladores rurales, las tecnologías individuales, que muchas veces eran desdeñadas, a favor de tecnologías grupales, teniendo en cuenta los costos representa la dispersión espacial y la falta de garantías reales, aparecen teniendo un buen desempeño sobre todo cuando los montos de los créditos se incrementan. Particularmente, es importante resaltar como las organizaciones de no financieras utilizan eficientemente a los agentes locales para reducir los problemas de información asimétrica, esto les permite incrementar significativamente su cartera sin incurrir en costos excesivos. Sin duda que el uso de agentes de forma eficiente, supone haber resuelto o manejado adecuadamente, los problemas que están detrás de una relación principal agente. En esto parece que hay dos elementos importantes, por un lado el diseño de contratos que incentiva a los agentes a desempeñarse tal como lo haría el principal, como el caso de Critecnia, y por otro la relación de largo plazo que existe entre el principal y los agentes en los cuales los agentes están interesados en mantener la relación con el principal, pues tienen implícitamente un contrato de largo plazo.

Es interesante resaltar la experiencia de Critecnia la cual utiliza mecanismos de agrupación (manteniendo la propiedad individual) para reducir los costos de los créditos y hacer atractivo el financiamiento a para la banca comercial, y pero a la vez mantiene la individualidad del crédito en cuanto al manejo y la responsabilidad de pago, en cierta forma esta experiencia parece tomar lo mejor de las tecnologías grupales y lo mejor de las individuales.

Las fallas en el diseño de contratos parece haber sido una de las causas por las cuales el linking entre ONGs y bancos luego de un comienzo muy auspicioso parece haber caído en un estacamiento. En este caso las ONGs actúan como agentes y el Banco como principal, pero de un lado si nos fijamos en los contratos las ONGs tenían grandes incentivos en incrementar

rápidamente sus colocaciones, pues las ganancias venían de una comisión que se cobraba al momento del desembolso del crédito, pero los incentivos para la recuperación eran bajos, pues por un lado esta era una tarea que se dejaba en manos del banco y por otro lado la ONG no sufría ninguna pérdida. El incentivo de la ONG era las colocaciones, pero no hacer buenas colocaciones. Esta falla de contrato en el caso presentado no se pudo corregir con el establecimiento de una relación de largo plazo, que hubiera sido un incentivo para que las ONGs mejoren la calidad de las colocaciones.

Las experiencias presentadas también muestran éxitos en el manejo de garantías no convencionales. En general, las organizaciones no financieras han usado eficientemente la articulación que establecen en otras actividades con los prestatarios para obtener información y usar esa relación como una garantía en los préstamos. Esto es algo difícilmente pueden hacer las instituciones especializadas, aunque queda por explorar la posibilidad de establecer convenios o alianzas con instituciones no financieras para simular las articulaciones que muestran las organizaciones no financieras. Sin embargo, varias instituciones financieras han mostrado que a través de estructuras de garantías estrechamente ligadas a los montos es posible eliminar o disminuir sensiblemente la necesidad de garantías reales sobre todo para los montos pequeños. Evidentemente esto no significa que no sea importante impulsar los sistemas de titulación y mejorar los sistemas registrales y judiciales, pues esto facilitaría el acceso a montos mayores de créditos a muchos agricultores.

Finalmente es importante señalar que el contexto económico en que se desarrollaron estas experiencias fue un factor favorable. Sin crecimiento, hubiera sido difícil que la banca comercial se embarque en experiencias novedosas, así mismo sin la eliminación de la represión financiera no se hubiera podido cobrar las tasas de interés que posibilita que instituciones como CONFIANZA existan. La importancia del contexto también se aprecia en el Perú en estos últimos meses en los cuales el fenómeno del Niño y la recesión ha puesto mucho más cautelosos a los bancos.