



Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América

Dirección General de Estudios de Posgrado
Facultad de Ciencias Económicas
Unidad de Posgrado

**Determinación de fallos del mercado y del Estado en
los servicios financieros al sector agrario y el ámbito
rural. Perú 1980-2018**

TESIS

Para optar el Grado Académico de Magíster en Economía con
mención en Ciencias Económicas y Política Económica

AUTOR

Hugo Carlos WIENER FRESCO

ASESOR

Mg. Rogelio Nicolás MACINES ROMERO

Lima, Perú

2020



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Wiener, H. (2020). *Determinación de fallos del mercado y del Estado en los servicios financieros al sector agrario y el ámbito rural. Perú 1980 – 2018*. [Tesis de maestría, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Económicas, Unidad de Posgrado]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Hoja de Metadatos complementarios

Código ORCID del autor	https://orcid.org/0000-0002-0818-070X
DNI o pasaporte del autor	07205019
Código ORCID del asesor	https://orcid.org/0000-0002-3951-1452
DNI o pasaporte del asesor	25593313
Grupo de investigación	Grupo de Investigación en Gestión de la Innovación (GIGI) de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP)
Agencia financiadora	
Ubicación geográfica donde se desarrolló la investigación	Lima Latitud: -12.0453 Longitud: -77.0311 Latitud: 12° 2' 43" Sur Longitud: 77° 1' 52" Oeste
Año o rango de años en que se realizó la investigación	2011-2018
Disciplinas OCDE	Área: Economía https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

ACTA PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAGISTER EN ECONOMÍA CON MENCIÓN EN CIENCIAS ECONÓMICAS Y POLÍTICA ECONÓMICA

En la ciudad de Lima a los once días del mes mayo del dos mil veinte y uno a la 17:00 horas, reunidos en la Sala Virtual a través de la Plataforma Google Meet meet.google.com/eza-gxkq-cko, FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS, ante el Jurado Examinador designado mediante Dictamen Virtual N° 000035-2021-UPG-VDIP-FCE/UNMSM, presidido por el:

DR. VÍCTOR BENIGNO PÉREZ SUÁREZ

e integrado por los miembros: Mg. Rogelio Nicolas Macines Romero, Mg. Pedro Alfredo Espinal de la Cruz, Mg. Richard Hernán Roca Garay y Mg. César David Portalanza Chinguel. El Presidente del Jurado Examinador dio lectura al legajo correspondiente e invitó a Don Hugo Carlos Wiener Fresco a efectuar la exposición oral de su tesis “DETERMINACIÓN DE FALLOS DEL MERCADO Y DEL ESTADO EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS AL SECTOR AGRARIO Y EL ÁMBITO RURAL. PERÚ 1980-2018”, presentado para optar el Grado Académico de Magister en Economía con mención en Ciencias Económicas y Política Económica en aplicación al Reglamento General de Estudios de Posgrado de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, aprobado por la Resolución Rectoral N°00301-R-09 y la Directiva para la sustentación virtual de tesis de posgrado en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, aprobado por la Resolución Rectoral N°01357-R-20.

Terminada la exposición del Candidato a Magister, los Miembros del Jurado Examinador procedieron a formular sus preguntas, las cuales fueron respondidas adecuadamente por el graduando.

A continuación, el Jurado Examinador entró en deliberación y evaluación de la Tesis en sí y de la sustentación de esta, encontrándose que el Candidato a Magister ha obtenido la siguiente calificación:

14 (CATORCE) APROBADO

El presidente del Jurado Examinador hizo conocer al graduando su aprobación, recomendando que la Facultad de Ciencias Económicas proponga a la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, le otorgue el Grado Académico de Magister en Economía con mención en Ciencias Económicas y Política Económica

En fe de lo cual firman la presente acta.


DR. VÍCTOR BENIGNO PÉREZ SUÁREZ
PRESIDENTE


MG. PEDRO ALFREDO ESPINAL DE LA CRUZ
OBJETANTE


MG. ROGELIO NICOLAS MACINES ROMERO
ASESOR


MG. RICHARD HERNÁN ROCA GARAY
OBJETANTE


MG. CESAR DAVID PORTALANZA CHINGUEL
OBJETANTE

**UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN
MARCOS**

(Universidad del Perú Decana de América)

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

UNIDAD DE POST GRADO

**Tesis para optar el grado de Magister en Economía con
Mención en Ciencias Económicas y Política Económica**

**Determinación de fallos del
mercado y del Estado en los
servicios financieros al sector
agrario y el ámbito rural.
Perú 1980-2018**

Por

Alumno: Hugo Carlos Wiener Fresco

Asesor: Mg. Rogelio N. Macines Romero

Ciudad Universitaria, marzo 2020

La tesis

Determinación de fallos del mercado y del Estado en los servicios financieros al sector agrario y el ámbito rural. Perú 1980-2018

Ha sido aprobada:

.....

.....

.....

.....

Dedicatoria

Para Elena, mi compañera de toda la vida, por su apoyo, aliento y comprensión permanentes.

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN	1
1.1. Situación Problemática.....	1
1.1.1. El sector agrario y el ámbito rural.....	4
1.1.1.1. Régimen de tenencia y tamaño de unidades agropecuarias	9
1.1.1.2. Evolución del sector agrario.....	12
1.1.1.2.1. Antecedentes hasta 1980	15
1.1.1.2.2. Proceso de atomización de las unidades agropecuarias..	16
1.1.1.2.3. Consenso de Washington y reestructuración agraria ...	18
1.1.1.2.4. Superciclo de precios y boom agroexportador	21
1.1.1.3 El empleo en el sector agrario	29
1.1.2. Acceso a servicios financieros	31
1.1.2.1. Acceso por región natural	32
1.1.2.2. Acceso por fuente del crédito.....	33
1.1.2.3. La oferta de crédito	39
1.1.2.4. Crédito y ahorro	40
1.1.2.5. Los seguros	44
1.1.2.6. Tamaño de la UA y crédito	46
1.1.2.7. Productores que gestionaron y no obtuvieron	47
1.1.2.8. Productores que obtuvieron el crédito por motivo principal	49
1.1.2.9. Razones por las que productores no gestionaron crédito...	51
1.1.3. La banca de fomento agraria	54
1.1.3.1. Fundamentos de la banca de fomento.....	54
1.1.3.2. Orígenes de la banca de fomento agraria.....	55
1.1.3.3. La banca de fomento agraria en los ochenta.....	59
1.1.3.4. El fin de la banca de fomento	64
1.1.3.4. Contracción del crédito agrario	65
1.1.3.5. Una nueva banca pública agraria	66
1.1.4. Evolución del sistema financiero.....	68
1.1.4.1. Las reformas del sistema financiero en los 90.....	68
1.1.4.2. El sistema financiero después de Fujimori.....	74

1.1.4.3. El sistema financiero a diciembre 2018	76
1.2. Formulación del problema	77
1.3. Justificación teórica de la investigación.....	78
1.4. Justificación práctica de la investigación	79
1.5. Objetivos de la Investigación.....	80
1.5.1. Objetivo General.....	80
1.5.2. Objetivos Específicos.....	80
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO	82
2.1. Marco filosófico de la investigación	82
2.1.1. Fallos de mercados e intervención estatal.....	87
2.1.2. Información e incertidumbre.....	90
2.1.3. La determinación de la tasa de interés	95
2.1.4. Represión Financiera.....	99
2.1.5. Crédito y desigualdad en ingreso.....	104
2.1.6. El papel de los activos	106
2.2. Antecedentes de la investigación	110
2.3. Bases teóricas.....	114
2.3.1. Mercados incompletos.....	114
2.3.2. Un mercado de servicios financieros incompleto.....	120
2.3.3. Los activos biológicos	126
2.3.4. Elección pública.....	131
2.3.5. Una banca superconcentrada.....	135
2.3.6. Los fundamentos de la intervención pública	137
CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA	140
3.1. Tipo y diseño de investigación	140
3.2. Hipótesis de la investigación	141
3.2.1. Hipótesis Específicas.....	141
3.3. Identificación de variables	141

3.4.	Operacionalización de variables	145
3.4.1.	Unidad de análisis.....	146
3.4.2.	Población de estudio.....	147
3.4.3.	Base de datos	148
3.4.4.	Créditos por sector económico	151
3.4.5.	Análisis de variables del vector Z.....	153
3.4.5.1.	Método estadístico de análisis del vector de variables Z..	154
3.4.6.	Tratamiento de serie histórica.....	155
3.5.	Matriz de Consistencia	158

CAPÍTULO 4: RESULTADOS Y DISCUSIÓN 160

4.1.	Análisis, interpretación y discusión de resultados	160
4.1.1.	El perfil del productor CENAGRO 2012	161
4.1.1.1.	Estudios previos.....	161
4.1.1.2.	Características del productor que accede a crédito	162
4.1.1.3.	Análisis estadístico.....	167
4.1.1.3.1.	Personas naturales que gestionaron y obtuvieron crédito	167
4.1.1.3.1.1.	Resultados por departamentos	169
4.1.1.3.1.2.	Resultados por región natural	170
4.1.1.3.2.	Personas naturales que gestionaron y no obtuvieron crédito.....	171
4.1.1.3.2.1.	Resultados por departamentos	172
4.1.1.3.2.2.	Resultados por región natural.....	174
4.1.1.3.3.	Personas jurídicas	174
4.1.1.4.	Razones por las que no se otorgó crédito.....	180
4.1.1.5.	La tasa de interés.....	184
4.1.1.6.	El ciclo financiero	190
4.1.1.7.	El ciclo financiero agrario	193
4.1.1.7.1.	Participación del crédito agrario.....	195
4.1.1.7.2.	Deudores del sistema financiero.....	195
4.1.1.7.3.	Participación en crédito agrario por tipo de entidades del sistema financiero.....	196

4.1.1.7.4. Crédito agrario bancario	198
4.1.1.8. El Banco Agropecuario.....	200
4.1.1.8.1. Propuestas legislativas	200
4.1.1.8.2. Creación del AGROBANCO.....	207
4.1.1.8.3. Relanzamiento del AGROBANCO	209
4.1.1.8.4. Viraje del AGROBANCO	212
4.1.1.8.5. Manteniendo la velocidad, pero perdiendo el rumbo ...	217
4.1.1.8.6. Colapso del AGROBANCO.....	220
4.1.1.8.7. Una reflexión adicional sobre la crisis de AGROBANCO.	224
4.1.1.8.8. Colofón, el RABOBANK en Perú.....	226
4.2. Pertinencia de las hipótesis.....	229
4.2.1. Fallos de mercado	230
4.2.2. Banca pública monopólica.....	231
4.2.3. Concentración en el sistema financiero peruano	232
4.2.4. Combinación y competencia pública y privada	233
4.2.5. Mercados incompletos.....	234
4.3. Resultados	235
CONCLUSIONES	238
Primera.....	238
Segunda.....	241
Tercera.....	243
Cuarta	244
Resumiendo:.....	247
RECOMENDACIONES	248
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	250
ANEXOS.....	273

LISTA DE CUADROS

<i>Cuadro 1.</i> Evolución censal de superficie agropecuaria y agrícola, y población total y rural.	6
<i>Cuadro 2.</i> Variación de la superficie agropecuaria y agrícola (miles de hectáreas) por regiones naturales	7
<i>Cuadro 3.</i> Coeficiente de estandarización de hectáreas.....	8
<i>Cuadro 4.</i> Variación de la superficie agropecuaria, cultivos y pastos (en hectáreas y hectáreas estandarizadas) por regiones naturales.....	8
<i>Cuadro 5.</i> Superficie estandarizada y no estandarizada de las Unidades Agropecuarias según tipo de persona jurídica.....	10
<i>Cuadro 6.</i> Crecimiento del sector agrario y el PBI entre 1896-2018.....	15
<i>Cuadro 7.</i> Términos de intercambio agrario 2018 en hectáreas.	26
<i>Cuadro 8.</i> Población ganadera mayor (miles de cabezas)	27
<i>Cuadro 9.</i> Balanza Externa del sector agrario peruano 2018	28
<i>Cuadro 10.</i> Productores que accedieron a crédito por fuente (%)	34
<i>Cuadro 11.</i> Productores que accedieron a crédito por fuente (miles)	36
<i>Cuadro 12.</i> UA que gestionaron y número de gestiones de crédito.....	39
<i>Cuadro 13.</i> UA que gestionaron y obtuvieron crédito según tipo de fuente .	39
<i>Cuadro 14.</i> Porcentaje de productores que accedieron a crédito en su segmento de tamaño UA.	46
<i>Cuadro 15.</i> Importancia de las colocaciones del Banco Agrario (1984-90) .	62
<i>Cuadro 16.</i> Créditos, obligaciones del público y patrimonio de las entidades del sistema financiero	77
<i>Cuadro 17.</i> Relación calidad del riesgo y tamaño de la operación	125
<i>Cuadro 18.</i> Variables consideradas en censos y encuestas.....	150
<i>Cuadro 19.</i> Fuentes de crédito.....	150
<i>Cuadro 20.</i> Fallos del mercado y del Estado en los servicios financieros al sector agrario y el ámbito rural.....	158
<i>Cuadro 21.</i> Perfil de productores agropecuarios y adopción de tecnologías.	162
<i>Cuadro 22.</i> Productores agropecuarios que no gestionaron crédito, gestionaron y no lo obtuvieron y gestionaron y lo obtuvieron por región natural	166

<i>Cuadro 23.</i> Descripción de clúster	169
<i>Cuadro 24.</i> Distribución por región natural de UA por clúster, que obtuvieron crédito	171
<i>Cuadro 25.</i> Descripción de clúster	172
<i>Cuadro 26.</i> Distribución por región natural de UA por clúster, que obtuvieron crédito	174
<i>Cuadro 27.</i> Personas jurídicas por tipo según si gestionaron y obtuvieron crédito	175
<i>Cuadro 28.</i> Comparación en características de diferentes agrupamientos de unidades agropecuarias (2012)	177
<i>Cuadro 29.</i> Comparación de algunas variables en UA (2017)	180
<i>Cuadro 30.</i> Estadísticos de correlación crédito PBI	193
<i>Cuadro 31.</i> Estadísticos de correlación en sector agrario.....	194
<i>Cuadro 32.</i> Monto de crédito y número de deudores agrarios por tipo de entidad	197
<i>Cuadro 33.</i> Bancos Socios de Cooperación de Rabo.....	227

LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Evolución censal de la superficie agropecuaria y agrícola (millones de hectáreas) y población total y rural (millones).....	5
<i>Figura 2.</i> Variación de superficie agropecuaria (millones hectáreas) por regiones naturales.	6
<i>Figura 3.</i> Número de Unidades Agropecuarias y superficie de acuerdo a tramos de tamaño.....	9
<i>Figura 4.</i> Número de Unidades Agropecuarias de acuerdo a tramos de tamaño.....	11
<i>Figura 5.</i> Número de Unidades Agropecuarias considerada grandes.....	11
<i>Figura 6.</i> Unidades Agropecuarias arrendadas por región natural (%).	12
<i>Figura 7.</i> Evolución del producto agrario (VBP) y el PBI 1896-2018 (millones de US\$ de 1979, en Ln).....	13
<i>Figura 8.</i> Valor agregado agropecuario/total (%) elaborado en base a tablas de insumo producto.	14
<i>Figura 9.</i> Evolución de producción agraria con destino al mercado interno y a exportación (millones de US\$ de 1979, en Ln)..	24
<i>Figura 10.</i> Exportaciones no tradicionales (millones de US\$ de 1979).....	25
<i>Figura 11.</i> Índice de variación de los rendimientos de los diez principales cultivos tradicionales ponderados por su importancia promedio en superficie cosechada (1990=100.0).	27
<i>Figura 12.</i> Importaciones con fines agrarios (Dólares 2009).	28
<i>Figura 13.</i> Empleo en sector agrario por regiones (millones de personas)..	30
<i>Figura 14.</i> Unidades Agropecuarias que accedieron a crédito (%).	31
<i>Figura 15.</i> Unidades Agropecuarias que accedieron a crédito (miles UA)...	32
<i>Figura 16.</i> Unidades Agropecuarias que accedieron a crédito por región natural (%).	33
<i>Figura 17.</i> Unidades Agropecuarias que accedieron a crédito por fuente financiera y no financiera (%).	37
<i>Figura 18.</i> Productores con cuentas de ahorro en entidades financieras. ...	42
<i>Figura 19.</i> Entidades financieras en las que tienen cuentas los productores agropecuarios (%).	43

<i>Figura 20.</i> Productores que acceden a crédito de acuerdo al tamaño de su unidad agropecuaria (%).....	47
<i>Figura 21.</i> Tasa de rechazo. Productores que gestionaron y no obtuvieron respecto al total que gestionaron (%).	48
<i>Figura 22.</i> Finalidad principal del crédito (porcentaje promedio).....	50
<i>Figura 23.</i> Necesidad del crédito de productores que no gestionaron (%). .	51
<i>Figura 24.</i> Necesitaban crédito, razones de no gestión (%).	52
<i>Figura 25.</i> Necesidad del crédito y suficiencia de ingresos (%).	53
<i>Figura 26:</i> La banca pública agraria en Perú.	54
<i>Figura 27:</i> Participación porcentual de la Banca de Fomento en el Crédito del Sistema Financiero al Sector Privado..	61
<i>Figura 28.</i> Tasas de Interés Efectivas Máximas del Sistema Financiero (en porcentaje).....	62
<i>Figura 29.</i> Distribución del crédito del Banco Central de Reserva a la Banca de Fomento.....	63
<i>Figura 30.</i> Mercados bancarios y no bancarios de crédito.....	105
<i>Figura 31.</i> Ciclo de años en la producción agropecuaria.	128
<i>Figura 32.</i> Mercados incompletos.	129
<i>Figura 33.</i> Mercado incompleto con intervención estatal para desarrollar mercado.	129
<i>Figura 34.</i> Mercado incompleto con intervención estatal en programa social..	130
<i>Figura 35:</i> Concentración del sistema bancario.	135
<i>Figura 36.</i> Esquema de variables de análisis..	147
<i>Figura 37.</i> Clasificación de los productores en un modelo secuencial de acceso y uso de crédito (%).....	161
<i>Figura 38.</i> Calidad del clúster.	168
<i>Figura 39.</i> Tamaño del clúster.	168
<i>Figura 40.</i> UA que obtuvieron crédito por departamentos.	169
<i>Figura 41.</i> UA por clúster que obtuvieron crédito por departamentos.....	170
<i>Figura 42.</i> UA por clúster que obtuvieron crédito por región natural.....	170
<i>Figura 43.</i> Calidad de clúster.	171
<i>Figura 44.</i> Tamaño de clúster..	171
<i>Figura 45.</i> UA que no obtuvieron crédito por departamentos.	173

<i>Figura 46.</i> UA por clúster que no obtuvieron crédito por departamentos...	173
<i>Figura 47.</i> UA por clúster que obtuvieron crédito por región natural.....	174
<i>Figura 48.</i> Personas Jurídicas que solicitaron y obtuvieron crédito por departamento.....	176
<i>Figura 49.</i> Motivos de no acceso al crédito.....	181
<i>Figura 50.</i> Tasa de Interés Activa en Moneda Nacional (TAMN) (promedio del sistema financiero efectiva anual), e IPC (Índice de Precios al Consumidor)..	185
<i>Figura 51.</i> Diferencia en puntos porcentuales entre la Tasa de Interés Activa en Moneda Nacional (TAMN) y el IPC (Índice de Precios al Consumidor).	186
<i>Figura 52.</i> Tasas de Interés Activa (TAMN) y Pasiva (TPMN) en Moneda Nacional.....	187
<i>Figura 53.</i> Diferencia en puntos porcentuales entre las Tasas de Interés Activa (TAMN) y Pasiva (TPMN) en Moneda Nacional (<i>Spread</i>).....	187
<i>Figura 54.</i> Diferencia entre la tasa de Interés Pasiva en Moneda Nacional (TPMN) (promedio anualizado) y el Índice de Precios al Consumidor.....	188
<i>Figura 55.</i> Tasa de interés activa real promedio trimestral y tasa de crecimiento del PBI 2008-2018..	189
<i>Figura 56.</i> Diferencia en puntos porcentuales entre la tasa de interés activa real promedio trimestral y tasa de crecimiento del PBI 2008-2018.....	190
<i>Figura 57.</i> Ciclos real y financiero, trimestrales..	192
<i>Figura 58.</i> Evolución del crédito y del PBI en valores constantes 2007.....	192
<i>Figura 59.</i> Evolución del crédito agrario y del producto agropecuario en valores constantes 2007.....	194
<i>Figura 60.</i> Participación del crédito agrario en el crédito total.	195
<i>Figura 61.</i> Deudores de créditos agrarios/deudores del sistema (%).	196
<i>Figura 62.</i> Número de deudores de créditos agrarios.....	196
<i>Figura 63.</i> Créditos en moneda extranjera/créditos totales (%).	198
<i>Figura 64.</i> Créditos agrarios en moneda extranjera de banca múltiple y del resto del sistema (%).	198
<i>Figura 65.</i> Participación de los créditos de primer y segundo piso en el portafolio de AGROBANCO (%).	211
<i>Figura 66.</i> Participación de clientes exclusivos y no exclusivos de AGROBANCO por tamaño de productor (%).	213

<i>Figura 67.</i> Saldo de colocaciones brutas/patrimonio (%).....	219
<i>Figura 68.</i> Saldo de colocaciones en millones de soles reales (valores del 2018 con deflactor implícito del producto agrario).	219

LISTA DE ANEXOS

<i>Anexo A.</i> Producto Agropecuario (destinado al mercado interno y a exportación) y Producto Bruto Interno (PBI), 1896-2018. (Millones de dólares reales 1979).....	274
<i>Anexo B.</i> Detalle del Análisis de variables del vector Z	278
<i>Anexo C.</i> Correlación entre variables del vector Z.....	280
<i>Anexo D.</i> Perfil de productores agropecuarios que no gestionaron crédito, gestionaron y no lo obtuvieron y gestionaron y lo obtuvieron	281
<i>Anexo E:</i> Variables con mayor valor explicativo en modelo de Clúster Bietápico de personas naturales que gestionaron y obtuvieron crédito (GCS).....	289
<i>Anexo F.</i> Personas Naturales que Gestionaron y Obtuvieron Crédito (GCS)	290
<i>Anexo G.</i> Distribución departamental de UA por clúster, que gestionaron y obtuvieron crédito (GCS)	299
<i>Anexo H:</i> Variables con mayor valor explicativo en modelo de Clúster Bietápico de personas naturales que gestionaron y no obtuvieron crédito (GCS).....	300
<i>Anexo I.</i> Clúster Gestionaron y No Obtuvieron	302
<i>Anexo J.</i> Distribución departamental de UA por clúster, que gestionaron y no obtuvieron crédito (GCN)	317
<i>Anexo K.</i> Crédito y Producto Agropecuario y Crédito y Producto Bruto Interno (PBI) 1980-2018. (Millones de soles a precios constantes 2007).	318
<i>Anexo L.</i> Regresiones PBI y el producto agropecuario.....	320
<i>Anexo M.</i> Las leyes del AGROBANCO	325
<i>Anexo N.</i> Gráficas con la historia del AGROBANCO desde el inicio de sus operaciones hasta diciembre 2018	341
<i>Anexo O.</i> Bancos Socios de la Cooperación de RABOBANK.....	344

RESUMEN EJECUTIVO

Esta investigación reúne amplia evidencia sobre la persistencia de una baja penetración de los servicios financieros en la actividad agraria y el ámbito rural. Identifica los determinantes que explican las características de la demanda y los límites de la oferta. Se concluye que en el sistema financiero hay un bajo conocimiento de los riesgos específicos, especialmente los biológicos, lo que agudiza los problemas de asimetría de información.

La banca pública de fomento agraria fue creada para sostener al mayor grupo de poder económico y político, y concluyó convirtiéndose en un instrumento central de la política pública destinado a contener el descontento en el campo y asegurar la provisión de alimentos a las ciudades. En este rol, actuó como un tapón que obstruyó el desarrollo de los mercados de servicios financieros.

El vacío en crédito dejado con su liquidación, no fue llenado por la banca privada ni otras fuentes de intermediación financiera. La muy elevada concentración del sistema financiero estableció otras prioridades como la toma de la industria microfinanciera, antes que por el desarrollo de un nuevo mercado en un sector económico que mostraba gran dinamismo.

La contracción del crédito alentó la creación de un nuevo banco estatal para el sector agrario. Forzando las reglas de subsidiariedad del Estado, se constituyó una entidad que podía ser totalmente intrascendente o que, asociada con privados especializados, podía contribuir al desarrollo de un mercado de servicios financieros. Esta segunda opción fue emprendida pero abandonada en el camino.

La conclusión central es que los servicios financieros al agro y al ámbito rural continúan siendo mercados incompletos que demandan modelos de negocios y tecnología diferenciadas. Estos no pueden ser proporcionados ni principal ni exclusivamente, por el Estado, pero el sector privado continúa mostrando desinterés o limitada capacidad para llenar este vacío.

Palabras clave: «fallos de mercado»; «fallos de la elección pública»; «mercados incompletos»; «servicios financieros»; «tasa de interés»; «activos biológicos»; «riesgos biológicos».

EXECUTIVE SUMMARY

This research gathers ample evidence on the persistence of a low penetration of financial services in the agricultural and rural activity. Identify the determinants that explain the characteristics of the demand and the limits of the supply. It is concluded that in the financial system there is a insufficient knowledge of specific risks, especially biological risks, which exacerbates the problems of information asymmetry.

The public agricultural development bank was created to sustain the largest group of economic and political power, and concluded by becoming a central instrument of public policy aimed at containing discontent in the countryside and ensuring the provision of food to cities. In this role, it acted as a plug that obstructed the development of financial services markets.

The credit gap left by its liquidation was not filled by private banks or other sources of financial intermediation. The very high concentration of the financial system established other priorities such as the capture of the microfinance industry, rather than the development of a new market in an economic sector with great dynamism.

The contraction of credit encouraged the creation of a new state bank for the agrarian sector. Forcing the subsidiarity rules of the State, an entity was established that could be totally inconsequential or that, associated with specialized private parties, could contribute to the development of a financial services market. This second option was undertaken but abandoned along the way.

The central conclusion is that financial services to agrarian sector and rural areas continue to be incomplete markets that demand differentiated business and technology models. These cannot be provided either principally or exclusively, by the State, but the private sector continues to show disinterest or limited capacity to fill this gap.

Keywords: «market failures»; «failures of public choice»; «incomplete markets»; «financial services»; «interest rate»; «biological assets»; «biological risks».

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

La tesis se presenta organizada en cuatro capítulos. En el primero se expone la situación problemática con una amplia exposición sobre los antecedentes, se justifica la investigación y se señala sus objetivos. El segundo capítulo es el marco teórico en el cual se aborda los fallos de mercado en el sistema de intermediación financiero, se destaca la literatura referida al tema y se desarrolla las bases teóricas centradas en el análisis de los mercados incompletos, para concluir con la intervención estatal y sus fallos.

El capítulo tres detalla la data y evidencia reunida para la presente investigación, las variables de análisis, hipótesis propuestas y matriz de consistencia. El cuarto capítulo presenta y discute los resultados de la investigación. Se analiza los determinantes de la demanda de los productores con relación al principal servicio financiero, el crédito, y cómo influye en este mercado, la respuesta del sistema financiero y los papeles jugados por el Estado.

Las conclusiones resumen los principales hallazgos y cómo estos responden a las preguntas de la investigación y las hipótesis propuestas. Finalmente se propone algunas recomendaciones.

1.1. Situación Problemática

Uno de los postulados centrales de la teoría económica neoclásica es la eficiencia de los mercados en la asignación de los factores y recursos. Este postulado se sintetiza en el denominado óptimo de Pareto que sostiene que, si se deja a los mercados cumplir su cometido, se obtiene el mejor resultado posible en producción, intercambio y en la combinación entre ambos. A partir de este postulado, la teoría neoclásica es crítica de la intervención del Estado pues este interferiría en el funcionamiento de los mercados.

Aun cuando en la actualidad, la mayoría de economistas conviene en que el mercado se ha revelado como el mejor asignador que se conozca, un número significativo advierte sobre fallos no atribuibles a la intervención del Estado. Así los mercados no proporcionan adecuadas soluciones ante la presencia de externalidades o cuando los bienes o servicios no rivalizan o es muy costoso excluir a otros consumidores. Tampoco son capaces de contener algunas deformaciones que se gestan en la propia competencia concentrando poder en algunos agentes económicos.

En ciertos casos, algunos bienes o servicios sólo son ofrecidos a un precio que puede ser alcanzado por una demanda insuficiente. Cuando la oferta y la demanda no se encuentran o sólo lo hacen limitadamente, no hay condiciones para que estos mercados funcionen y son definidos como mercados incompletos. En todos los casos reseñados, la asignación resultante no es deseable, hay exclusión o se pierden oportunidades.

Una escuela crítica importante es la denominada nueva economía institucional que tiene entre sus principales mentores a Coase, North y Williamson. Estos economistas han postulado que los mercados son instituciones que han sido desarrolladas por las sociedades y reflejan su maduración. Además de ser instituciones, los mercados requieren de otras instituciones para funcionar adecuadamente. Entre estas se puede destacar los derechos de propiedad o la existencia de un monopolio de la fuerza que permita asegurar el cumplimiento de los contratos y en general, reducir los costos de transacción del sistema de precios.

Algunos autores como Sen, Stiglitz, Piketty, Deaton o Figueroa en Perú, advierten que el óptimo de Pareto aun cuando dé cuenta de una asignación eficiente de los recursos, no asegura que los resultados sean equitativos, socialmente aceptados y, en consecuencia, que el malestar de los excluidos no haga inviable el propio funcionamiento del mercado.

Los continuadores de la economía neoclásica han convenido en que los únicos fundamentos para la intervención del Estado en la asignación de recursos, son atender un fallo de mercado o compensar las inequidades

resultantes en la distribución de los beneficios. El Estado solo debía regular las acciones de los agentes económicos privados cuando se trate de corregir fallos, y transferir recursos para aquella parte de la sociedad excluida.

En paralelo, la escuela de la elección pública cuyo mayor exponente fue Buchanan, postuló que la acción de los políticos que dirigen el Estado, está influida por sus intereses, los de sus electores o su soporte político, antes que por fines de servicio público o el bien común. En consecuencia, las decisiones de gobierno (Estado) en la esfera del mercado, introduce distorsiones propias.

A partir de la debacle económica de fines de los ochenta, se instaló con fuerza el pensamiento neoclásico en los centros de decisión política en el Perú. Esto ocurrió en algunas instituciones fundamentales de la economía como son el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y el Banco Central de Reserva (BCRP). Un postulado central de la Constitución vigente de 1993, es el rol subsidiario del Estado en la economía (Art. 60) que obliga a que cualquier excepción solo sea autorizada por ley expresa.

Este pensamiento hegemónico enarbolado por los *tanques de pensamiento*, los gremios empresariales y la prensa especializada, se ha mantenido vigilante, especialmente ante cualquier intento de participación del Estado en la provisión directa de bienes y servicios. Menos dispuestos a discutir sobre los fallos de mercado, han estado en cambio, muy atentos a subrayar las ineficiencias y el papel distorsionador de la intervención estatal, característica que alcanzaría a los bienes públicos y preferentes que pueden en esta perspectiva, ser provistos por los privados, por encargo del Estado¹.

Al margen del fuerte sesgo ideológico que ha adquirido este pensamiento, debe admitirse que la exigencia de fundamentar la acción del Estado en cualquier materia, es un ejercicio ineludible para optimizar su papel, establecer sus límites y de paso, desnudar los intereses que en unos casos empujan algunas formas de intervención estatal al tiempo que frenan otras, con fines de aprovechamiento mercantilista.

¹ Este es el fundamento de las Asociaciones Público Privadas (APP).

Un ejemplo de lo señalado es la discusión sobre la pertinencia de un banco público agrario y de amplio alcance rural. Curiosamente este no surgió en la historia del país, del lado de los medianos y pequeños productores sino de la mano de los hacendados agroexportadores y fue a ellos a quienes sirvió principalmente, durante 40 años. La banca pública de fomento agrario fue liquidada en 1992 y en los diez años siguientes, el Estado tuvo una presencia marginal en el financiamiento agrario sin que esto impulsara los mercados privados de servicios financieros. En 2002 se forzó el retorno de la banca pública. El resultado neto es que los servicios financieros al sector agrario y en el ámbito rural continúan teniendo muy baja penetración, aun cuando la actividad agropecuaria y la vida rural vienen mostrando creciente dinamismo.

En esta introducción se revisa la conformación del sector agrario peruano y su papel como articulador de la ocupación del espacio rural. Se evalúa el nivel de penetración de los servicios financieros, los antecedentes de la banca pública de fomento agropecuario y la evolución del sistema financiero.

1.1.1. El sector agrario y el ámbito rural

De acuerdo con el último Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO 2012), la superficie que formaba parte de las unidades agropecuarias (UA) de producción, sumaba 39.7 millones de hectáreas lo que representaba el 30.9 por ciento del territorio nacional. En 50 años (desde 1961, año del primer censo agropecuario), esta superficie se multiplicó 2.2 veces en tanto que la población total lo hizo 2.8 veces. El área de uso agrícola si bien aumentó en ese mismo período, solo lo hizo 1.8 veces pasando de 0.4 ha.² de uso agrícola por habitante, a la mitad, 0.2 (ver figura 1)³.

² En adelante, se emplea ha. como abreviatura para referirse a hectárea en singular y plural.

³ En diciembre 2020 se aprobó el Mapa Nacional de Superficie Agrícola del Perú (R 0322-2020-MIDAGRI). Este es el resultado del Proyecto de Mejoramiento del Sistema de Información Agraria para el Desarrollo Rural del Perú (PIADER) conducido por el Sistema Integrado de Estadística Agraria (SIEA). En su elaboración se emplearon imágenes satelitales RapidEye, Sentinel-2 y de Google Earth. De acuerdo a este Mapa el área agrícola nacional al 2018, era 11'649,716.1 ha., 63.5% más de lo declarado por las unidades agropecuarias (UA) en el CENAGRO 2012 (7'125,007.7 ha.). Esto podría indicar que un número significativo de los representantes de las UA que respondieron al Censo, habrían tratado de ocultar la real extensión de sus predios. Comparando las diferencias, estas son especialmente elevadas en la selva en que el área registrada con imágenes satelitales, prácticamente es cuatro veces mayor a la declarada en el Censo (382.5%).

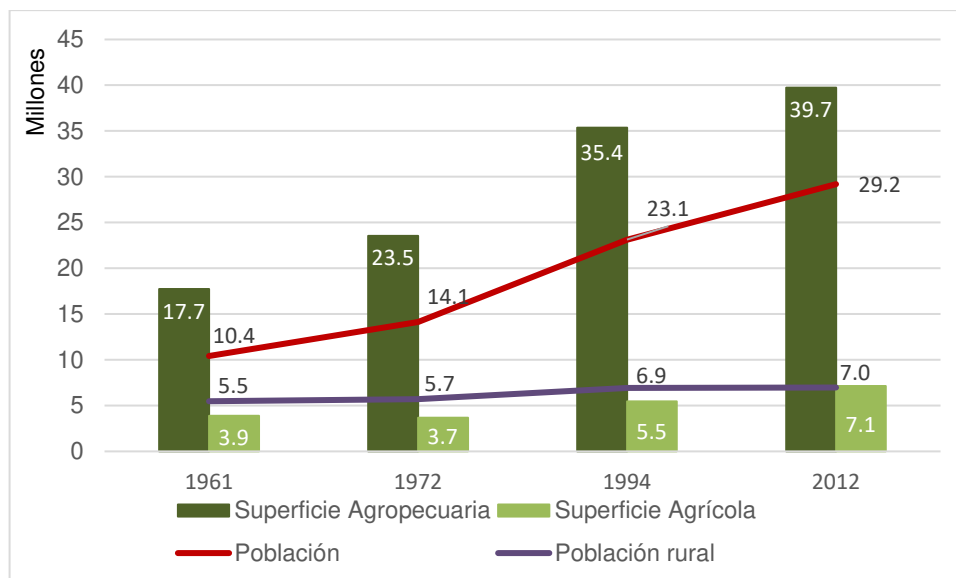


Figura 1. Evolución censal de la superficie agropecuaria y agrícola (millones de hectáreas) y población total y rural (millones). INEI, Censos Nacionales Agropecuarios y de Población y Vivienda. Elaboración propia.

Como en todos los países, en Perú la población rural ha ido perdiendo importancia. El Censo Nacional de Población y Vivienda (2017) la estimó en 20.7 por ciento. La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)⁴ observó el criterio empleado por el Perú señalando que sobrevaloraba la urbanización. INEI consideraba urbano a todo centro poblado con al menos 100 viviendas contiguas (alrededor de 500 habitantes), y toda capital de distrito, aun con menos población. Para el censo 2017 se corrigió la definición de población urbana que se estableció como centros poblados con al menos dos mil habitantes. Esta corrección se ha extendido a los censos o encuestas anteriores (INEI, 2018).

Debe precisarse que no toda la población rural se dedica a la actividad agropecuaria y de modo creciente, personas que viven en zonas urbanas, trabajan en unidades agropecuarias propias o de terceros, al menos una parte del año. El IV CENAGRO estableció que el 58.9 por ciento de productores con tierras, residían fuera de la unidad agropecuaria que conducían, 11.8 lo hacían en una capital distrital y al 9.6 le tomaba de 5 a más horas llegar de su lugar de residencia, a la unidad agropecuaria.

⁴ Se trata del club de los países más desarrollados que coordina políticas económicas y sociales. Han sido admitidos México, Chile y más recientemente, Colombia. Perú aspiraba a integrarse el 2021 para lo cual se formuló el denominado Programa País.

Cuadro 1. Evolución censal de superficie agropecuaria y agrícola, y población total y rural.

Año	Superficie (miles de hectáreas)					Población (miles hab.)			
	Agropecuaria	Var% Prom	Agrícola	Var% Prom	Part. %	Total	Var% Prom	Rural	Part. %
1961	17,722.0		3,897.4		22.0	10,420.4	2.2	5,478.6	52.6
1972	23,545.1	2.6	3,691.4	-0.5	15.7	14,121.6	2.9	5,715.8	40.5
1994	35,381.8	1.9	5,477.0	1.8	15.5	23,137.5	2.2	6,915.3	29.9
2012	39,742.5	0.6	7,125.0	1.5	17.9	29,193.5	1.3	6,979.1	23.9

La variación % promedio anual es intercensal.

Fuente. INEI, Censos Nacionales Agropecuarios y de Población y Vivienda. Elaboración propia.

El aumento de la superficie agraria se debió principalmente, al avance de la colonización en la selva (Amazonía). Comparando con 1972, la superficie agropecuaria en esa región se multiplicó 5.2 veces lo que explica de paso, por qué el café pasó a ser el cultivo con mayor área sembrada. La costa también dio un gran salto, 2.4 veces, con los grandes proyectos de irrigación públicos y la puesta en valor de terrenos eriazos regados con aguas subterráneas por la pujante agroindustria de exportación. En la sierra aumentó la superficie agrícola por obras de riego y cambio de uso de sus suelos (Ver figura 2).

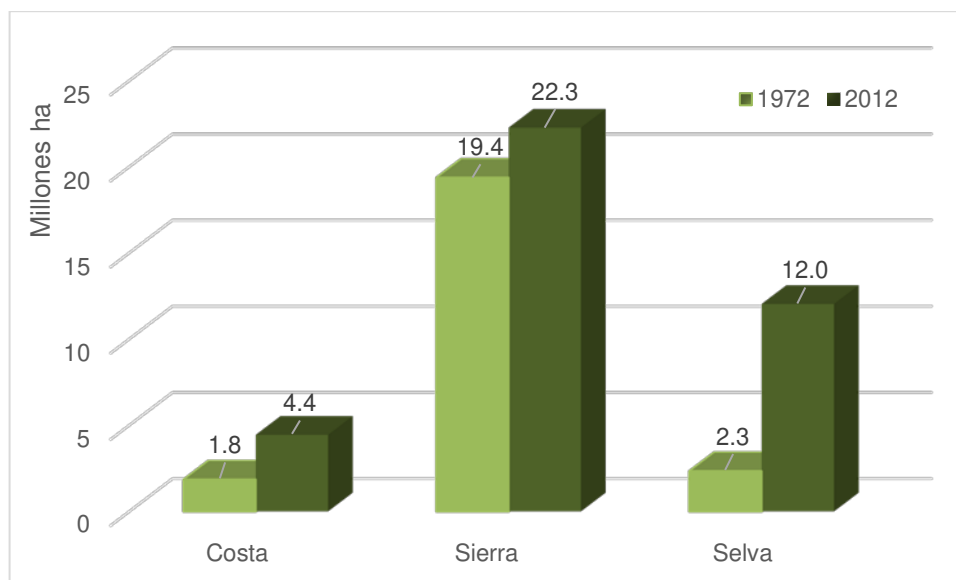


Figura 2. Variación de superficie agropecuaria (millones hectáreas) por regiones naturales. INEI, Censos Nacionales Agropecuarios 1972 y 2012. Elaboración propia.

Cuadro 2. Variación de la superficie agropecuaria y agrícola (miles de hectáreas) por regiones naturales

Región	Superficie Agropecuaria			Superficie Agrícola		
	1972	2012	(2)/(1)	1972	2012	(4)/(3)
	(1)	(2)		(3)	(4)	
Costa	1,847.3	4,441.2	2.4	806.2	1,686.8	2.1
Sierra	19,363.5	22,269.3	1.2	2,280.5	3,296.0	1.4
Selva	2,334.4	12,032.0	5.2	604.7	2,142.2	3.5

Fuente. INEI, Censos Nacionales Agropecuarios 1972 y 2012. Elaboración propia.

La superficie no agrícola comprende los pastos naturales (18 millones de ha.) de la sierra, sean praderas altoandinas o parte de la cobertura de los macizos cordilleranos. Otra parte son los montes y bosques (10.9 millones de ha.) y las tierras con otros usos (caminos, eriazos, roquedales, entre otros).

Las áreas de uso agropecuario propiamente dichas, son las tierras de cultivo y de pastos naturales⁵ que sumadas representan el 64.9 por ciento del total de la superficie declarada por las unidades agropecuarias (UA). Las tierras de cultivo pueden ser con riego o seco. Estas últimas dependen del régimen de lluvias. También se diferencian por el tipo de cultivos: transitorios, con ciclos de crecimiento menores a doce meses (tierras de labranza⁶), y permanentes o semipermanentes (plantaciones de frutales o forestales, pastos cultivados y plantas con ciclos productivos mayores a un año).

Es importante precisar que las 25 millones de hectáreas de uso agropecuario no tienen el mismo valor productivo ni de venta. Una forma de establecer su importancia relativa es estandarizarlas. Un criterio es considerar su uso mayor, la disposición de riego y su situación altitudinal, que se aproxima con su ubicación por región natural⁷ (ver cuadro 3) (INEI-ORSTROM, 1998, p. 21)⁸:

⁵ Los pastos naturales pueden ser manejados -empleando cercos, rotación del ganado y otras prácticas de manejo agronómico-, o no manejados.

⁶ Estas pueden tener cultivos instalados, estar en barbecho (preparadas para una próxima siembra), en descanso para recuperar su fertilidad, o sin producción por otras motivaciones.

⁷ A más altura, más restricciones. En la costa hay más oportunidades para una diversidad de cultivos mientras que en la selva, alta y baja, solo prosperan cultivos tropicales.

⁸ Maletta (2017) adopta otra aproximación. La diferencia es el tratamiento de los pastos. No establece equivalencias entre pastos manejados y no manejados con la tierra de cultivo, sino que calcula los requerimientos de materia seca como alimento del ganado y se compara con el stock ganadero para determinar la superficie destinada a la producción de forraje.

Cuadro 3. Coeficiente de estandarización de hectáreas

Costa	Sierra	Selva
Cultivos con riego		
1/1	1/1.9	1/1.6
Cultivos en seco		
	1/4	1/3.4
Pastos manejados	1/4	
Pastos naturales	1/97.2	

Fuente INEI-ORSTROM (1998), Perú en Mapas. Elaboración propia.

Al aplicar estos coeficientes de estandarización a la data de los tres últimos censos agropecuarios, se obtiene resultados muy diferentes en cuanto a importancia de las regiones. En los primeros 22 años (1972 a 1994), como en los siguientes 18 (1994 a 2012), la superficie estandarizada se multiplicó por 1.5 en cada período. En total, para los 40 años, se multiplicó 2.1 veces. La diferencia es que en el primer intervalo censal hubo un crecimiento extraordinario en la selva y en el segundo, creció más la costa (ver cuadro 4).

Cuadro 4. Variación de la superficie agropecuaria, cultivos y pastos (en hectáreas y hectáreas estandarizadas) por regiones naturales

Año	Región	Miles hectáreas		Miles hectáreas estandarizadas		Var
		Ha.	%	Ha. Std	%	
1972	Costa	1,301.8	6.9	795.1	37.9	
	Sierra	16,581.2	88.1	1,075.7	51.3	
	Selva	937.2	5.0	227.9	10.9	
	Total	18,820.3	100.0	2,098.7	100.0	
1994	Costa	1,339.1	6.4	866.8	28.0	1.1
	Sierra	17,453.8	83.8	1,144.3	37.0	1.1
	Selva	2,043.6	9.8	1,084.2	35.0	4.8
	Total	20,836.5	100.0	3,095.3	100.0	1.5
2012	Costa	3,416.5	14.3	1,631.6	36.3	1.9
	Sierra	17,572.3	73.5	1,455.3	32.3	1.3
	Selva	2,906.4	12.2	1,413.4	31.4	1.3
	Total	23,895.2	100.0	4,500.2	100.0	1.5

Basado en la estructura de la fuente.

Fuente: Censos Nacionales Agropecuarios 1972, 1994 y 2012. Elaboración propia.

Este análisis permite establecer que, con datos del último censo, la tierra de uso agropecuario de la costa en términos de valor relativo, desplazó a la sierra, y la selva prácticamente alcanzó a esta última región.

1.1.1.1. Régimen de tenencia y tamaño de unidades agropecuarias

Es conocido que la propiedad de la tierra con fines agrarios se encuentra bastante atomizada. De acuerdo con el CENAGRO 2012, el 38.9 por ciento de unidades o no tenía tierra (2.1 por ciento), o no alcanzaba una ha. Para el 79.7 por ciento de UA era menor a cinco ha. y 94.6 por ciento no alcanzaba 20.

El 99.4 por ciento de unidades agropecuarias con 14 millones de ha., eran conducidas por personas naturales. Las sociedades de capital (anónimas, abiertas y cerradas, y de responsabilidad limitada) eran 2,635, disponían de 616 mil ha., y 45 por ciento de ellas tenían extensiones de 3 mil ha. a más. Las empresas individuales de responsabilidad limitada (EIRL) sumaban 345 y conducían 32 mil ha, 84.6 por ciento en unidades de 100 ha. a más.

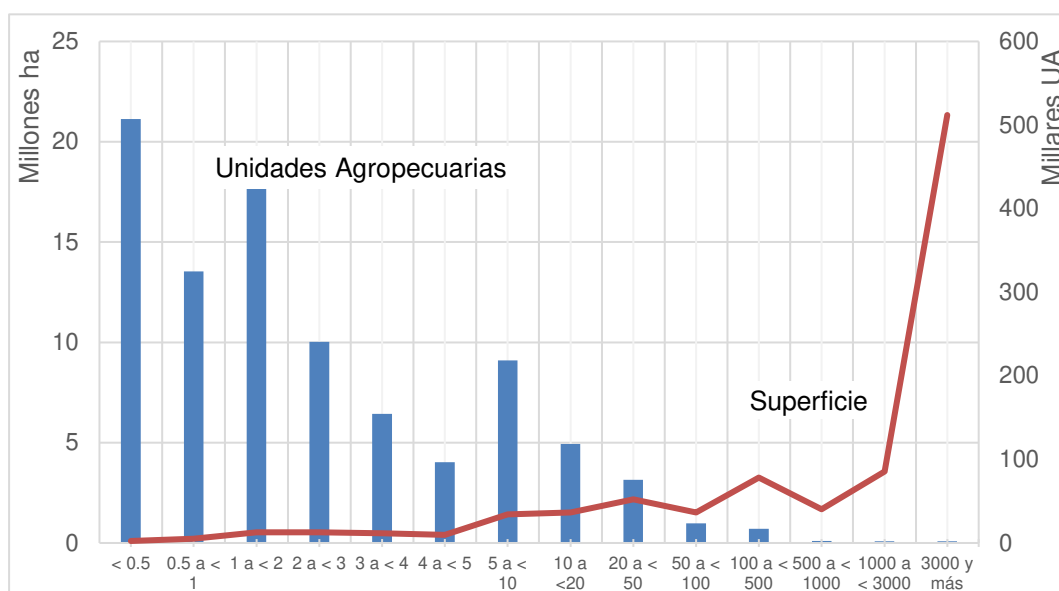


Figura 3. Número de Unidades Agropecuarias y superficie de acuerdo a tramos de tamaño. INEI, Censos Nacionales Agropecuarios 1972 y 2012. Elaboración propia.

Las cooperativas agrarias con tierras eran solo 92 (total 44.8 mil ha). En cambio, 6,277 comunidades campesinas registradas por el Censo, eran las mayores propietarias de tierras con 16.4 millones de ha. (42.2 por ciento del total) y 2,606 promedio por comunidad. Por su parte, 1,322 comunidades nativas poseían 7.1 millones ha., en promedio 5,376 por comunidad.

Estos últimos valores son engañosos. Las empresas y productores poseían proporcionalmente, más tierra de uso agrícola y con riego, mientras que las

tierras de las comunidades campesinas eran principalmente, pastos naturales y de las comunidades nativas, bosques. Así, las sociedades de capital pasaban de conducir el 1.6 por ciento de la superficie total a 8.3 por ciento de hectáreas estandarizadas, cinco veces más⁹. A su vez, las personas naturales duplicaban su participación en el total en tanto que las comunidades campesinas retrocedían de 42.2 a 14.1 por ciento. Asignando un valor de $\frac{1}{150}$ a los montes y bosques, la importancia relativa de las comunidades nativas era 1.3 por ciento (ver cuadro 5).

Cuadro 5. Superficie estandarizada y no estandarizada de las Unidades Agropecuarias según tipo de persona jurídica.

Persona Jurídica	Sin estandarizar		Estandarizadas			
			Sin montes y bosques		Con montes y bosques	
	Miles ha.	%	Miles ha. Std	%	Miles ha. Std	%
Persona natural	14,112.2	36.4	2,913.8	75.7	2,930.5	74.7
Sociedades de capital	616.0	1.6	319.5	8.3	320.1	8.2
EIRL	32.4	0.1	8.2	0.2	8.2	0.2
Cooperativa agraria	44.9	0.1	6.6	0.2	6.7	0.2
Comunidad campesina	16,359.1	42.2	543.1	14.1	551.8	14.1
Comunidad nativa	7,106.8	18.3	5.2	0.1	51.2	1.3
Otra	471.1	1.2	54.1	1.4	55.0	1.4
Total	38,742.5	100.0	3,850.4	100.0	3,923.4	100.0

Basado en la estructura de la fuente.

Fuente: INEI, Censo Nacional Agropecuario 2012. Elaboración propia.

En una última Encuesta Agropecuaria 2018 (INEI, 2019)¹⁰ se estableció que el universo estaría conformado por 2'248,704 unidades agropecuarias. El 99.8 por ciento fueron considerados pequeños y medianos productores. Los restantes, 4,634 eran grandes. Estos últimos eran empresas o unidades conducidas por personas naturales con más de 50 ha. agrícolas cultivadas.

En la muestra no se incluyó a las comunidades campesinas¹¹ y nativas que no son estrictamente, unidades de producción, sino organizaciones

⁹ El 83 por ciento de estas empresas están localizadas en la costa.

¹⁰ Con posterioridad al cierre de este documento, se publicaron los resultados de la Encuesta Nacional Agropecuaria 2019.

¹¹ Que se reconocían como parcialidades, ayllus o pueblos campesinos. En la definición de Arguedas eran herederas de las reducciones, síntesis de tradición asociativa andina y el derecho comunitario ibérico.

territoriales, pero sí a los comuneros en tanto poseionarios de tierras de uso agrícola de sus comunidades (ver figura 4).

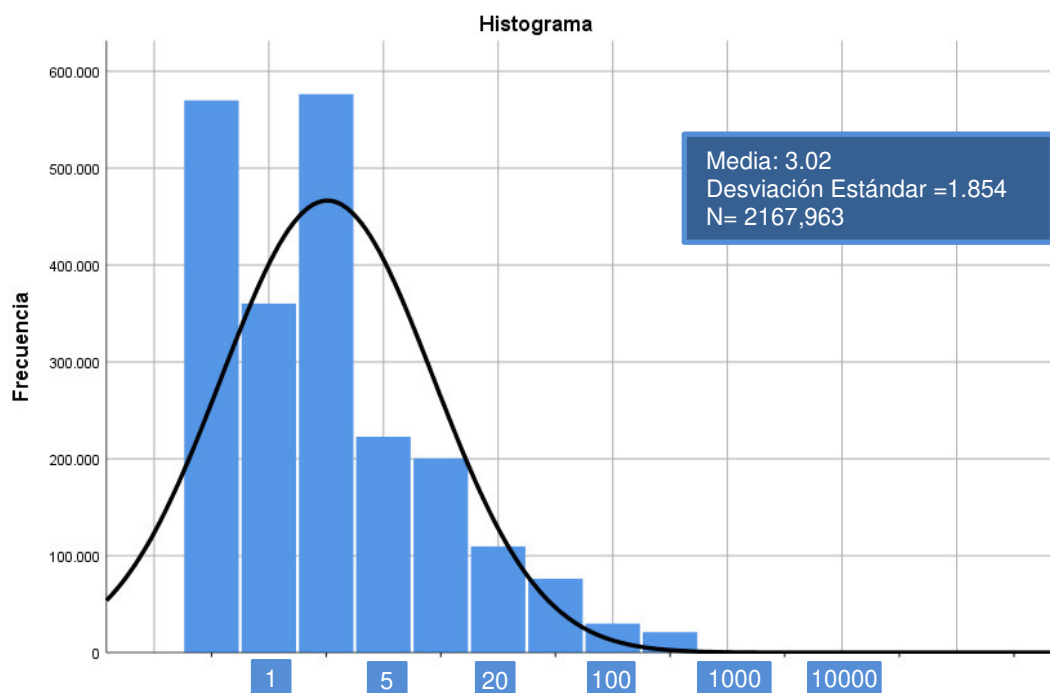


Figura 4. Número de Unidades Agropecuarias de acuerdo a tramos de tamaño. INEI, Encuesta Nacional Agropecuaria 2018. Elaboración propia SPSS.

Las sociedades de capital eran 1,604, y sumaban 1,916 al agregar las empresas individuales de responsabilidad limitada (EIRL).

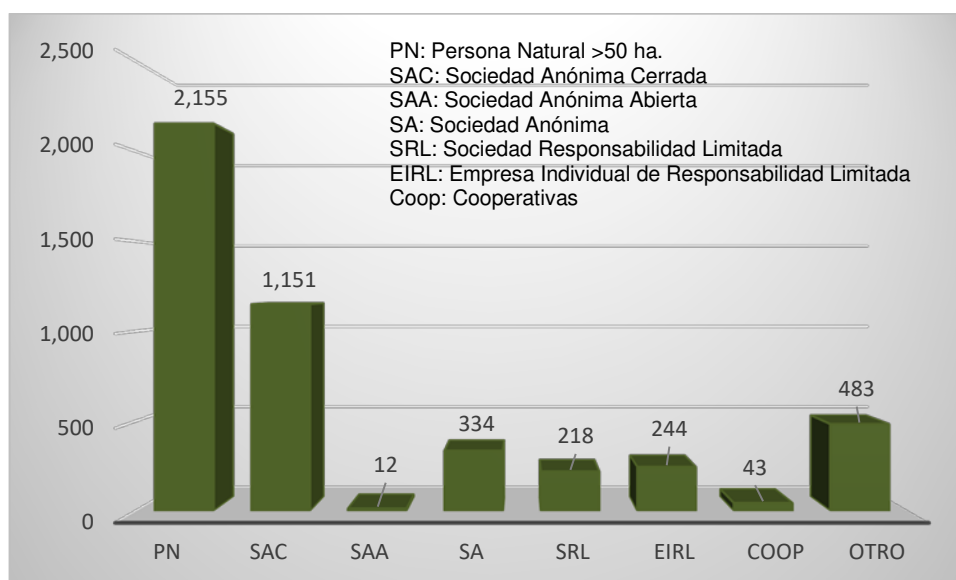


Figura 5. Número de Unidades Agropecuarias considerada grandes. INEI, Encuesta Nacional Agropecuaria 2018. Elaboración propia.

Debe destacarse el aumento de tierras en arriendo. El CENAGRO reportó que el 12.4 por ciento de unidades estaban arrendadas. En la costa eran 18.4 por

ciento y en la selva, 5.1 por ciento. Los datos de la sierra oscurecen lo que ocurre en las comunidades con el arriendo de tierras por propietarios ausentes en modalidades de aparcería (al partir) (ver figura 6).

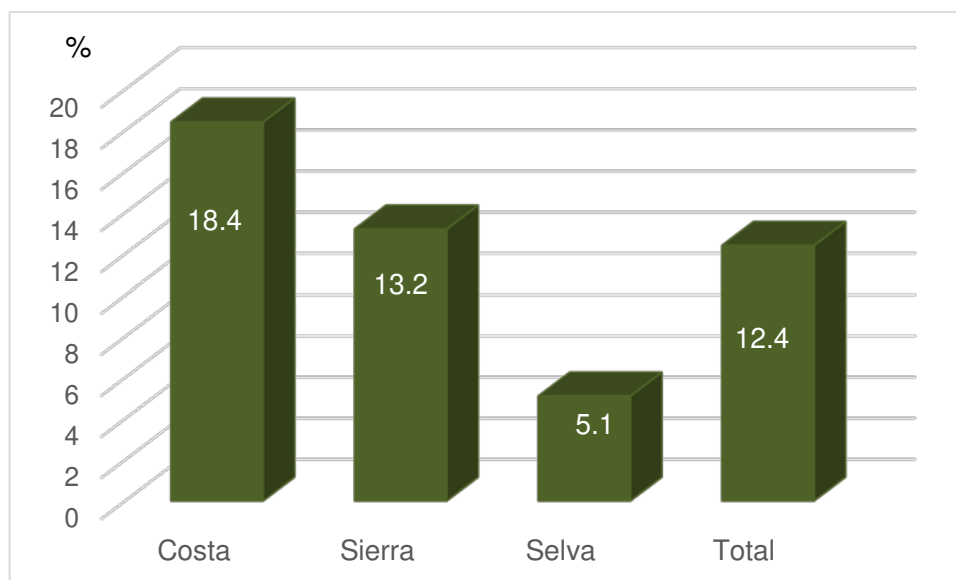


Figura 6. Unidades Agropecuarias arrendadas por región natural (%). CENAGRO 2012. Elaboración propia.

1.1.1.2. Evolución del sector agrario

Integrando y compatibilizando las series de crecimiento elaboradas por Seminario (2015) que llegan hasta el 2012, con las series del INEI, es posible reconstruir con bastante aproximación, el comportamiento agregado del sector agropecuario y forestal (agrario) y del conjunto de la economía a lo largo de poco más de un siglo (122 años)¹²¹³. Se trata de una historia económica del crecimiento de larga duración, parafraseando a Braudel (2002)¹⁴ (Ver Anexo A).

¹² Las series oficiales del producto total y sectorial, fueron iniciadas en 1950, por el BCRP y a partir de 1975, continuadas por el Instituto Nacional de Estadísticas (INEI). En ese año se creó el Sistema Estadístico Nacional (Seminario, 2015).

¹³ La serie ha sido deflactada a dólares de paridad de 1979 empleando el método Geary-Khamis (p. 1036).

¹⁴ Braudel señalaba: «Para el historiador, todo empieza, todo acaba, con el tiempo, un tiempo matemático, y demiurgo, del que sería fácil burlarse; tiempo que parece ajeno a los hombres, «exógeno», lo llamarían los economistas, que los empuja, los limita, vence sus tiempos particulares de colores distintos: sí, el tiempo imperioso del mundo» (173).

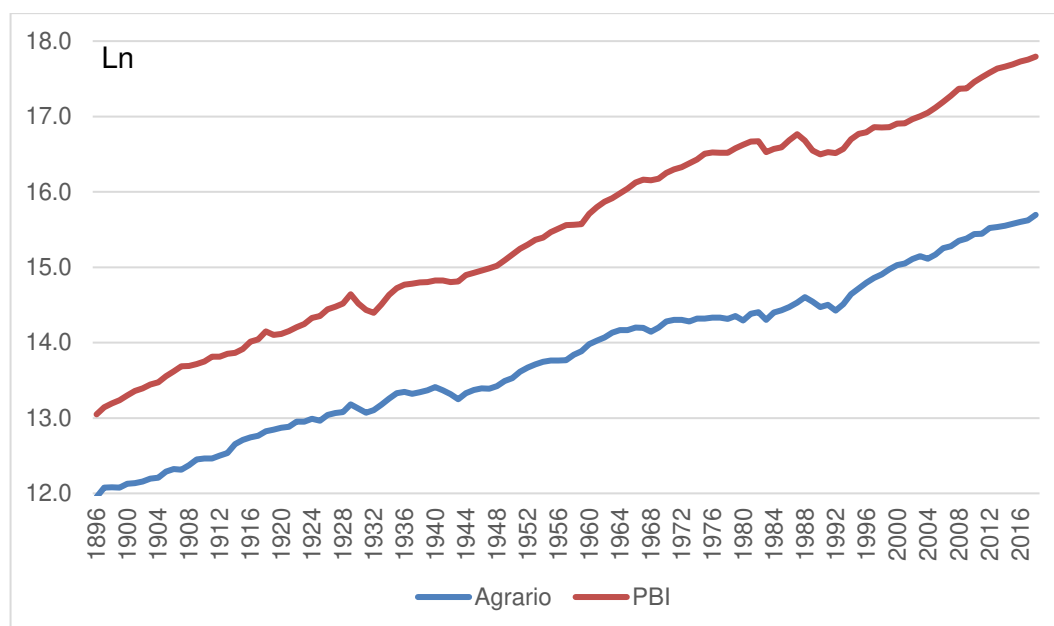


Figura 7. Evolución del producto agrario (VBP) y el PBI 1896-2018 (millones de US\$ de 1979, en Ln). Adaptado de Seminario, 2015; Estadísticas INEI y MINAGRI. Elaboración propia.

Con esta aproximación, la importancia relativa del sector agropecuario en la conformación del PBI habría sido en el 2018, de 12.2 por ciento distante del 7.5 que estableció la tabla insumo producto 2007 (Gonzales de Olarte, 2015, p. 59) y 5.3 por ciento del PBI 2018 (INEI). Esta diferencia podría indicar una posible subvaluación del sector que, junto a la minería, son los dos motores de la economía en la actualidad y/o un inadecuado cálculo de los precios relativos¹⁵. Un estudio del Banco Mundial (2017) utilizando la matriz insumo-producto propuso una medida ampliada del valor agregado de la agricultura a 11.3 por ciento, considerando la participación de insumos intermedios usados por otros sectores y ventas a las industrias proveedoras que suministran a la agricultura. De lo cual concluía:

El reconocimiento del tamaño real del sector agrícola podría cambiar las percepciones de los formuladores de políticas respecto de cuáles deben ser las prioridades de la estrategia nacional de desarrollo para

¹⁵ En nota editorial de El Comercio (10/11/2019), Richard Webb escribió: «Lamentablemente, las estadísticas de producción agrícola son apenas aproximaciones para gran parte del siglo pasado, pero, aun sin esos datos, podemos deducir que la productividad agrícola ha aumentado enormemente, lo suficiente para que la proporción de la población obligada a quedarse en el campo produciendo alimentos se redujera de los ocho de cada diez habitantes en 1900 a solo dos de cada diez en la actualidad. Una pequeña parte de los alimentos que consume la población urbana hoy es importada, pero el grueso es producido por pequeños y medianos agricultores que, evidentemente, han elevado fuertemente su productividad».

el Perú. La falta de apreciación de las contribuciones económicas hechas por la agricultura primaria a través de vínculos progresivos y regresivos explica probablemente lo que parece haber sido una subinversión pública crónica en el sector (p. xiii).

En cualquier caso, el sector agropecuario ha estado perdiendo importancia relativa. Empleando las tablas de insumos productos trabajadas por Gonzales de Olarte (2015) se confirma esta tendencia¹⁶ (Ver figura 8).

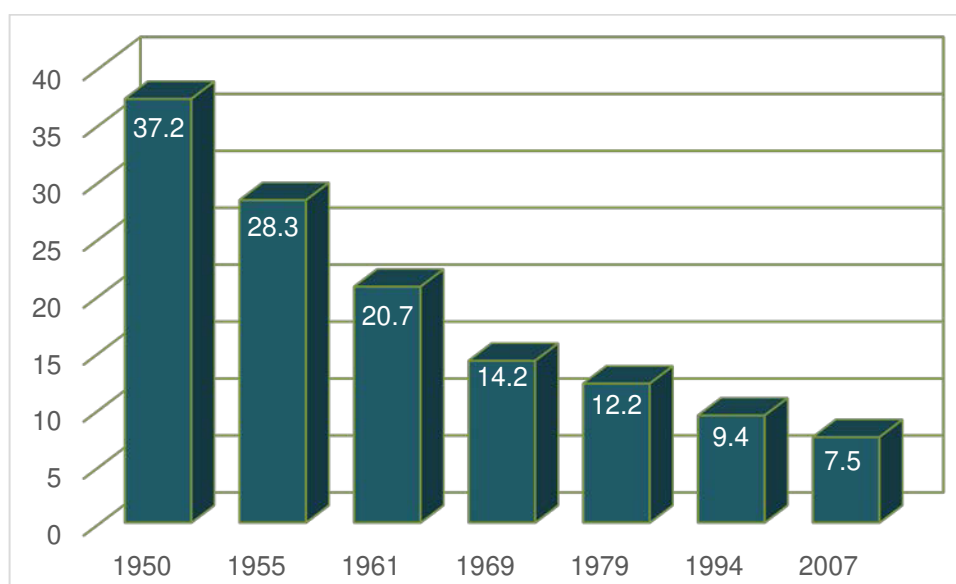


Figura 8. Valor agregado agropecuario/total (%) elaborado en base a tablas de insumo producto. Adaptado de Gonzales de Olarte 2015. Elaboración propia.

Entre los trabajos de mayor aliento sobre la economía agraria debe referirse el texto pionero de Virgilio Roel (1990), que se detiene a finales de los cincuenta, el libro de Cannock y Gonzales (1994), y Sánchez (2012). Las dos publicaciones de Guerra García (2006 y 2001) completan una visión bastante amplia de los temas agrarios incluyendo el financiamiento. También es una fuente fundamental el estudio clásico de Rosemary Thorp y Geoffrey Bertram (1985) y ha sido una oportunidad para revisar el también clásico «Clases, Estado y Nación en el Perú» del recientemente desaparecido Julio Cotler (Cotler, 1977). Finalmente, dos trabajos consecutivos de Carlos Parodi

¹⁶ Seminario (2015) reconstruyó las series del sector agropecuario distinguiendo dos subsectores: uno orientado al mercado interno y otro a la exportación. En un trabajo anterior, Hopkins (1981) analizó series de productos de acuerdo a mercados de destino (restringido, consumo urbano y exportación)

ayudan a reconstruir el rol de las políticas económicas (2012 y 2014). A continuación se señalan algunos antecedentes y se analizan tres períodos en el horizonte de estudio 1980-2018 (ver cuadro 6).

Cuadro 6. Crecimiento del sector agrario y el PBI entre 1896-2018

Años	Tasas de crecimiento anual promedio %				Promedio Agro/PBI
	Agro		PBI		
	Total	Per cápita	Total	Per cápita	
1896-1931	3.3	2.7	4.2	2.9	27.8
1932-1968	3.0	1.6	4.8	2.4	20.0
1969-1980	1.3	-0.3	4.0	1.2	12.0
1981-1990	2.0	1.1	-0.9	-3.2	11.5
1991-2000	5.8	5.9	4.2	2.4	13.6
2001-2018	3.8	4.6	5.1	3.9	12.7

Per cápita Agro/población rural.

Fuente: Seminario, 2015; Estadísticas INEI y MINAGRI. Elaboración propia.

1.1.1.2.1. Antecedentes hasta 1980

La primera parte del siglo XX el ámbito rural estuvo dominado por la oligarquía agroexportadora y el poder latifundista que en la sierra tomó la forma despótica del gamonalismo (Caballero, 1981). Este orden económico y social fue socavado por la gradual resistencia de peones, arrendires, yanaconas y comuneros, así como por la migración que desplazó al habitante del campo a la ciudad o a la ocupación de la selva.

En los años cincuenta, el tema de la reforma agraria fue puesto en la agenda pública de manera perentoria. Las tomas de tierra forzaron al gobierno militar (62-63) a aprobar una Ley de Bases que sería complementada por Belaunde en 1964 (Ley de Reforma Agraria 15037). Sin embargo, hasta 1968 se adjudicó solo el 4 por ciento del área a ser transferida, beneficiando al 2 por ciento de campesinos que necesitaban tierra. «Se habría requerido no menos de 100 años para culminar la reforma» (Matos Mar y Mejía, 1980, p. 103).

La agitación social y las acciones armadas condujeron a la transformación del pensamiento de un bloque militar que adoptó una visión reformista (Aguirre y Drinot, 2018). El golpe de 1968, emprendió una radical transformación agraria.

La ley de Reforma Agraria (DL 17716, junio 1969) dispuso la expropiación de plantaciones y haciendas en costa y sierra. Unos 31 mil fundos modernos y tradicionales con 8.2 millones de ha. (MINAG, 1992) fueron convertidas en cooperativas de producción y sociedades agrícolas de interés social (SAIS)¹⁷.

Estas unidades asociativas fuertemente tuteladas por el gobierno, mantuvieron la orientación productiva y permitieron en sus primeros años, distribuir excedentes. Para la segunda parte de los setenta, la crisis económica y la fractura del liderazgo reformista en el gobierno militar, condujo al abandono de las unidades productivas asociativas. Las más extensas y menos centralizadas, comenzaron a fragmentarse.

1.1.1.2.2. Proceso de atomización de las unidades agropecuarias

En los ochenta se sucedieron dos gobiernos con orientaciones diferentes. En el primero, un retornante Belaunde intentó con poco éxito, desmontar las estructuras erigidas por el gobierno militar. En el segundo quinquenio, Alan García recuperó algunas de las medidas de intervención en la economía del gobierno militar. Irónicamente, en esta década con fuertes crisis, al sector agrario le fue un poco mejor que al conjunto de la economía.

Una de las primeras medidas adoptadas por Belaunde fue la Ley de Promoción y Desarrollo Agrario (DL 02) que restablecía el mercado de tierras cerrado por la reforma agraria, y creaba incentivos para la inversión privada. También se soltaron las amarras del sistema asociativo lo que precipitó la disolución de la mayoría de cooperativas. Estas se dividieron en parcelas adjudicadas a sus ex socios y trabajadores estables. Una unidad cooperativa con algunos cientos de hectáreas, fue reemplazada por decenas de unidades de cinco o menos ha. con riego, a cargo de los denominados parceleros.

¹⁷ Se cumplieron cincuenta años del inicio de esta reforma que continúa levantando pasiones desde quienes la culpan de todos los males, y quienes -entre los que se incluye el autor de esta tesis-, la consideran como una medida necesaria, de hondo contenido democratizador. Entre algunos textos fundamentales debe incluirse: Pasara, 1978; Amat y León, y otros, 1980; Fernández y Gonzáles, 1990; Mejía, 1990; Mayer, 2017. Para un estudio comparado, la publicación de Eguren quien además de editor reflexiona sobre el caso peruano (2006). El documental "La revolución y la tierra" de Gonzalo Benavente (2019) reavivó la discusión.

El inicial desorden fue remontado por un aumento de la productividad. A la apatía que dominó a los agricultores en el gran esquema asociativo reformista, sucedió el entusiasmo por la oportunidad de conducir su propio predio. En los ochenta y hasta los noventa, hubo un impulso que no se sostenía en una sólida base tecnológica sino en una intensificación del propio esfuerzo, del uso intensivo del suelo y un mayor empleo de insumos convencionales.

El Fenómeno del Niño (FEN) de 1983, afectó el norte del país con lluvias intensas que destruyeron cultivos e infraestructura. En el sur andino provocó una severa sequía que obligó a una saca forzada del ganado. La crisis de la deuda externa impuso un severo ajuste supervisado por el FMI.

En julio de 1985 asumió el gobierno el APRA, liderado por Alan García. Este implementó un programa heterodoxo para combatir la inflación y reactivar la producción. La estrategia fue reducir las expectativas controlando precios; desdolarizar fijando el tipo de cambio y congelando los ahorros en moneda extranjera; controlar las importaciones; y reducir los costos financieros. También desafió al orden financiero internacional anunciando que destinaría al servicio de la deuda externa, máximo el 10 por ciento de las exportaciones, lo que cerró el crédito al país, incluyendo el de las entidades multilaterales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Para impulsar al sector agrario se creó el Fondo de Reactivación Agropecuaria y Seguridad Alimentaria, a cargo de la Empresa Nacional de Comercialización de Insumos (ENCI). Este fondo se financiaba con una sobretasa a las importaciones de alimentos e insumos agroalimentarios. A esto se sumó un Programa de Micro-Regiones, orientado a invertir en las zonas deprimidas, y la asignación de importantes recursos al Banco Agrario.

En los ochenta los productos con mayor dinamismo fueron los orientados al abastecimiento de las ciudades (arroz, maíz, papa, forrajes y pan llevar). Estos fueron favorecidos con precios de garantía, tasas y precios de insumos subsidiados. La exportación languideció, en especial del azúcar. El algodón se reorientó a la industria textil nacional y el café creció discretamente.

En la sierra, la mayor superficie continuaba en manos de estructuras creadas para conciliar la propiedad directa de los ex feudatarios con la propiedad indirecta de los comuneros¹⁸. En estas unidades la parcelación individual no funcionaba por lo que ambos grupos decidieron disolver estas empresas y asignar las tierras a las comunidades socias y a los ex feudatarios convertidos ellos mismos en comunidades. Este proceso masivo de reconversión tuvo como principal escenario Puno. A su turno, las comunidades continuaron parcelando a su interior, sus áreas agrícolas y en algunos casos, las praderas.

Pero otros hechos escalaban en el ámbito rural. Los ochenta se habían inaugurado con el levantamiento armado del grupo conocido como Sendero Luminoso que sería seguido por el MRTA y que alcanzó sus más altas cotas de violencia comenzando los noventa. La estrategia subversiva y contrasubversiva no solo causó el mayor número de víctimas en el campo, sino que forzó el despoblamiento de extensas zonas por un prolongado período. Y como para agregarle más complejidad a este escenario, es en estos años que creció y prosperó el cultivo ilícito de coca en la selva alta.

Los tres últimos años de la década fueron de caída. El PBI por habitante retrocedió hasta igualarse con el que se tuvo 30 años antes (BCRP, 1992). Sin embargo, el problema más agudo y que agobiaba a la población, fue la hiperinflación a lo que se sumaba el asedio de los grupos alzados en armas, envalentonados por el desorden económico y la confrontación política.

1.1.1.2.3. Consenso de Washington y reestructuración agraria

En los noventa se emprendió un dramático giro de apertura, liberalización y desmontaje del Estado intervencionista en la economía aplicando las recomendaciones del denominado Consenso de Washington (Williamson J., 2016). La subversión fue derrotada y se impuso un gobierno autoritario que, con un considerable respaldo popular, pudo prolongarse hasta el final del siglo. El producto agrario alcanzó su mayor crecimiento histórico, por encima del PBI, lo que le permitió recuperar importancia en la economía.

¹⁸ Este fue el concepto de las SAIS.

Las elecciones generales de 1990 habían sido una gran sorpresa. Triunfó un candidato desconocido, sin base social organizada. Apenas ocupó el cargo, Alberto Fujimori dispuso un severo programa de estabilización que le permitió recuperar el equilibrio fiscal. El ajuste fue acompañado por reformas que tomaron impulso después del autogolpe de 1992, y que reinsertaron al Perú en el sistema financiero y mercado mundial. Se promovió la inversión privada, se abrió el mercado interno, se privatizaron empresas y la administración de pensiones. También se modificó el régimen laboral. El DL 653 derogó formalmente la ley de Reforma Agraria. En los años siguientes perderían impulso estas reformas quedando pendientes las consideradas de segunda generación (Abusada, Du Bois, Morón y Valderrama, 2000) (Kuczynski y Williamson, 2003).

Cuando ya se había cerrado el Congreso y secuestrado el sistema de Justicia, el gobierno de Fujimori fue jaqueado por las acciones de Sendero Luminoso que se habían concentrado en la capital. En esas circunstancias, un destacamento policial dio un golpe de mano y capturó a la cúpula de esta organización lo que precipitó su rápida desintegración.

En 1993, los pilares de las reformas fueron consolidados en una nueva Constitución aprobada en un ajustado referéndum. El elemento central de esta carta fue el capítulo económico en el cual se ponía una serie de candados a la intervención del Estado.

La eliminación del sistema de control de precios, de los subsidios y la liberalización del mercado cambiario, permitió reordenar los precios relativos lo que tuvo un efecto positivo en los precios agropecuarios, aunque este beneficio no pudiera ser capturado por un gran número de productores del campo. Desde 1988 se venía reduciendo el subsidio al arroz y maíz amarillo duro perjudicando a los productores que debían vender a los monopolios estatales ENCI y ECASA¹⁹.

¹⁹ Tres alimentos de producción nacional eran subsidiados con las compras de las empresas estatales (arroz, maíz amarillo duro y leche). El precio al consumidor era menor al pagado al productor. Entre 1988 y 1990 representaron la tercera parte del subsidio público.

Como se verá más adelante, los noventa fueron años de caída del crédito agrario. Sin embargo, esta misma década fue la de mayor crecimiento del sector, aun con la presencia de un nuevo evento del Niño (FEN) en 1997. Se pusieron las bases del boom agroexportador hortofrutícola con su primera estrella, el espárrago, pero también maduró la producción cafetalera.

La oleada de inversión en el campo se inició con la adquisición de terrenos eriazos en la costa regados con aguas subterráneas. En las pampas de Villacurí, doce kilómetros al norte de la ciudad de Ica, se dieron los primeros pasos. Otros inversionistas adquirieron terrenos en las grandes irrigaciones públicas como CHAVIMOCHIC en La Libertad y Olmos en Lambayeque. A diferencia de proyectos anteriores como Majes-Siguas en los que la tierra se vendió en pequeños lotes, en las nuevas irrigaciones el área se segmentó en lotes de mayor tamaño que fueron subastados. En otros valles hubo un intenso mercado de tierras que permitió juntar parcelas y lograr mayores escalas. Sobre este conjunto de nuevos fundos modernos se ha edificado la exitosa agroexportación peruana no tradicional (De Althaus, 2007).

Durand y Eguren (2018) observan críticamente y con razón, los beneficios que han obtenido muchos inversionistas al adquirir tierras habilitadas por inversiones públicas en irrigaciones. Sin embargo, estas solo explican una parte del acceso a tierras pues las inversiones en pozos y riego tecnificado ha sido intensa. También se discute la presión excesiva sobre el acuífero en Ica, pero es claro que la huella de agua por unidad de producto o valor producido es de las más bajas si se le compara con la agricultura tradicional. Y en los proyectos de irrigación el objetivo es recuperar la inversión no solo por la venta de los lotes sino también con la tarifa pagada por el uso del agua.

En julio de 1995 se aprobó una ley con un extenso título y alcance²⁰, mejor conocida como Nueva Ley de Tierras. Establecía un nuevo marco para la promoción de la inversión privada en el campo, eliminando los límites en el tamaño de los predios de uso agrario. A las comunidades campesinas y nativas se les facultó adoptar modelos empresariales debiendo decidirlo por

²⁰ De Inversión Privada en el Desarrollo de las Actividades Económicas en las Tierras del Territorio Nacional y de las Comunidades Campesinas y Nativas (26505)

asamblea. Podían contratar o asociarse con cualquier empresa y vender o arrendar terrenos comunales a terceros o a comuneros no posesionarios.

Al año siguiente se aprobaron las leyes de saneamiento económico financiero y reestructuración empresarial de las empresas azucareras. Se establecía un programa de capitalización de su deuda tributaria a través del cambio del modelo empresarial a sociedad anónima o cooperativa de participación accionaria. Así el Estado se hizo socio de estas empresas y pudo incluirlas en el proceso de privatización. Las acciones en manos de los trabajadores fueron transferidas por compra directa o rueda de bolsa. Con la inversión privada se comenzó a recuperar la producción azucarera.

También se aprobó una nueva ley de promoción agraria²¹ con varias exoneraciones tributarias. Podrían beneficiarse personas naturales o jurídicas con cultivos o crianzas, exceptuando al sector avícola, agroindustrial y forestal. Esta ley fue sustituida en el 2000, en las postrimerías del régimen de Fujimori, por la 27360 que creó por veinte años, un tratamiento especial tributario y laboral, para la actividad agroexportadora²².

1997 también fue el año de estallido de la llamada crisis asiática seguida por la crisis rusa y con remate en Sudamérica, en un encadenamiento en dominó. Las cotizaciones de los principales productos de exportación cayeron y los términos de intercambio para el Perú disminuyeron en 13 por ciento, la mayor caída en cuarenta años (BCRP, 1999).

1.1.1.2.4. Superciclo de precios y boom agroexportador

Con la accidentada salida de Fujimori a finales de 2000, y el revelamiento y persecución de una extensa trama de corrupción, se inició un periodo de sucesiones democráticas en el gobierno. Estas administraciones se han caracterizado por su mediocridad a lo que se han sumado nuevos escándalos

²¹ Se aprobaron adicionalmente la Ley Orgánica para el Aprovechamiento Sostenible de los Recursos Naturales (ley 26821); de Titulación de Predios Rurales (ley 26838); de Titulación de Comunidades Campesinas de la Costa (ley 26845); y, de creación del Fondo Rotatorio Nacional de Fertilizantes, Agroquímicos y Semillas (decreto de urgencia 076-97)

²² La prórroga de estos beneficios dio lugar a un enconado forcejeo entre los empresarios y quienes consideran que ya se cumplieron sus objetivos.

por corrupción en las altas esferas del poder político y económico. Sin embargo, estos años también fueron de gran crecimiento. Las grandes inversiones mineras de la segunda mitad de los noventa y en el nuevo siglo, y su encuentro con el superciclo de precios, en especial del cobre²³ fueron el mayor impulsor. En 17 años, el PBI creció a una tasa promedio anual de 5.1 por ciento²⁴. El agro en su conjunto, no tuvo un desempeño tan excepcional pero tampoco fue decepcionante, con una tasa anual de 3.8 por ciento. En los últimos catorce años, además, la pobreza rural monetaria se redujo más que la urbana, aunque continúa siendo casi tres veces mayor²⁵.

A Fujimori lo sucedió Valentín Paniagua previamente elegido presidente del Congreso, quien condujo un gobierno de transición que organizó nuevas elecciones y entregó el mando a Alejandro Toledo. Este profundizó el proceso de apertura económica e impulsó una política decidida de suscripción de tratados de libre comercio bilaterales, especialmente con Estados Unidos.

El BCRP modificó su política para hacer explícitas las metas del Programa Monetario con el enfoque de inflación objetivo o metas explícitas (en inglés *Inflation Targeting*). A inicios de cada mes, se comunicaba la meta operativa de liquidez y la tasa de interés de referencia. Esto incidió en la credibilidad de los agentes económicos, la reducción de las expectativas inflacionarias y la progresiva desdolarización.

Se realizaron operaciones de canje de deuda antigua por nueva, de deuda interna por externa, recompra de deuda, emisión de bonos, modificando la estructura de la deuda y su servicio. El Perú obtuvo el grado de inversión, y en el 2002 después de estar ausente por 74 años, retornó al mercado internacional de capitales con una emisión de bonos soberanos. También se hicieron emisiones internas de deuda pública.

²³ El superciclo se presentó entre el 2005 y el 2013, con un bache en la crisis 2008-09, que fue superado con largueza (Arellano J. P., 2015).

²⁴ Winkelried considerando 145 indicadores, distingue un período largo de 90 meses de vigoroso crecimiento (2000-2008), 12 meses de retracción hasta el 2009 en el marco de la crisis financiera mundial, y otro gran período de 51 meses hasta el 2013 después del cual se ralentiza la economía (2017).

²⁵ Entre el 2004 y el 2018 la pobreza urbana monetaria se contrajo en 34 puntos porcentuales (pp) mientras que la rural en 41 pp según datos de ENAHO (INEI, 2019)

En gestión pública se creó el Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP) reformado el 2016 como Invierte Perú. En 2002 se puso en marcha el proceso de descentralización de base departamental, transfiriéndose competencias y recursos. Al año siguiente fueron instalados los nuevos gobiernos regionales. Desde entonces, se han efectuado cinco elecciones regionales junto a la renovación de los gobiernos locales.

En el segundo periodo de García, se presentaron nubarrones externos con la desenfrenada expansión del mercado hipotecario *subprime*. A finales del 2007 y comienzos del 2008 se produjo un inusual aumento del precio de los *commodities* alimentarios que generaron fuertes presiones inflacionarias en los países importadores. Perú, a pesar del aumento en su producción agropecuaria, continúa dependiendo de la importación de algunos insumos agroalimentarios claves. En el 2008 se desencadenó la crisis financiera mundial cuyos efectos se han extendido hasta el presente. El contrapeso fue el espectacular crecimiento de China y el desempeño destacado de países como India, Brasil y Rusia, que se agotaría en el 2015.

Con la quiebra de *Lehman Brothers*, hubo un rápido deterioro de las condiciones crediticias externas, que presionaron sobre la liquidez, las tasas de interés y el tipo de cambio. En esas condiciones el MEF decidió contener el gasto público en el 2009 con lo cual ambas políticas restrictivas condujeron a la mayor desaceleración económica en muchos años.

La economía pudo recuperarse rápidamente de la mano de los precios de los *commodities* mineros. China mantuvo algunos años más su fuerte impulso y Perú continuó suscribiendo tratados con prácticamente todos sus socios comerciales y aún más allá. Al concluir el superciclo de precios y al aplazarse algunos proyectos mineros, la economía perdió velocidad. Sin embargo, el sector agrario continuó creciendo. La producción destinada al mercado interno tuvo un desempeño destacado pero las agroexportaciones se constituyeron en el sector más dinámico de la economía (ver figura 9).

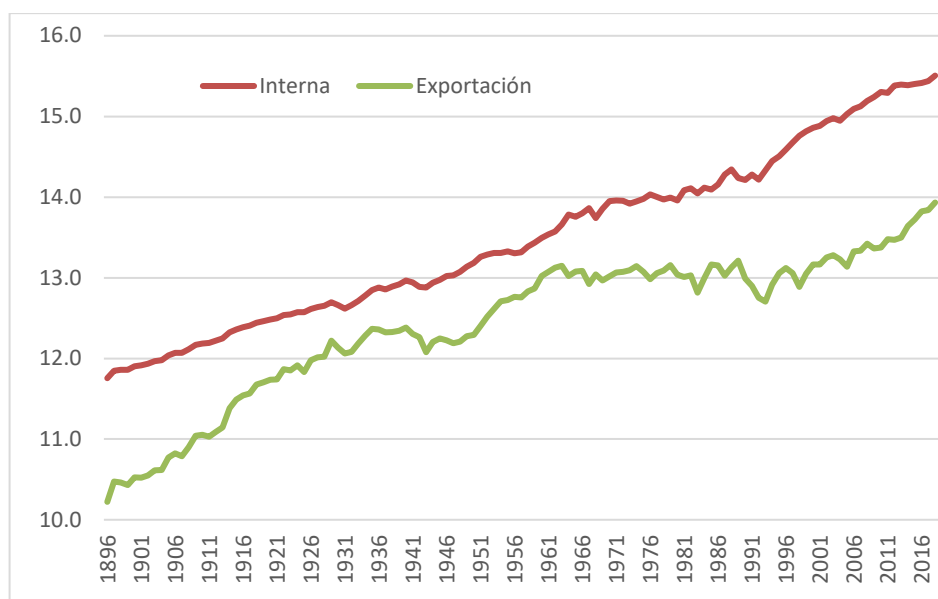


Figura 9. Evolución de producción agraria con destino al mercado interno y a exportación (millones de US\$ de 1979, en Ln). Adaptado de Seminario, 2015; Estadísticas INEI y MINAGRI. Elaboración propia.

El espárrago de Ica y La Libertad colocó al país como su mayor exportador en el mundo y abrió la línea hortícola a exportaciones de alcachofas, páprika, pimientos, ajíes (*capsicum*), cebolla, palmitos, aceitunas, orégano. Pero más importante fue el crecimiento de las exportaciones frutícolas. Comenzando por el mango proveniente principalmente de Piura, luego desplazado por la uva de mesa y la palta. Atropellando apareció el arándano a los que deben sumarse los bananos y cítricos como la mandarina. El Perú figura entre los diez mayores exportadores de frutas del mundo.

Estas exportaciones fueron complementadas con el crecimiento de la producción cafetalera en un país con un consumo aún muy bajo de este grano estimulante. El café tuvo un notable desempeño, pero en el 2013 reaccionó tarde y mal ante el ataque de la roya amarilla.

Otro cultivo con crecimiento destacado es el cacao, el mayor sustituto de la coca en los programas de desarrollo alternativo. Cafés y cacao especiales se han agregado a las agro exportaciones no tradicionales junto a la quinua (ver figura 10).

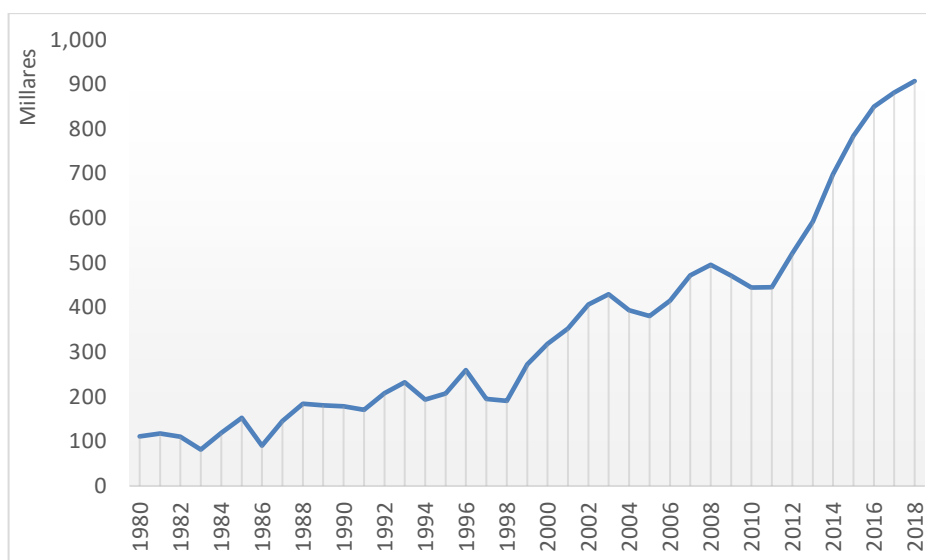


Figura 10. Exportaciones no tradicionales (millones de US\$ de 1979). Adaptado de Seminario, 2015; Estadísticas INEI y MINAGRI. Elaboración propia.

La actividad agroexportadora es muy intensiva en capital. Demanda de varios años para comenzar a producir desde que se instala en campo, y otros más para alcanzar su plena producción. Emplea principalmente variedades que pagan regalías y es intensiva en insumos. Requiere de una infraestructura sofisticada con sistemas de fertiriego por goteo, equipamiento mecánico y electrónico. También plantas de clasificación y empaque, y cadenas de frío que pueden estar integradas al negocio o ser contratadas. Y, por cierto, emplea muchos trabajadores. En algunos cultivos se logra escalonar las cosechas de modo que la mayor parte de los trabajadores son permanentes.

Un hecho destacado es que esta agricultura es de muy alto valor por hectárea lo que es muy importante en un país con poca tierra agrícola. Carlos Amat y León (2017) efectuó una interesante comparación para el año 2016. Empleando el mismo procedimiento al año 2018, se pudo establecer que los cuatro productos de agroexportación más dinámicos del Perú vendieron por valor de 2.6 miles de millones de dólares, mientras que importar los cuatro mayores productos alimenticios en los que el Perú es deficitario, representó 2.4 miles de millones. En el primer caso, haciendo la comparación con rendimientos medios mundiales por ha., se requieren 112 mil ha. en tanto que, en el segundo, 1,987 miles ha., 18 veces más (ver cuadro 7).

Cuadro 7. Términos de intercambio agrario 2018 en hectáreas.

Exportaciones			Importaciones		
Producto	Área cultivada (miles ha)	Valor US\$ (millones)	Producto	Área cultivada (miles ha)	Valor US\$ (millones)
Uva	32	818	Soya	729	1,050
Palta	36	724	Maíz amarillo	613	684
Arándano	14	555	Trigo	586	538
Espárrago	30	527	Arroz	59	161
Total	112	2,624	Total	1,987	2,433

Para comparar el área cultivada se ha considerado los rendimientos medios mundiales que representan mejor, el uso alternativo de la tierra en estos cultivos.

Fuente: Adaptado de Amat y León, 2017. Fuente: Anuario Estadístico de Comercio Exterior Agrario 2018 (MINAGRI) y FAOSTAT-DATA.

Sin duda, el desarrollo de la agroexportación ha sido uno de los casos de mayor éxito económico del país. Este no hubiera tenido el impulso alcanzado sin la ya referida ley de Promoción Agraria 27360 del 2000, una evidencia de la eficacia de las llamadas políticas industriales en las cuales el Estado apuesta por un sector ganador.

Pero analizando los otros cultivos principales del país, aquellos no incluidos directamente en este boom agroexportador, se aprecia un crecimiento continuado de sus rendimientos físicos por hectárea. Así, al elaborar un índice para una cartera conformada por diez productos tradicionales (arroz cáscara, café, maíz amarillo duro, papa, maíz amiláceo, plátano, alfalfa, yuca, algodón rama y caña de azúcar) con la mayor extensión de superficie (total 1.9 millones de ha. ponderadas por el área empleada), para el período 1990-2017, se observa que, aunque con altibajos, alcanzaron una tasa de crecimiento en los rendimientos físicos por ha. promedio anual, de 1.5 por ciento, acumulando en 27 años, un aumento de 47.6 por ciento (ver figura 11).

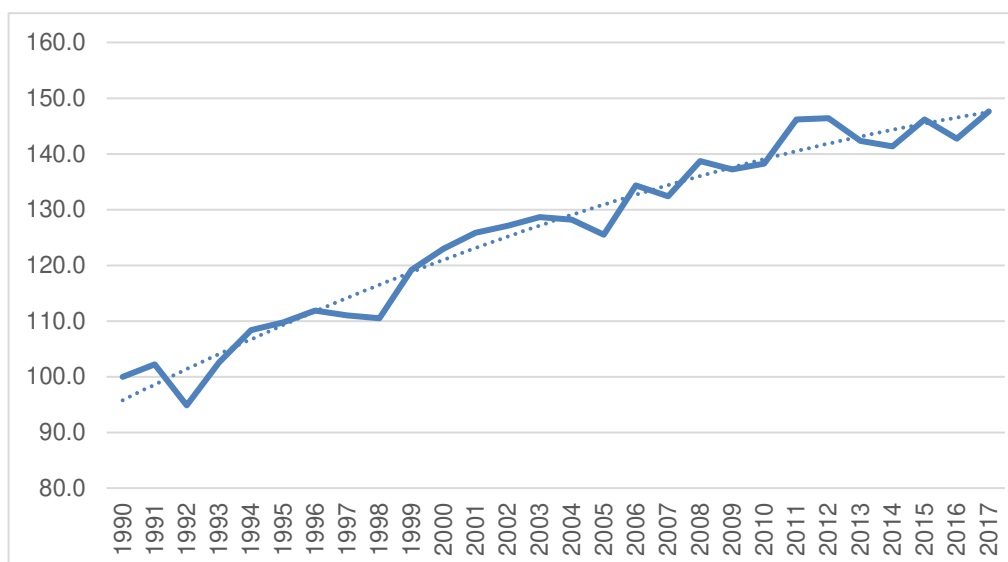


Figura 11. Índice de variación de los rendimientos de los diez principales cultivos tradicionales ponderados por su importancia promedio en superficie cosechada (1990=100.0). Datos MINAGRI. Elaboración propia.

A esto debe añadirse el crecimiento incesante de la industria avícola a la que se ha sumado la porcicultura, y el aumento de la población ganadera vacuna tanto para producción láctea como para carne. Entre las principales crías de ganado mayor se puede apreciar un aumento de las razas o líneas mejoradas. Esto se ha conseguido inicialmente, con la adquisición de vientres y sementales, luego con la difusión de la inseminación artificial y más recientemente, con la transferencia de embriones (ver cuadro 8).

Cuadro 8. Población ganadera mayor (miles de cabezas)

Ganado	UA (miles)	%	Cabezas (miles)	De raza (miles)	De raza/cabezas (%)
Vacunos	881.9	39.0	5,156.0	1,848.9	35.9
Porcinos	598.4	26.5	2,224.3	729.9	32.8
Ovinos	655.6	29.0	9,523.2	1,802.9	18.9
Caprinos	95.2	4.2	1,038.1		
Alpacas	82.5	3.6	3,685.5		
Llamas	55.3	2.4	746.3		
Total UA	2,261.0	100.0			

Fuente: CENAGRO 2012. Elaboración propia.

Aun con la importación de insumos alimenticios importantes para la canasta familiar, especialmente soya para aceites y grasas, trigo para derivados farináceos, y maíz amarillo duro y sorgo para alimentación de aves, la balanza agraria es positiva. En el 2018 se exportaron 6,662 millones de dólares y los

insumos alimenticios que incluyeron también arroz, lácteos, azúcar y carnes, sumaron 2,542 millones. Aún si se añade las materias primas e insumos, y los bienes de capital importados para la actividad agropecuaria, el saldo comercial es ampliamente positivo, 2,513 millones de dólares, contribuyendo con divisas para los demás sectores de la economía (ver cuadro 9).

Cuadro 9. Balanza Externa del sector agrario peruano 2018

Exportaciones	Millones US\$	Importaciones	Millones US\$
Tradicional	755	Insumos alimenticios	2,542
No tradicional	5,909	Insumos para agro	1,459
		Bienes de capital para agro	150
Total	6,664	Total	4,151

Fuente. BCRP. Elaboración propia

Debe anotarse, sin embargo, que mientras las importaciones de materias primas e insumos para la agricultura se dispararon por los requerimientos de tecnologías más avanzadas para la agroexportación, no se observó lo mismo en bienes de capital que en términos reales, tuvieron un modesto desempeño, inferior a los noventa. Esto podría significar que hay equipos e infraestructura que no es registrada específicamente con fines agrarios (mangueras, motores, equipos de refrigeración, vehículos) y también que se está desarrollando una incipiente industria nacional combinando insumos y partes locales con importados (ver figura 12).

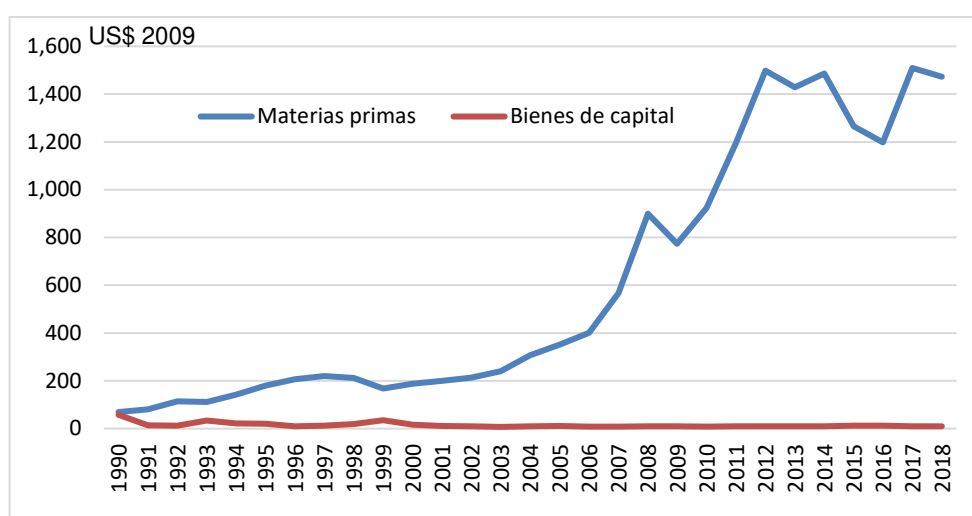


Figura 12. Importaciones con fines agrarios (Dólares 2009). Adaptado de Seminario, 2015; Estadísticas INEI y MINAGRI. Elaboración propia.

Resumiendo, el Perú es un país con escasa tierra agrícola por habitante que ha estado optimizando el valor de su producción con la agroexportación. Se han habilitado tierras con pozos para la extracción de agua subterránea, por irrigaciones públicas y colonización de la Amazonía. La tierra más productiva se encuentra en la costa y en esta región se están expandiendo sociedades de capital con tecnología competitiva en términos del mercado mundial. Las otras líneas de producción orientadas al mercado interno, han aumentado sus rendimientos físicos, aunque subsiste en el campo, la agricultura y ganadería de baja productividad, con un fuerte contenido de autoconsumo.

1.1.1.3 El empleo en el sector agrario

En términos de empleo, el sector es intensivo en trabajo ocupando al 37.8 por ciento de la población económicamente activa (INEI²⁶). De este total, 1,956 miles eran trabajadores independientes que incluyen a los conductores de unidades agropecuarias, muchas de ellas familias campesinas en el sentido definido por Chayanov (Plaza, 1979), de unidades de producción y consumo en las cuales no se ha individualizado la fuerza de trabajo. Adicionalmente se contaron 282 mil empleadores o patronos; y 246 mil asalariados²⁷.

La mayor población dedicada a la actividad agropecuaria se encontraba en la sierra (63.3 por ciento) seguida por la selva (20.5 por ciento). Eran más los patronos en la selva que en la costa, y se empleaban más asalariados en la costa. Los patronos y trabajadores independientes sumaban 2.2 millones de productores o el equivalente a unidades agropecuarias registrado por el CENAGRO 2012 (ver figura 13). Esto representaba 22.2 por ciento más a lo registrado en el CENAGRO 1994.

²⁶ Módulo del productor agropecuario de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG).

²⁷ Es mayor el número de empleadores o patronos que el de asalariados lo que se explica porque contratan por temporadas.

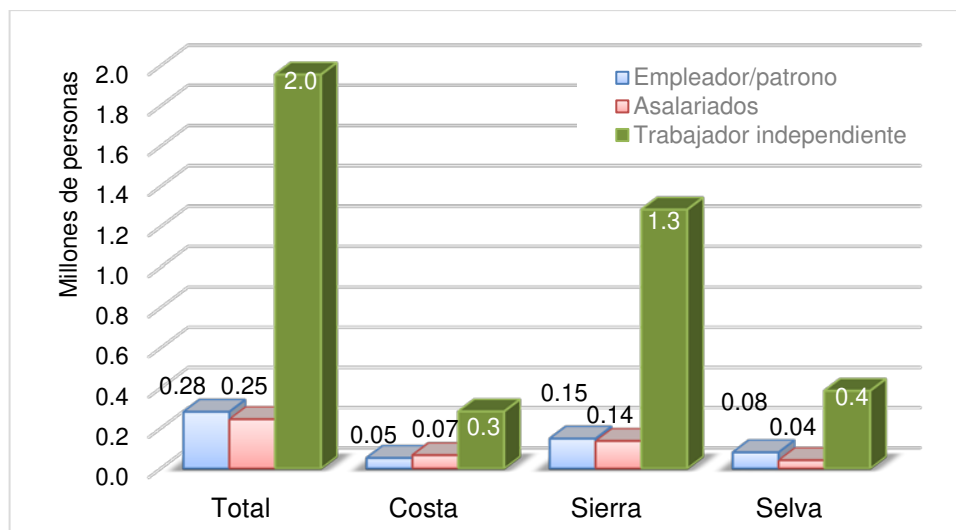


Figura 13. Empleo en sector agrario por regiones (millones de personas). Datos INEI. Elaboración propia.

El total de productores agrarios, incluyendo los asalariados (empleados, obreros) y trabajadores del hogar, crecieron a una tasa de 1.7 por ciento anual entre el 2001 y 2011, mayor al crecimiento de la población. En la costa la tasa de crecimiento fue 3 por ciento, 1.9 en la selva y 1.3 en la sierra. Anualmente crece más el número de productores avecindados en el área urbana (4.4 por ciento contra 0.9 en el área rural). Esta es una estrategia de vida urbano rural (rurbano) (DFID - Banco Mundial, 2003).

El 72.7 de los que trabajaban en la tierra, eran hombres. En la selva esta proporción aumentaba a 83 por ciento en tanto que en la sierra era 71 por ciento y en la costa 66.3. Uno de cada tres ocupados en actividades agrarias en costa era mujer incluyendo las trabajadoras en la agroexportación. En Ica alcanzaban 41.3 por ciento, en Lambayeque 39.6, Puno 39.4 y Arequipa 38.2.

Es en el ámbito rural donde la relación asimétrica entre el varón y la mujer era más fuerte. Los roles de género son definidos desde muy temprana edad. El niño varón es más valorado en el campo y cuando es mayor, pasan largos período lejos de sus familias. Si bien la administración del dinero familiar es tarea de la mujer, la venta de activos, del varón (DFID-BM 2003).

Prevalecía la población mayor. Del total de productores 2.9 por ciento tenía hasta 24 años, 34 por ciento entre 25 y 45 años, y el 63.1 por ciento más de 45 años. Una estructura similar se repetía en costa y sierra. En la selva en

cambio, había gente más joven: 4.9 por ciento tenía hasta 24 años y 54.8 por ciento entre 25 y 45 años.

Los productores agrarios eran en promedio, los que habían alcanzado menores niveles educativos. El 69.3 por ciento sólo había avanzado hasta algún nivel de primaria, 24.1 por ciento, hasta algún grado de secundaria, y apenas el 6.6 a algún nivel de educación superior. Este perfil mejoraba en la costa donde 10.3 por ciento alcanzaba algún avance en estudios superiores y otro 29.4 estudios secundarios. La situación desmejoraba en la selva (67.9 por ciento solo tenía estudios primarios) y sierra (72.1 por ciento).

1.1.2. Acceso a servicios financieros

Se ha acumulado por más de cuatro décadas, 1972 al 2018, una importante data en censos y encuestas sobre los servicios financieros en el sector agrario y el ámbito rural peruano. Como se aprecia en la figura 14, el acceso al crédito por parte de los productores agrarios, ha sido persistentemente bajo²⁸.

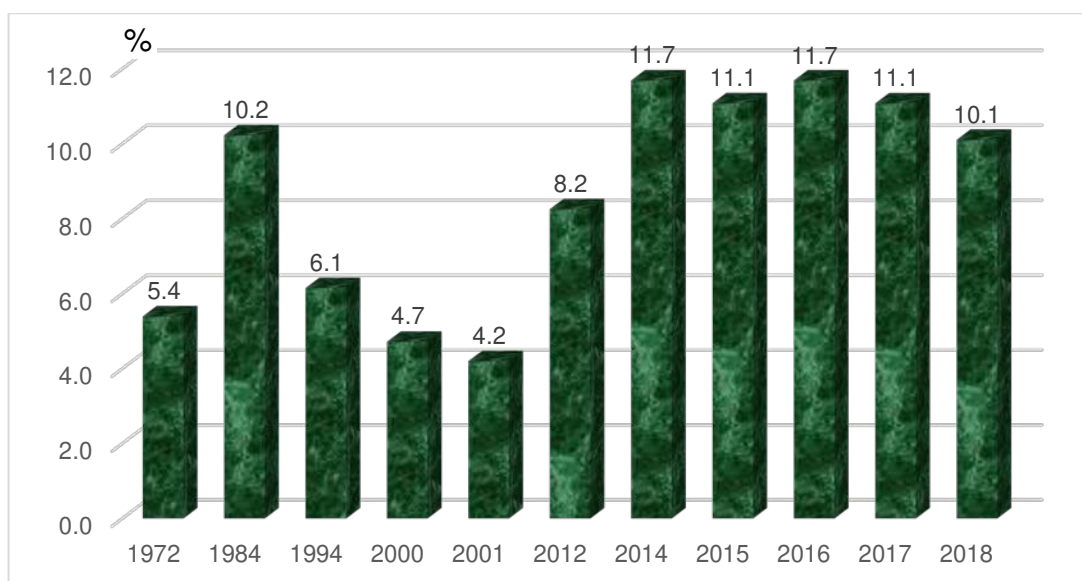


Figura 14. Unidades Agropecuarias que accedieron a crédito (%). Datos INEI, Censos Nacionales Agropecuarios 1972 y 2012, ENAHR, ENAHO y Encuestas Nacionales Agropecuarias. Elaboración propia.

²⁸ No se incluye en este estudio los resultados de la Encuesta Nacional Agropecuaria 2019. Ese año las unidades agropecuarias que accedieron a crédito fue 9%.

Se puede distinguir tres períodos: el primero, de expansión entre los años 70 y 80; el segundo, en los noventa, de contracción; y el tercero, en el presente siglo, de recuperación y débil crecimiento.

En términos absolutos, en el año 1984 se habría alcanzado a 157.5 miles de unidades agropecuarias. El punto más bajo registrado fue 2001 con 87.2 miles de UA y el más alto, 2014, con 262.2 miles²⁹. Debe recordarse que los datos de 1972 corresponden a una etapa inicial de la reforma agraria cuando las haciendas expropiadas se habían convertido en unidades asociativas. Para 1984, había avanzado el proceso de parcelación de las unidades asociativas y, por tanto, los créditos había que distribuirlos entre más unidades a lo que se sumaría la habilitación de tierras para cultivo en la selva (ver figura 15).

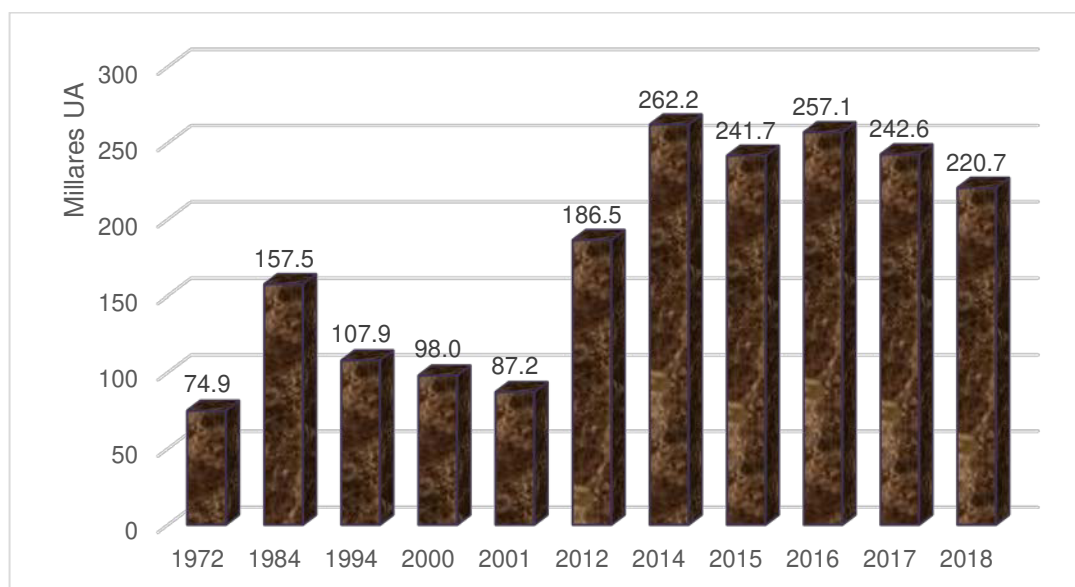


Figura 15. Unidades Agropecuarias que accedieron a crédito (miles UA). Datos INEI, Censos Nacionales Agropecuarios 1972 y 2012, ENAHR, ENAHO y Encuestas Nacionales Agropecuarias. Elaboración propia.

1.1.2.1. Acceso por región natural

Si se diferencia el acceso al crédito por regiones naturales, se aprecia que en el primer período estos se concentraron en la costa, alcanzando en 1984, más de un tercio. En el segundo período, se contrae el número de UA en las tres

²⁹ En la Encuesta Provincial a Hogares Rurales 2014 (INEI, 2015) el 11.8 por ciento de los pobladores rurales accedieron al crédito, 11 por ciento con crédito del sistema financiero.

regiones. En el punto más bajo, el 2001, en la sierra solo el 2.3 por ciento de UA accedieron a crédito, y 4.1 por ciento en selva.

En el tercer período, las tres regiones aumentaron. En la costa para el 2016, se duplicó el número de UA que accedieron al crédito respecto a 2001. En cambio, en la selva se multiplicó por tres y en la sierra, por cuatro. Es decir, la brecha entre regiones naturales se acortó sin eliminarse (ver figura 16).

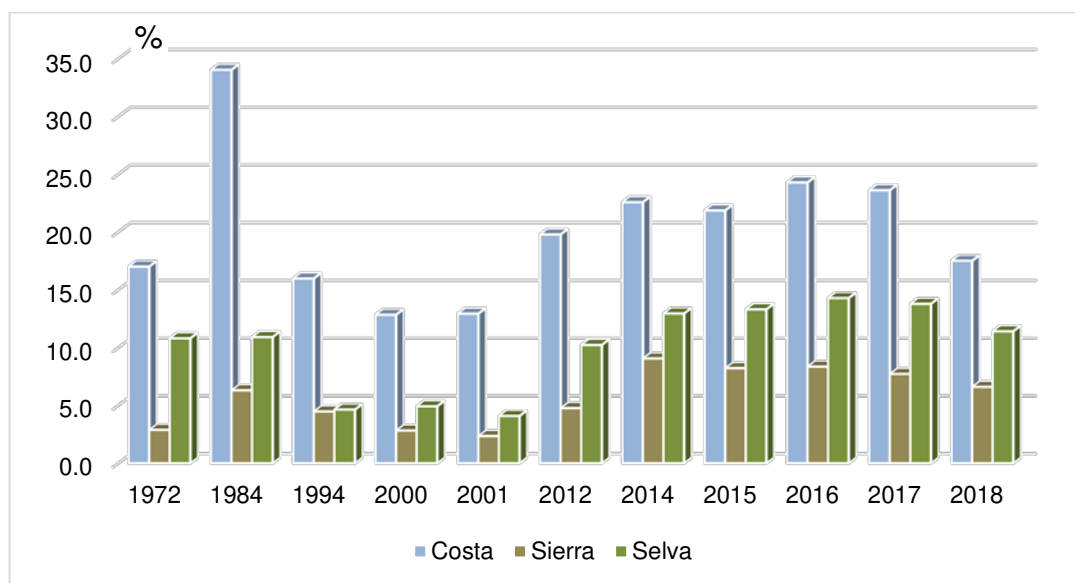


Figura 16. Unidades Agropecuarias que accedieron a crédito por región natural (%). Datos INEI, Censos Nacionales Agropecuarios 1972 y 2012, ENAHR, ENAHO y Encuestas Nacionales Agropecuarias. Elaboración propia.

1.1.2.2. Acceso por fuente del crédito

El año 1972 más de dos tercios de los que declararon haber accedido al crédito señalaron como fuente al Banco de Fomento Agropecuario como por entonces se denominaba el Banco Agrario. Sumado a otras fuentes públicas (entidades gubernativas) representaba 76.3 por ciento. El Censo asignó el resto a otras fuentes sin especificar la participación del sistema financiero. En ese momento, la banca privada estaba prácticamente fuera del campo.

La encuesta de 1984 distinguió a las cooperativas de ahorro y crédito, y las fuentes no financieras (personas naturales incluyendo familiares o amigos) y otros. La banca pública (Banco Agrario) en ese momento y en lo que resta de esa década, prácticamente monopolizó el crédito.

Para el censo de 1994, había desaparecido el Banco Agrario pero el Estado continuaba siendo la fuente mayoritaria de crédito (50.5 por ciento). Esto incluyó programas como el Fondo de Desarrollo Agrícola (FONDEAGRO)³⁰, el Fondo Nacional de Fomento Ganadero (FONAFOG)³¹, el Fondo Nacional de Compensación Social (FONCODES)³² y los fondos rotativos del MINAG.

Cuadro 10. Productores que accedieron a crédito por fuente (%)

Año	Banca pública	Banca privada	Micro-finanzas	Total IFIs	Cooperativas	Ent. Gob.	ONG	No financiero	Otro
1972	69.6			69.6		6.7			23.7
1984	96.2	0.1		96.2	1.4			0.1	2.3
1994		8.7	2.4	11.2		50.5	5.8	12.1	20.4
2000		5.7	7.2	12.9		13.8	19.9	8.8	44.7
2001		8.0	9.8	17.8		13.3	15.5	9.9	43.5
2012	9.1	12.9	53.1	75.2	12.5		3.8	6.9	1.7
2014	14.4	15.5	53.4	83.3	11.6	0.5	1.4	2.2	1.0
2015	17.4	13.3	51.6	82.3	10.8	0.2	1.1	4.2	1.4
2016	15.3	20.2	48.3	83.8	9.7	0.1	1.0	4.9	0.4
2017	16.3	21.9	44.7	82.9	9.8	0.3	1.1	4.9	1.0
2018	9.8	23.9	50.6	84.4	9.8	0.4	0.6	4.8	0.0

IFI: Instituciones Financieras Intermediarias. Un productor puede tener más de un crédito y de más de una fuente.

Fuente. INEI, Censos Nacionales Agropecuarios 1972 y 2012, ENAHR, ENAHO y Encuestas Nacionales Agropecuarias. Elaboración propia.

Entre las preguntas del censo una refería específicamente a las cajas rurales. Se postulaba entonces, que el fenecido Banco Agrario sería sustituido por una red de entidades privadas de base regional, y especializadas en el financiamiento agrario. Entre la liquidación del Banco Agrario y la ley de creación de estas cajas, transcurrieron apenas 63 días (del 6 de mayo al 8 de julio 1992). Ambas normas se adoptaron con el Congreso disuelto.

³⁰ Fondo del MINAG creado en 1992, para cubrir la desaparición del Banco Agrario. Prestó con muy poca transparencia, por cuatro años, con recursos del Tesoro. Su voluminosa cartera morosa fue condonada, reestructurada y/o refinanciada por el Congreso.

³¹ Fideicomiso creado en 1984 para adquirir vientres de raza y mejorar la ganadería. Se conformó con una sobretasa a importación de carnes. MINAG continuó su administración.

³² Creado en agosto de 1991 para mitigar los efectos del drástico ajuste económico. Financió infraestructura social, económica y productiva en zonas rurales y urbano-marginales. Puso en marcha el modelo de Núcleo Ejecutor. Actualmente es parte del Ministerio de Desarrollo y la Inclusión Social (MIDIS) modificando su nombre por Compensación y Desarrollo Social.

En total, 12.8 por ciento de productores conocían las cajas rurales y de ellos, el 9.5 por ciento respondió que tenía acciones en ellas, siendo más importante entre medianos (40 a 50 ha) con 14.4 por ciento de tenedores de acciones.

En el CENAGRO 1994 aparecieron como categoría de proveedores de crédito, las organizaciones no gubernamentales (ONG), algunas de las cuales se convirtieron más adelante, en Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME) o adquirieron participación en cajas rurales.

Entre las fuentes no financieras se distinguió, en orden de importancia, al habilitador (comprador adelantado de producción) 49.8 por ciento de este subgrupo; el comerciante (vendedor de insumos), 25.2 por ciento; el molino o desmotadora (arroz y algodón), 20.1 por ciento; y la empresa textil (4.9 por ciento). En 1994 el crédito de fuente financiera se redujo a su mínima expresión. Sin embargo, la categoría «Otros» es significativa y podría incluir otras entidades financieras como las cajas municipales.

En este Censo se preguntó a los productores si habían recibido alguna vez crédito. Del 6.1 por ciento que admitió haber recibido en 1994 se subió a 15.3 por ciento (2.5 veces), lo que indicaría que un número significativo de prestatarios había sido excluido o se había excluido voluntariamente. Estos podrían haber sido prestatarios del Banco Agrario liquidado. Esta pregunta no se repitió en los siguientes censos o encuestas.

También se indagó por las condiciones del crédito. El 36.3 por ciento declaró que los intereses eran razonables y 8.5 por ciento los consideró elevados. El pago era con cosecha (39.8 por ciento), se hipotecaba la tierra en garantía (9.8 por ciento), se admitían otros bienes en garantía (3.3 por ciento) y el productor se comprometía a vender su producto al precio fijado por el financiador (3.7 por ciento).

Para el cambio de siglo se cuenta con la información de las Encuestas Nacionales de Hogares (ENAH). En estas se mantiene el esquema del CENAGRO 1994 limitándose a distinguir en las microfinanzas, a las cajas rurales. En estas encuestas la categoría otros, es muy abultada lo que no permite caracterizar con certeza las fuentes.

Se aprecia un pequeño rebote por parte del sector financiero con mayor participación de las cajas rurales, una reducción sustantiva de los programas de financiamiento público y un incremento de las ONG (ver cuadro 11).

Cuadro 11. Productores que accedieron a crédito por fuente (miles)

Año	Banca pública	Banca privada	Micro-finanzas	Total IFIs	Coop	Entid. gob.	ONG	No financiero	Otro	Total
1972	52.9			52.9		5.1			18.0	76.0
1984	119.7	0.1		119.8	1.7			0.1	2.9	124.4
1994		9.8	2.7	12.5		56.6	6.5	13.5	22.9	112.2
2000		7.4	9.4	16.8		18.0	25.9	11.4	58.2	130.3
2001		8.2	10.0	18.3		13.6	15.9	10.2	44.7	102.6
2012	17.7	25.1	103.0	145.7	24.2		7.4	13.3	3.3	193.9
2014	39.8	42.9	147.4	230.1	31.9	1.5	3.9	6.2	2.7	276.2
2015	43.9	33.7	130.3	207.9	27.2	0.5	2.8	10.6	3.5	252.4
2016	41.4	54.7	130.8	227.0	26.4	0.3	2.8	13.3	1.2	271.0
2017	41.3	55.6	113.4	210.3	24.8	0.9	2.7	12.4	2.6	253.7
2018	23.0	55.9	118.2	197.1	22.8	1.0	1.5	11.3	0.0	233.7

IFI: Instituciones Financieras Intermediarias. Un productor puede tener más de un crédito y de más de una fuente.

Fuente. INEI, Censos Nacionales Agropecuarios 1972, 1994 y 2012, ENAHR, ENAHO y Encuestas Nacionales Agropecuarias. Elaboración propia.

La encuesta provincial de hogares rurales 2014 (INEI, 2015) que no se incluye en los cuadros, presenta una clasificación diferente. En la pregunta dirigida al poblador rural que obtuvo un crédito, el 92.2 por ciento manifestó que la fuente era una entidad financiera (bancos, incluido AGROBANCO, cajas municipales, cajas rurales, EDPYME); 2.0 por ciento un pariente o amigo; 1.9 proveedores, ONG, habilitador o comerciante; 1.3 prestamistas; 1.2 fuente comunal (fondo rotativo, juntas, panderos); y 1.4 otra fuente.

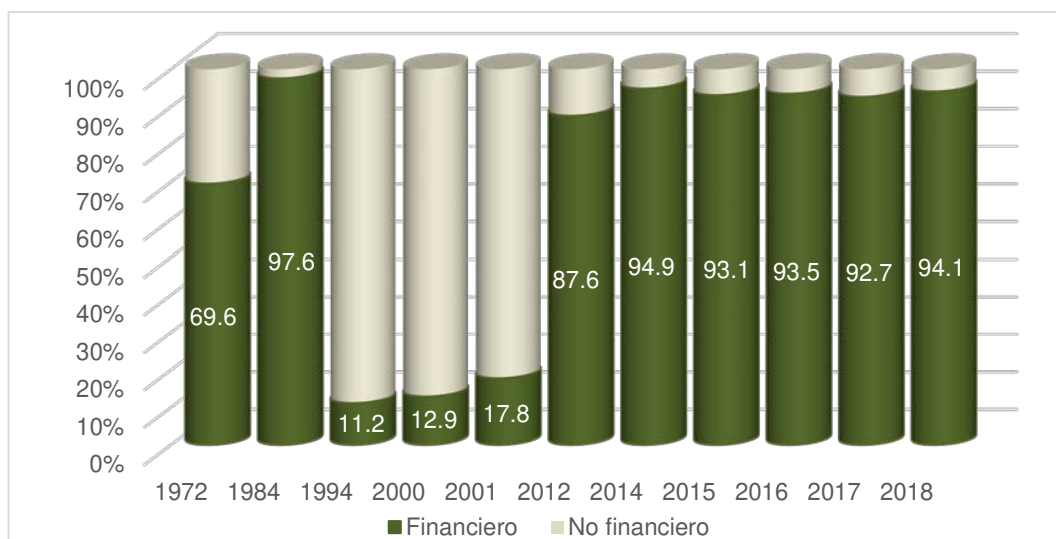
En el CENAGRO 2012 se hace una clara distinción del AGROBANCO como retorno de la banca pública al financiamiento agrario directo. El 9.5 por ciento de los productores que obtuvieron crédito lo hicieron de este banco. Entre las entidades financieras destacan las cajas municipales (30.2 por ciento), seguidas por la banca múltiple (13.4 por ciento), las cajas rurales (13 por ciento) y financieras/EDPYME, (12 por ciento). Los datos de este Censo revelaron que el 78.2 por ciento de prestatarios obtuvo crédito a través del sistema financiero supervisado. En ese aspecto, era un retorno a la situación anterior a la liquidación del Banco Agrario.

Debe relevarse, además, que las cooperativas de ahorro y crédito agregaban otros 13.3 por ciento de productores, lo que llevaba a los intermediarios financieros a atender el 91.4 por ciento de los prestatarios.

Entre las fuentes no financieras, se incluyó a los prestamistas (2.1 por ciento), molinos/desmotadoras (1.9 por ciento), habilitadores (1.6 por ciento), comerciantes (1.4 por ciento), empresa textil (1 por ciento) y ONG (3.9).

Las cinco encuestas agropecuarias anuales (2014-2018) también distinguen a AGROBANCO. Para el 2014 hay un salto a 14.4 por ciento del total de productores atendidos por el sistema financiero, y este banco alcanza su punto más alto en el 2015 con el 17.4 por ciento. En promedio para esos cinco años, atendió al 14.6 por ciento de los que accedieron al crédito³³.

Los proveedores más importantes continuaron siendo las cajas municipales atendiendo a la cuarta parte de los productores con acceso al crédito (24.5 por ciento promedio para los cuatro años). Siguieron los bancos (17.7 por ciento), financieras y EDPYME (16.2 por ciento) y finalmente las cajas rurales (8.8 por ciento). El sistema supervisado alcanzó 83.1 por ciento promedio, y con las cooperativas, el 93.5 por ciento (ver figura 17).



La fuente financiera incluye entidades supervisadas por la SBS y cooperativas de ahorro y crédito, incorporadas a la supervisión recientemente.

Figura 17. Unidades Agropecuarias que accedieron a crédito por fuente financiera y no financiera (%). Datos INEI, Censos Nacionales Agropecuarios 1972 y 2012, ENAHR, ENAHO y Encuestas Nac. Agropecuarias. Elaboración propia.

³³ En la Encuesta Nacional Agropecuaria 2019, la participación de AGROBANCO había bajado a 6.2%.

Entre las fuentes de crédito que no son parte del sistema financiero, se incluyó a los prestamistas habilitadores (3.0 por ciento promedio, para los cuatro años), las ONG (1.2 por ciento) y los establecimientos comerciales (1.1 por ciento). Los programas del Estado 0.3 por ciento³⁴ y «Otros» (0.9).

De acuerdo con el estudio de la SBS antes citado (2017), el 30 por ciento de la población nacional solicitó algún préstamo dentro o fuera del sistema financiero el 2014. El estudio advirtió que el resultado comparado en el agregado urbano, no era muy diferente al rural, que registró 29 por ciento, bastante más que en las encuestas enfocadas al financiamiento de la producción agraria. También estableció que el acceso a fuentes de crédito fuera del sistema financiero, fue más significativo en el ámbito rural (58 por ciento) siendo mayor en el grupo socioeconómico más pobre (61 por ciento).

La principal fuente a la que se recurría fuera del sistema financiero, eran los familiares, la familia espiritual (compadrazgo), amigos o vecinos, incluyendo algunos esquemas de reciprocidad (65 por ciento); las tiendas, bodegas y puestos de mercado (23 por ciento); y los prestamistas, casas de empeño y agiotistas (17 por ciento). En el ámbito rural una fuente de financiamiento relevante eran los proveedores de abarrotos, fertilizantes y semillas.

No se debe olvidar que los que acceden al crédito lo pueden hacer de más de una fuente en un mismo período. Así no coinciden las cifras de acceso al crédito con la suma del número de unidades agropecuarias que acceden a cada una de las fuentes.

³⁴ El 2009 cuando el Perú era afectado por la crisis mundial, el decreto de urgencia 027-2009 creó el Fondo AGROPERÚ. Constituido inicialmente con 200 millones de soles juntando varios fondos públicos como el FRASA (Reactivación y Apoyo al Sector Agrario) conformado por las sobretasas a la importación del trigo, maíz amarillo duro, arroz y leche cuando sus precios internacionales caían por debajo de un umbral; el FOGAPA (Fondo de Garantía para la Pequeña Agricultura), CREDIAGRO (Fondo de Crédito Directo para Pequeños Productores) y un fondo para adquisición de fertilizantes. Desde entonces, AGROPERÚ ha crecido incesantemente. Sus estados financieros a diciembre 2017, establecieron que su capital era 751.2 MM de soles cuando a esa misma fecha, el capital social del AGROBANCO era 746.5 MM. Para fines del 2018 a AGROPERÚ se le asignaron 165 MM para absorber la cartera de crédito cafetalera deteriorada del AGROBANCO. Con eso su capital nominal alcanzó 916.2 MM de soles y el del AGROBANCO 825.5 MM. El Fondo AGROPERÚ es una comisión de confianza del MINAGRI al AGROBANCO. Para sus clientes estos recursos son atribuidos al banco.

1.1.2.3. La oferta de crédito

Es necesario distinguir entre el número de UA que gestionaron crédito y el número de gestiones por crédito. Con los datos CENAGRO se estableció que el número de gestiones efectuadas fue mayor en 4.8 por ciento. Algunas UA gestionaron ante más de un tipo de fuente y también obtuvieron de más de un tipo de fuente (ver cuadro 12).

Cuadro 12. UA que gestionaron y número de gestiones de crédito

Gestión y resultado	UA que gestionaron		Número de gestiones		
	Miles	%	Miles	%	Gest/Nro
Gestionó	206.5	100.0	216.4	100.0	1.05
Obtuvo	186.5	90.3	195.6	90.4	1.05
No obtuvo	20.0	9.7	20.8	9.6	1.04

Fuente. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia

Al contrastar información por tipo de fuente, se advierte que solo en el 0.6 por ciento de casos (1,077), se gestionó en más tipos de fuentes de las que se obtuvieron³⁵. Esto ocurrió con las fuentes privadas no financieras -las ONG y “otras fuentes”-, las empresas textiles y en menor medida con habilitadores, EDPYME/financieras. Una posible explicación, es que estas fuentes para el declarante, fueran recurrentes o de segunda importancia (ver cuadro 13).

Cuadro 13. UA que gestionaron y obtuvieron crédito según tipo de fuente

Tipo de fuente	Gestión		Obtuvo		Gestión - Obtuvo	
	Miles	%	Miles	%	Miles	%
AGROBANCO	17.8	9.1	17.7	9.1	0.2	1.0
Banca múltiple	19.5	10.0	25.1	12.9	-5.6	-28.6
Cajas Municipales	56.9	29.1	56.4	29.0	0.5	0.9
Cajas Rurales	24.4	12.5	24.2	12.4	0.2	0.9
EDPYME/Financieras	33.1	16.9	22.4	11.5	10.7	32.2
Sistema Financiero	151.8	77.6	145.8	74.9	6.0	4.0
Coop. Ahorro y Crédito	25.1	12.8	24.7	12.7	0.3	1.3
Intermed. financieros	176.9	90.4	170.5	87.7	6.4	3.6
Comerciante	2.3	1.2	2.6	1.3	-0.3	-13.8
Habilitador	2.5	1.3	3.0	1.5	-0.5	18.6
Molino / desmotadora	3.3	1.7	3.5	1.8	-0.2	5.4
Empresa textil	0.1	0.1	0.3	0.1	-0.1	91.6
Prestamista	3.9	2.0	3.9	2.0	-0.0	0.6

³⁵ Debe entenderse que la información solo permite distinguir entre tipos de fuentes y no de gestiones en más de una entidad del mismo tipo de fuente.

Tipo de fuente	Gestión		Obtuvo		Gestión - Obtuvo	
	Miles	%	Miles	%	Miles	%
Privadas no financieras	12.2	6.2	13.3	6.8	-1.1	9.2
ONG	4.5	2.3	7.4	3.8	-2.9	63.2
Otra	2.0	1.0	3.3	1.7	-1.3	64.9
TOTAL	195.6	100.0	194.5	100.0	1.1	0.6

Fuente. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia

Con la banca múltiple –y comerciantes- hay más casos de productores que obtuvieron crédito de estas fuentes que los que gestionaron. Esto se explicaría porque UA empresariales tienen vinculaciones continuas con estos proveedores y pueden omitir la gestión y declarar la obtención.

Al reconstruir con la información disponible la demanda, se apreció que, hasta inicios de los noventa, la mayor fuente de crédito para la actividad agraria fue el Banco Agrario. Cuando este fue liquidado en 1992, hubo un retraimiento del crédito a la actividad y en ese retroceso las fuentes no financieras adquirieron mayor importancia. Esta situación cambió en el presente siglo en que el sistema financiero, incluyendo las cooperativas de ahorro y crédito, retomaron el liderazgo en la ampliación de la oferta crediticia, añadiendo la oferta del AGROBANCO a partir del 2003.

1.1.2.4. Crédito y ahorro

El sistema financiero intermedia ahorro monetizado, trasladando de los agentes excedentarios, a los deficitarios. En una economía dinámica, el papel de excedentario y deficitario se intercambia permanentemente. El sistema financiero permite hacer esa transición con menos sobresaltos. Los clientes deseables para una entidad financiera, no son los activos (deudores) o pasivos (acreedores), sino aquellos que intercambian estos roles. Esta es la base para configurar entidades transaccionales.

Esto ha sido difícil de entender en la discusión sobre el crédito agrario. La pregunta natural es ¿confiaría sus ahorros a la empresa que le presta? Si la respuesta es negativa, se enfrenta un caso de riesgo moral que apenas puede ser mitigado por los fondos de seguro de depósitos de ahorros.

En su larga historia, el Banco Agrario prestó poca atención a este tema. Se recuerda, sin embargo, como en los años 80 en que el banco creció con desmesura, se lanzó una bulliciosa campaña publicitaria para captar ahorros del público, aunque no necesariamente enfocado en su grupo objetivo de prestatarios³⁶. Sin embargo, las condiciones en las que se lanzó esa campaña no eran propicias para fomentar el ahorro pues la hiperinflación corroía el valor de los depósitos a una velocidad de vértigo. En 1989, en el punto más alto de la campaña, las captaciones apenas representaron el 1.5 por ciento en la estructura de financiamiento del Banco Agrario (1990).

La ley original de creación del Banco Agropecuario (AGROBANCO) del 2002 no consideró la captación de depósitos del público. En cambio, la ley de Relanzamiento del 2007 y su complemento del 2008, estableció que esta entidad podía captar ahorros a condición de que fuera autorizada por la SBS. Cuando se hizo el plan estratégico del AGROBANCO en el 2012, con asesoría del banco holandés RABOBANK, la principal observación fue que no podía llamarse banco a una entidad que no tenía operaciones pasivas con el público. Este se convirtió en un objetivo fundamental que debió concretarse el 2014, pero diferido, se diluyó con la crisis que enfrentó la entidad en el 2017.

En las últimas encuestas se preguntó al poblador rural y productor agropecuario, cómo ahorran y si tenían cuentas en el sistema financiero. Así la encuesta provincial de hogares rurales 2014 (INEI, 2015), determinó que el 5.5 por ciento tenía una cuenta: 71.3 por ciento en el Banco de la Nación, 22.2 en otros bancos, 5.4 en cajas municipales y 1.8 en cajas rurales. El Banco de la Nación tiene la más extensa red de agencias³⁷ y administra la pagaduría de los programas de transferencia condicionada (Juntos) y de pensiones no contributivas (Pensión 65). Estas se efectúan a través de cuentas e incluso otorgando tarjetas de débito a sus beneficiarios. Pero estos clientes pasivos no se convierten en activos, no al menos a través del Banco de la Nación.

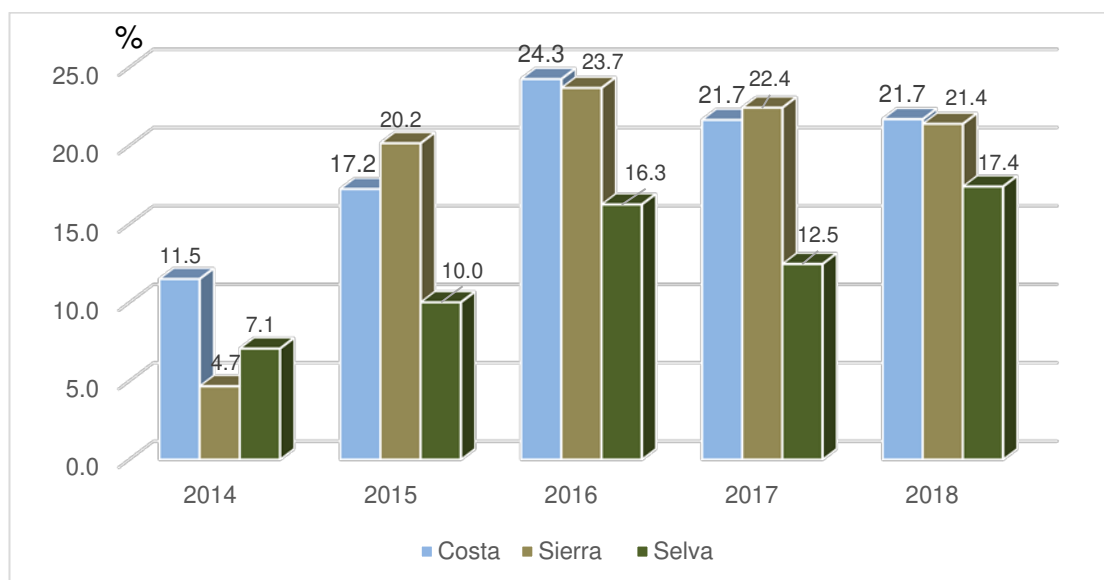
³⁶ Se recuerda una pegajosa y aclamada campaña con la expresión «y te ganas algoito».

³⁷ Al 2018 habían llegado al 86% de los 1,726 distritos con conectividad, tenían agencias en 500 distritos, cajeros en 260 y 10 mil agentes. En las zonas donde son Única Oferta Bancaria (UOB), el 48% de adultos tenía una cuenta de ahorro. La República, 21 de febrero 2019.

También ha contribuido al aumento de las cuentas del sistema financiero, la difusión de los agentes corresponsales, innovación iniciada en el Perú por el Banco de Crédito en el 2010 (Ledgard, 2018), replicada por todos los bancos, aunque en el ámbito rural solo el 40 por ciento los conocía (SBS, 2017). A diciembre 2018 ya operaban 158 mil cajeros corresponsales (POS) operados por personas naturales o jurídicas diferentes a las IFI (SBS, 2018)³⁸. A esto se sumaban las cuentas sueldo y los depósitos CTS en el sistema financiero.

Las encuestas agropecuarias anuales 2014-2018, preguntaron a los conductores de UA, si mantenían cuentas de ahorro en el sistema financiero. En promedio, 17.4 por ciento lo hacía. Esos mismos años, el promedio de los que recibieron crédito de entidad financiera se estimó en 245 mil productores, pero en ahorro sumaban 383 mil, 56.3 por ciento más. Al medir la inclusión financiera, el registro de cuentas pasivas era más indicativo.

Si se observa la evolución por región natural destaca el salto en la sierra en el 2015, desplazando a la selva y por dos años a la costa. La única explicación es la intensificación de las transferencias sociales (ver figura 18).



La fuente financiera incluye entidades supervisadas por la SBS y cooperativas de ahorro y crédito, incorporadas a la supervisión recientemente.

Figura 18. Productores con cuentas de ahorro en entidades financieras. Datos Encuestas Nacionales Agropecuarias 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018. Elaboración propia.

³⁸ 727 cajeros corresponsales por 100 mil habitantes, la mayoría en ciudades intermedias, capitales distritales y algunos centros poblados (Datos SBS 2018).

Debe tenerse en cuenta, además, que los créditos del sistema financiero son desembolsados a cuentas y es probable que muchos productores se hayan referido a este tipo de cuentas. Eso explicaría, por ejemplo, que AGROBANCO aparezca sin haber sido autorizado a recibir depósitos³⁹.

Nuevamente, es el Banco de la Nación el que acapara el mayor número de cuentas de los productores, pero esta entidad estatal no efectúa préstamos a este sector productivo. Siguen la banca privada, las cajas municipales y las cooperativas (ver figura 19).

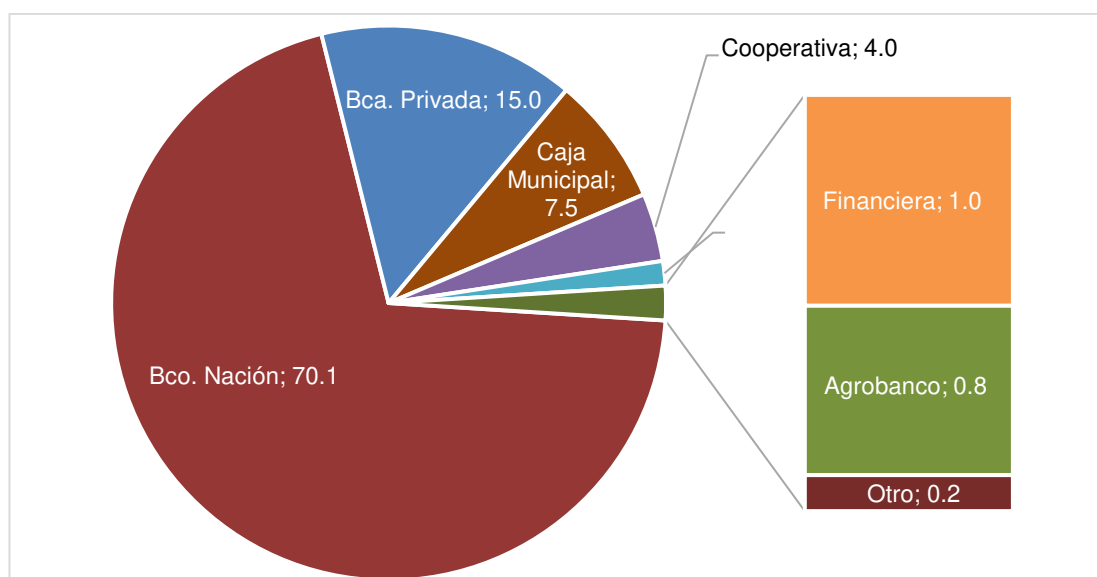


Figura 19. Entidades financieras en las que tienen cuentas los productores agropecuarios (%). Datos Encuestas Nacionales Agropecuarias 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018. Elaboración propia.

La encuesta SBS sobre inclusión financiera (2017), levantó igualmente, información sobre las cuentas pasivas de la población distinguiendo entre el ámbito urbano y rural. El concepto de ahorro utilizado consideró tanto al dinero en efectivo como los bienes. También distinguió entre ahorro voluntario y obligatorio, como son los aportes al sistema de pensiones y depósitos por compensación de tiempo de servicio (CTS) (2017, p. 28). Además, se indagó por la participación en grupos o asociaciones de ahorro como las juntas, panderos, *tanomoshi* y otras modalidades.

³⁹ Los cuestionarios incluyen a AGROBANCO y EDPYME que no captaban recursos del público. En AGROBANCO sus clientes debieron confundir las cuentas por los avances en los créditos otorgados.

El ahorro obligatorio era muy bajo en el ámbito rural, apenas 4 por ciento de su población, pero el ahorro voluntario alcanzaba al 71 por ciento cuando en las ciudades era de 57 por ciento. Del ahorro voluntario, el 92 por ciento, lo tenía fuera del sistema financiero, en bienes y/o dinero. Las formas más frecuentes de ahorro rural eran bienes, animales y semillas (74 por ciento).

Sobre las motivaciones para el ahorro se estableció que «en casi todos los ámbitos geográficos y grupos socioeconómicos el ahorro para cubrir gastos inesperados o emergencias es la principal motivación (..), lo cual podría estar reflejando la baja penetración de los productos de seguros» agregando que «guardar o separar dinero sin ningún motivo específico más que para ahorrar, se incrementa a medida que mejora el nivel socioeconómico» (p. 31).

El origen de los ahorros eran los ingresos extraordinarios. Al ahorrar en el sistema financiero se incurría en gastos y tiempo que son costos de transacción. Aun así, el 48 por ciento admitió sentirse más a gusto en una entidad financiera y 50 por ciento más seguro. Sobre la facilidad para disponer del dinero, el 54 por ciento percibía más flexibilidad en las otras formas de ahorro, aunque las entidades financieras eran reconocidas como la opción más rentable (p. 33).

En el ámbito rural, la apertura de cuenta inducida por terceros, alcanzó 68 por ciento. Estas fueron abiertas por el gobierno para la recepción de transferencias, pensiones o sueldos. Los encuestados manifestaron disgusto por el cobro de mantenimiento de cuentas y desconocían la existencia del Fondo de Seguros de Depósitos (FSD). Acerca de las transferencias de dinero el estudio de la SBS encontró que solo el 19 por ciento hacía uso del sistema financiero prefiriendo utilizar a las empresas de transferencia de fondos, familiares y conocidos, o las empresas de transporte, con el aparente propósito de mantener el anonimato.

1.1.2.5. Los seguros

En las últimas encuestas agropecuarias también se buscó información sobre los seguros. En promedio, 0.9 por ciento de productores manifestó haber sido beneficiario de algún seguro. Tal como fue planteada la pregunta no queda

claro si se pagó por el seguro. Esto es importante porque en el 2014 se implementó el seguro agrícola catastrófico (SAC) pagado íntegramente por el Ministerio de Agricultura y destinado a dar cobertura a zonas deprimidas. Este fue contratado con un consorcio de compañías (Positiva, MAPFRE, Rímac y HDI), y compromete el pago de un monto indemnizatorio fijo por hectárea, para un área afectada por eventos climáticos adversos.

Esto explicaría por qué en las encuestas el mayor número de quienes se reconocieron beneficiarios fueron de la sierra (17 mil productores en promedio). Estos declararon que el seguro era proporcionado por el MINAGRI. Se entiende que los informantes fueron afectados por un siniestro, pero los no afectados pueden desconocer que son parte de esa misma cobertura.

Los que declararon otras fuentes de seguro incluyeron a las compañías de seguros, pero también a la banca privada y al AGROBANCO. Se entiende que es a través de estas entidades que contrataron el seguro. AGROBANCO desarrolló en el 2013, una campaña para difundir el seguro entre sus clientes, pero ese esfuerzo no fue continuado. También se promovieron microseguros.

Los seguros son un producto financiero importante, pero de baja penetración en el país, más aún en el área rural. Estudios de la SBS (2017) y DATUM (2012), revelaron algunos aspectos críticos. Por ejemplo, un 63 por ciento de la población rural manifestó haber sido víctima de al menos un siniestro en los dos últimos años, casi el doble que la urbana (37 por ciento). Los principales siniestros fueron por fenómenos naturales extremos (44 por ciento indicó haber sido afectado en los dos años previos) (SBS, 2017, p. 64).

Ante estos eventos negativos, la respuesta más frecuente fue la utilización de los propios activos para cubrir los gastos imprevistos. Los pobladores rurales señalaron que en promedio contaban con recursos para afrontar gastos por un mes y el crédito era visto como una opción para poder manejar los sobresaltos (DFID-BM 2003). El uso de seguros era excepcional, pero 27 por ciento indicó que ahorra para cubrir gastos por emergencias o imprevistos antes que para fines productivos.

El conocimiento sobre los seguros se centraba en los seguros sociales y obligatorios. Entre los pobladores rurales, nueve de cada diez conocía el Sistema Integral de Salud (SIS), 76 por ciento manifestó estar afiliado a algún seguro público, y 6 por ciento contar con seguro privado.

En el ámbito rural, la principal razón para no tomar un seguro privado consistía en no conocer cómo funcionan o dónde comprarlos (44 por ciento), mientras que para la población urbana los seguros eran innecesarios (31 por ciento). Lo mismo se apreciaba por grupos socioeconómicos: desconocimiento en el grupo más pobre (45 por ciento), y lo consideraba innecesario, el menos pobre (36 por ciento). La falta de confianza parece ser un tema transversal en todos los estratos y niveles socioeconómicos (SBS, 2017, p. 70).

1.1.2.6. Tamaño de la UA y crédito

El tamaño de la unidad agropecuaria puede considerarse como un *proxy* del patrimonio y del ingreso del productor y ser un determinante de su acceso al crédito. Con la data disponible se propone cuatro hitos (ver cuadro 14):

Cuadro 14. Porcentaje de productores que accedieron a crédito en su segmento de tamaño UA.

Tamaño UA (ha.)	1972	1994	2012	2017
< 0.5	0.3	2.0	4.1	4.6
0.5 ≤ \wedge < 1	2.8	3.4	5.6	7.4
1 ≤ \wedge < 2	4.0	4.8	7.2	9.5
2 ≤ \wedge < 3	5.5	6.1	9.4	13.1
3 ≤ \wedge < 4	7.0	8.6	11.4	15.1
4 ≤ \wedge < 5	8.1	9.4	12.8	16.3
5 ≤ \wedge < 10	10.0	9.1	14.3	17.8
10 ≤ \wedge < 20	12.8	8.1	14.1	19.0
20 ≤ \wedge < 50	14.4	7.7	13.0	13.4
50 ≤ \wedge < 100	17.9	8.4	10.8	21.9
100 ≤ \wedge < 500	19.4	7.2	8.4	12.1
500 ≤ \wedge < 1000	17.8	9.3	5.1	7.3
1000 ≤ \wedge < 2500	17.5	11.0	4.7	12.3
2500 ≤	18.4	10.1	1.7	33.5
Promedio	11.1	7.5	8.8	14.5
Mediana	11.4	8.2	8.9	13.3
Desv. Estándar	562.7	87.4	219.5	691.2

Productores sin tierra se agrupan con <0.5 ha.

Fuente. INEI, Censos Nacionales Agropecuarios 1972, 1994 y 2012 y Encuesta Nacional Agropecuaria 2017. Elaboración propia.

En 1972, el número de productores que accedieron a crédito aumentó conforme el tamaño de sus unidades era mayor, alcanzando la proporción más elevada en el tramo entre las 100 y 500 hectáreas. Para 1994 la importancia del crédito se había estabilizado a partir de las 3 ha. y registraba un leve aumento en los dos segmentos mayores (de 1000 ha. a más).

En 2012 la distribución se concentró entre las 3 y las 100 ha. y en los segmentos mayores se contraía. Para 2017 esta misma estructura presentaba picos entre 50 y 100 ha. y sobre todo por encima de 2500 ha. Este último año aumentaron todos los segmentos, especialmente sobre las 50 ha. Este resultado podría ser el esperado en un mercado cada vez más dinámico.

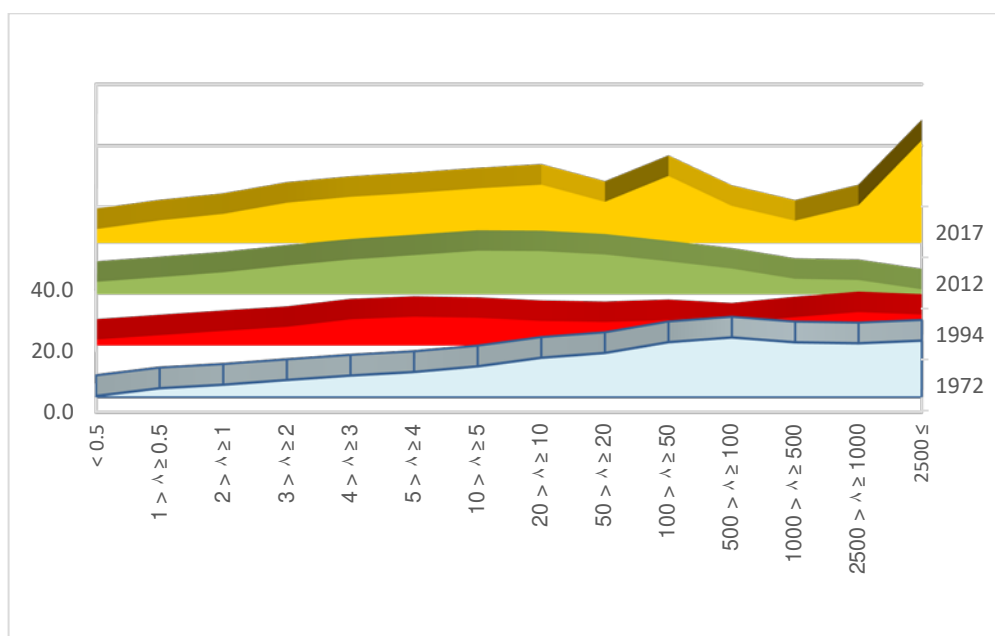


Figura 20. Productores que acceden a crédito de acuerdo al tamaño de su unidad agropecuaria (%). Datos Censos Nacionales Agropecuarios 1972, 1994 y 2012, y Encuesta Nacional Agropecuaria 2017. Elaboración propia.

Debe anotarse que, en los segmentos empresariales de mayor tamaño, hay fuentes alternativas de financiamiento sea en el exterior o en el mercado de capitales que no son recogidas por los censos o encuestas.

1.1.2.7. Productores que gestionaron y no obtuvieron

No todos los que gestionaron crédito lo obtuvieron. Estos constituyen la tasa de rechazo sea por decisión del prestamista como del potencial prestatario disconforme con los términos del crédito propuesto. En 1972 no se hizo esta

diferencia, pero si a partir de la encuesta de 1984 (INE, 1986). Al comparar la información se aprecia una reducción en la tasa de rechazo -inicialmente elevada-, casi la cuarta parte de solicitantes en 1984 y 7.9 por ciento en 2018.

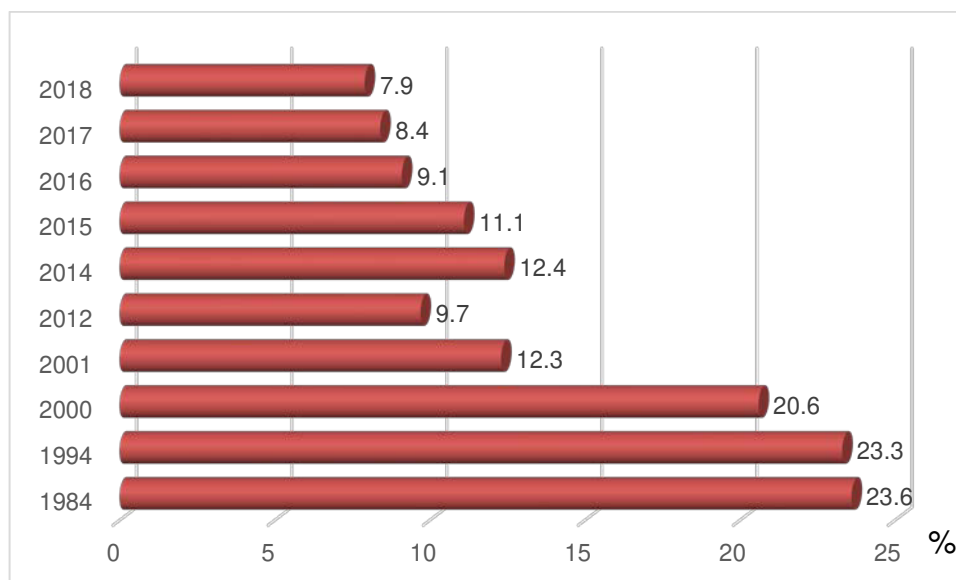


Figura 21. Tasa de rechazo. Productores que gestionaron y no obtuvieron respecto al total que gestionaron (%). Datos Censos Nacionales Agropecuarios 1972, 1994 y 2012, ENAHR, ENAHO y Encuestas Nacionales Agropecuarias 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018. Elaboración propia.

En algunas de estas encuestas y censos se preguntó por las razones del rechazo. Así en 1984 la principal razón fue el incumplimiento en los préstamos anteriores (más de la mitad). Entonces no existía una central de riesgo, pero como el Banco Agrario monopolizaba el crédito agrario, podía identificar a quienes habían incumplido con sus obligaciones. Otras razones fueron la falta de garantías, en uno de cada 10 rechazos, la carencia de certificados de posesión del terreno que conducían (8.1 por ciento), entre otras.

En 1994 frente a la misma interrogante, la principal razón fue la falta de garantías (un tercio), seguida por la falta de título de propiedad (11.1 por ciento), disconformidad con los intereses (10.6 por ciento) y con los plazos de repago (6.1 por ciento). El incumplimiento de pagos 3.6 por ciento.

En 2012 la falta de garantías escaló a 74.1 por ciento, seguida por la falta de título (14.8 por ciento) y el incumplimiento de pago en créditos anteriores (5.8 por ciento). En las encuestas 2014-2018, no se preguntó por las razones del rechazo, pero los datos presentados indican que conforme un mayor número

de créditos proviene del sistema financiero, el papel de las garantías, al que se puede asociar la falta de títulos -la propiedad predial se considera la principal garantía real-, se convierte en la razón dominante.

En la encuesta SBS (2017) se estableció que un tercio de los que solicitaron crédito en el ámbito rural no lo obtuvieron. Entre las razones del rechazo, 72 por ciento lo atribuyó a sus bajos ingresos. Otros motivos fueron tener ingresos inestables, falta de historial crediticio y falta de garantías.

1.1.2.8. Productores que obtuvieron el crédito por motivo principal

Otro dato importante es conocer a qué se destinó el crédito. En 1972 no se preguntó sobre los fines del crédito, pero si en los siguientes censos y encuestas. En 1984 (INE, 1986), año en que era dominante el Banco Agrario, el 94.8 por ciento de los créditos estaban destinados a la campaña agrícola. Es lo que habitualmente se consigna como avío para habilitar los cultivos transitorios o sostenimiento, cuando se trata de cultivos semipermanentes, permanentes o ganadería. Un restante 3.7 por ciento era para mejoramiento de tierras, y 0.4 por ciento para irrigación, comercialización e instalaciones.

Para el 2012 el 73.9 por ciento de los créditos se destinaba a la adquisición de insumos para la producción y 1.2 por ciento para pagar mano de obra, que son los componentes del avío o crédito de sostenimiento. De las UA, 6.9 por ciento lo emplearon para comercializar sus productos, 6.8 para compra de herramientas, 3.7 compra de ganado, 2.6 mejora de infraestructura y 2.0 compra de maquinaria y equipo pesado.

Entre los años 2014 y 2017 los créditos se aplicaron en promedio, a compra de insumos, diferenciando entre agrícolas (38.4 por ciento) y pecuarios (7.8 por ciento), y al pago de mano de obra (21.4 por ciento), sumados 67.6 por ciento, que se asocian con avío o sostenimiento.

Un rubro diferenciado en estas encuestas fue el alquiler de maquinarias (8.9 por ciento) que podría ser empleado para la campaña como para mejorar las instalaciones. También se diferenciaba la compra de ganado (3.2 por ciento)

y la compra o alquiler de terrenos (2.5 por ciento). Por lo general, el alquiler de terrenos era por campaña, aunque aumentaban los contratos interanuales.

Debe advertirse que, así como un productor puede haber obtenido más de un crédito y de más de un tipo de fuente, también puede haber destinado los recursos a más de una finalidad.

Un dato llamativo en las últimas encuestas es que 15.8 por ciento de los productores agrarios que informaron haber obtenido crédito lo habrían aplicado a actividades no agrarias. La secuencia fue 18.5 por ciento en 2014, 14.4 en 2015, 16.1 en 2016, 13 en 2017 y 16.9 en 2018. Es el productor agrario y poblador rural que emplea el crédito para mejorar su hogar, educación, o como capital de trabajo para otras actividades generadoras de ingresos (ver figura 22).

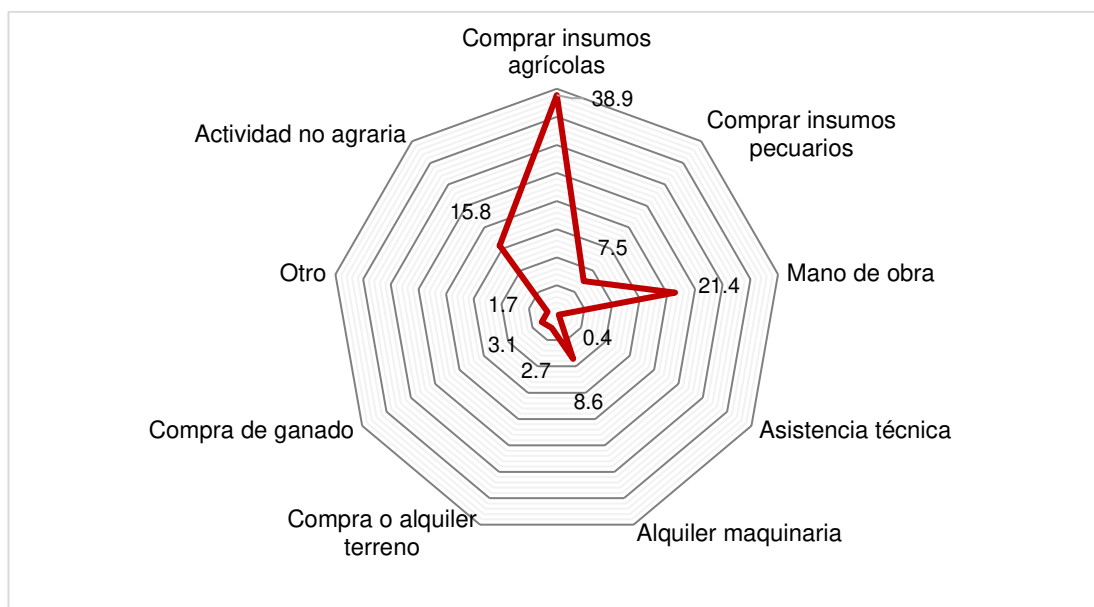


Figura 22. Finalidad principal del crédito (porcentaje promedio). Encuestas Nacionales Agropecuarias 2014, 2015, 2016 y 2017. Elaboración propia.

En la ENAHR 1984 se preguntó sobre las condiciones en que fue otorgado efectivamente el crédito (período de tramitación, monto y plazo) pero no sobre el grado de atención a los requerimientos o las expectativas del solicitante. En la encuesta SBS (2017) se indagó sobre la satisfacción del prestatario y el 33 por ciento indicó haber recibido un monto menor al solicitado, 22 por ciento a un plazo menor, y 14 por ciento a un costo mayor al esperado (p. 53).

1.1.2.9. Razones por las que productores no gestionaron crédito.

De todos los censos y encuestas reseñados, solo en el CENAGRO 2012 y la encuesta SBS (2017), se preguntó a los que no gestionaron crédito, por sus motivaciones. En el CENAGRO, el 35.5 por ciento, 730.2 miles de UA, manifestaron que no lo necesitaban⁴⁰. El resto, 1,324.3 miles de UA, expresaron su disconformidad con las condiciones ofrecidas o consideraron que tenían pocas posibilidades de obtenerlo (ver figura 23).

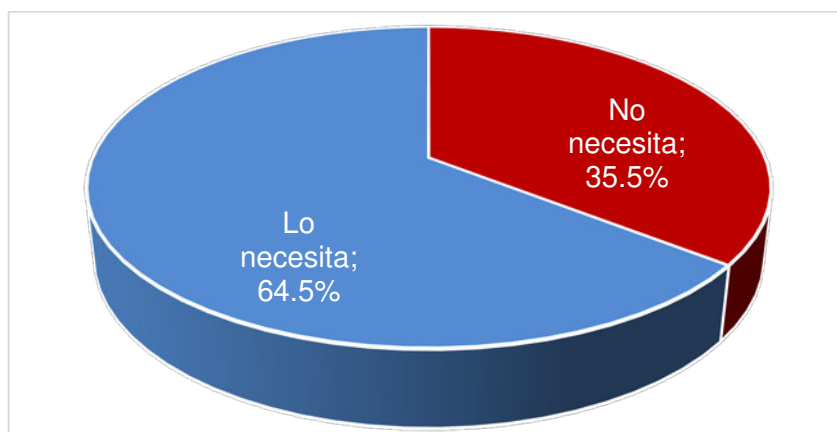


Figura 23. Necesidad del crédito de productores que no gestionaron (%). Datos CENAGRO 2012. Elaboración propia.

Casi la mitad de los que necesitaron y no lo gestionaron arguyeron que los intereses eran muy elevados, 585.2 miles de productores, lo que duplica a los que gestionaron. La encuesta SBS (2017, p. 56) estableció que la información más importante antes de solicitar un crédito en el sistema financiero, era la tasa de interés (55 por ciento), pero que en el medio rural alcanzaba más importancia establecer el monto del préstamo. Estos datos son lo más cercano que se tiene a una demanda revelada y no satisfecha.

⁴⁰ La encuesta SBS registró 43 por ciento.

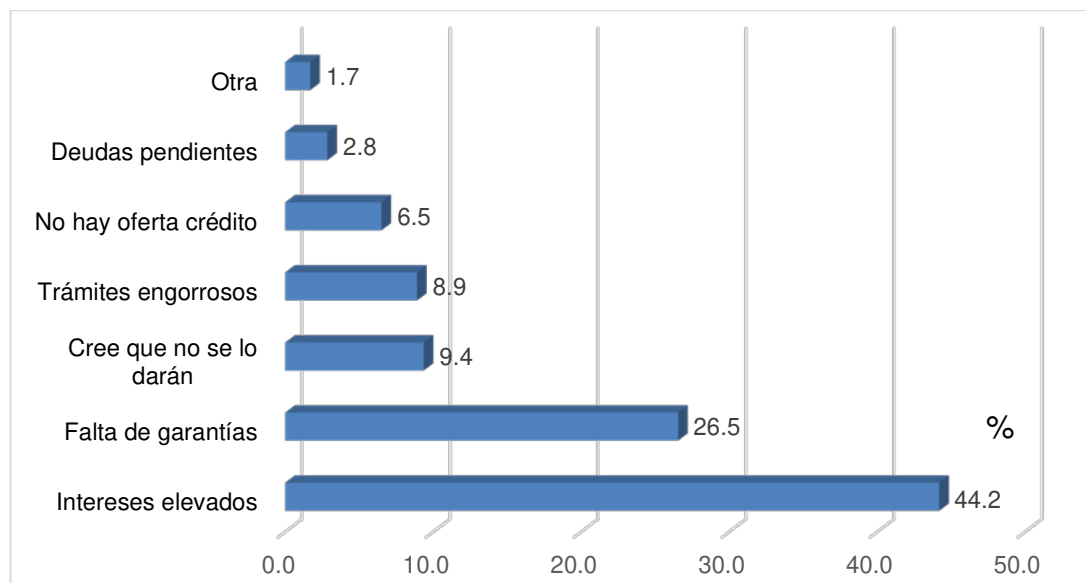


Figura 24. Necesitaban crédito, razones de no gestión (%). Datos CENAGRO 2012. Elaboración propia.

La segunda causa importante fue el reconocimiento de no tener garantías (351.5 miles de productores). A esto se sumó la creencia de que no se lo darían, trámites engorrosos y la no existencia de fuentes de crédito a su alcance, todas causas que inciden en los costos de transacción. Las deudas pendientes constituyeron también un inhibidor.

La encuesta SBS también estableció como razones para no solicitar crédito, los ingresos insuficientes para afrontar los pagos, y en el ámbito rural, la lejanía de los puntos de atención (9 por ciento). Se indicó que «el tiempo promedio para acceder a la oficina más cercana es más de 5 veces el tiempo empleado en el área urbana. El poblador rural demora en promedio, cerca de dos horas» (p. 17), con gastos excesivos en transporte y trámites (p. 55).

Si se diferencia a los que manifestaron no necesitar el crédito de acuerdo a la extensión de sus unidades agropecuarias, se observa que es mayor entre los pequeños productores que entre los más grandes. Hasta las 5 ha., el rango de los que declararon no necesitarlo, era 35 por ciento, por encima de 100 ha. bajó a 25 por ciento, y con 2500 a más ha., era inferior a 20 por ciento.

Diferente es el resultado considerando la condición jurídica: 84.5 por ciento de sociedades anónimas (SA) cerradas manifestaron no necesitarlo entre las que no gestionaron, 79.9 en SA abiertas, 65.8 en sociedades de responsabilidad

limitada (RL), 69.5 en empresas individuales de RL, y 48.2 en cooperativas. En personas naturales solo el 35.5 por ciento aseguró no necesitarlo.

Si se cruzan las variables suficiencia de ingresos y necesidad del crédito de los que no gestionaron, se observa que la necesidad de crédito se manifestó más cuando los ingresos eran insuficientes (ver figura 25).

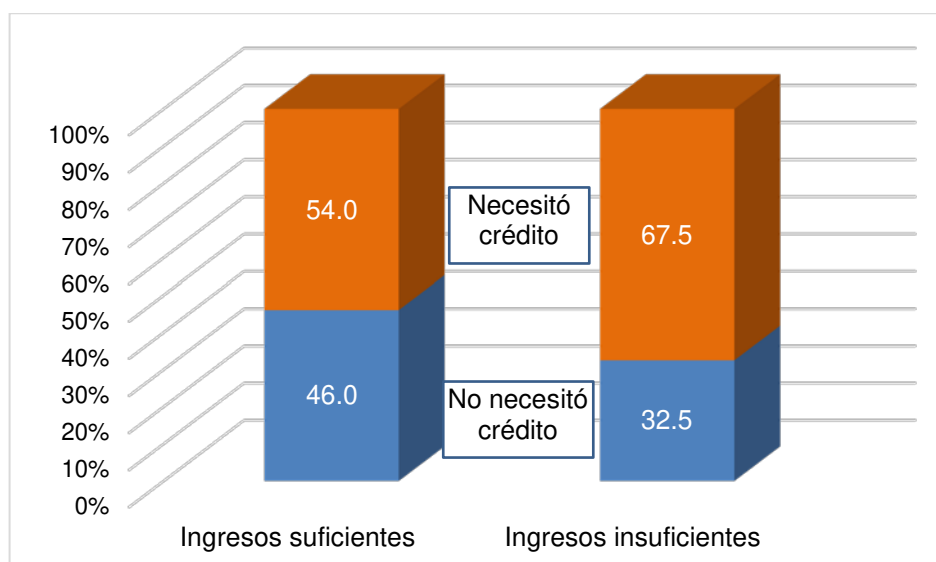


Figura 25. Necesidad del crédito y suficiencia de ingresos (%). Datos CENAGRO 2012. Elaboración propia.

Asimismo, se declaró mayor necesidad de crédito cuando el productor debía suplir sus ingresos trabajando fuera de su unidad una parte del año, como cuando la mayor producción era para consumo de la familia. Esto indicaría que para algunos productores el crédito sería necesario para el sostenimiento de la familia mientras se ausentan para procurarse otros ingresos.

En el estudio de DFID-BM ya citado, entre las motivaciones para no gestionar crédito se argumentó la desconfianza con los sistemas de justicia. Las cortes eran calificadas como distantes y corruptas. La policía era vista como amenaza y no como protección. Preferían resolver diferencias con sus propias instituciones como pueden ser las rondas campesinas o el teniente gobernador (pp. 25-26).

El estudio de la SBS (2017, pp. 9-10) presenta resultados de una medición de aversión al riesgo en la población. A nivel nacional, el 64 por ciento de la población revelaría un nivel de aversión alto en tanto que solo 18 por ciento

un nivel bajo. En el medio rural en cambio, la aversión alta al riesgo se estimó en 54 por ciento y la baja en 24 por ciento. Es decir, el ámbito urbano resultaba más adverso al riesgo que el rural.

Asimismo, el nivel de preferencia intertemporal nacional era bajo, es decir la mayor parte de las personas eran impacientes y preferían el presente al futuro (63 por ciento). Pero en la población rural este indicador bajaba a 52 por ciento. Dicho de otro modo, se percibían como más dispuestos a esperar.

Resumiendo, la aversión al riesgo del poblador rural y productor agropecuario podría ser menor de lo que se le atribuye correspondiéndose con una mayor preferencia intertemporal. Ellos enfrentan mayores riesgos y pérdidas, pero utilizando sus ahorros, ocasionalmente con préstamos, pero no con seguros.

1.1.3. La banca de fomento agraria

La banca de fomento agraria ha tenido una larga historia en Perú. La figura 26 sintetiza los hitos más importantes:

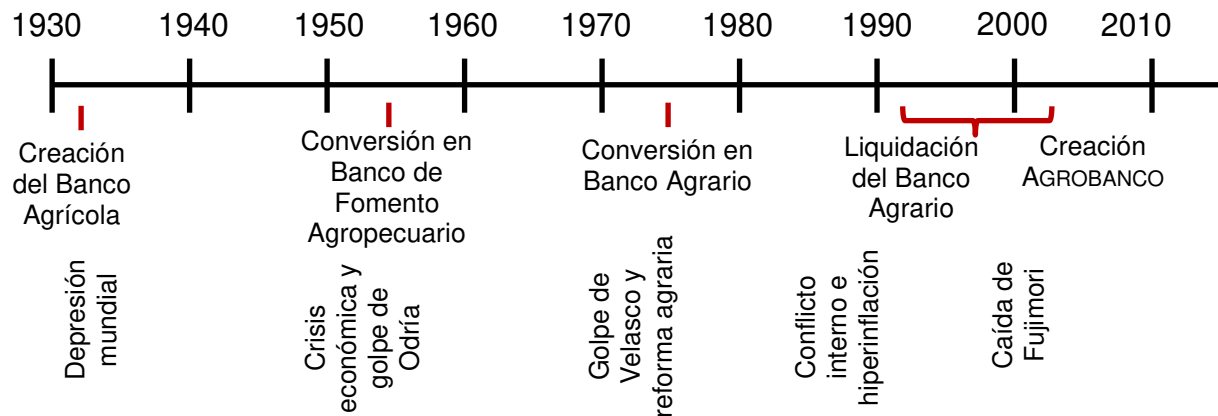


Figura 26: La banca pública agraria en Perú. Elaboración propia.

1.1.3.1. Fundamentos de la banca de fomento

Originalmente, la banca comercial se hacía cargo del financiamiento para capital de trabajo de las actividades productivas y el comercio. La inversión corría por cuenta del capital propio y se completaba con recursos de los mercados de capitales. En los países de industrialización temprana, los mercados de capitales fueron un medio fundamental para la inversión en gran escala, pero por muchos años, tuvieron poca profundidad y alcance. El

espacio que no era atendido por la banca comercial ni el mercado de capitales, fue cubierto por la banca de inversión privada.

En los países periféricos, los recursos de capital siempre fueron limitados y no existía un mercado de capitales que mereciera ese nombre. La banca de inversión fue reemplazada por la banca de fomento o de desarrollo pública⁴¹. Inicialmente esta banca estuvo asociada al esfuerzo de industrialización. Los sectores dominantes y con mayores excedentes en estas sociedades, eran los grupos agroexportadores como ocurría en Perú. Pocos de ellos se interesaron en invertir en la industria. En países con una industrialización incipiente y una burguesía emergente como Argentina y Brasil, hubo en cambio, un desarrollo temprano de esta banca. Luego se extendería a toda Latino América perdiendo protagonismo con la apertura financiera de los años noventa, especialmente en el Perú. En todas estas entidades se observó limitada autonomía técnica, una tardía conversión a las plataformas digitales y una debilidad técnica en la gestión de sus riesgos (Castillo, 2005; Trivelli y Venero, 2007; Hermann, 2010; Rougier, 2011; ALIDE, 2011; Pederson, Chung y Nel, 2012; Hermann, 2014; Carlino, Netto, Suarez y Vasa, 2017; León, 2017; Hubbs y Kuethe, 2017; Dodson y Arendsen, 2017; Nadolnyak, Shen y Hartarska, 2017; Ferraz y Ramos, 2018; Pérez y Titelman, 2018).

1.1.3.2. Orígenes de la banca de fomento agraria

En el caso del sector agrario y la transformación agroindustrial en el campo, los requerimientos de inversión no eran tan importantes y no justificaban por sí solos, la existencia de una banca de desarrollo agraria (Acevedo y Delgado, 2012). En el Perú, el primer banco público se orientó al desarrollo del mercado inmobiliario a través del financiamiento hipotecario. A este le siguió el banco de fomento Agrícola y solo cinco años después, se creó el Banco Industrial.

A inicios de los años treinta del siglo pasado, la depresión mundial castigó las cotizaciones internacionales de los principales productos de exportación (azúcar, algodón y lana) que daban cuenta de la importancia del sector

⁴¹ La banca de fomento debía entenderse como una banca comercial sectorial con políticas promocionales. La banca de desarrollo en cambio, se enfocaba en las inversiones, montos mayores y plazos más extendidos.

agropecuario en la economía y del poder de los propietarios de la tierra agrupados en la poderosa Sociedad Nacional Agraria (SNA). En julio de 1930, a menos de un mes de ser derrocado, el gobierno de Leguía había creado una entidad denominada Crédito Agrícola para atender sus urgencias de financiamiento intermediando recursos del Banco de Reserva, del cual esta entidad era accionista junto a los bancos privados⁴².

En 1931 se puso en marcha una reforma monetaria que incluyó la liquidación del Banco de Reserva fundado en 1922 y su reemplazo por el Banco Central de Reserva (BCRP) como instituto emisor y regulador del crédito bancario. A la cabeza de este banco se encontraba Manuel Augusto Olaechea, jurista y terrateniente iqueño, quien desvió parte del capital destinado al BCRP para la creación del Banco Agrícola⁴³, constituido en agosto de 1931 en reemplazo de Crédito Agrícola. Esto no impidió que el BCRP continuara concediéndole créditos a este nuevo banco en la estación de cosecha⁴⁴.

El salvataje financiero de las haciendas fue una prioridad nacional lo que fue también destacado en el libro de Piel (1995). La producción agrícola era considerada entonces, como “*la más genuinamente nacional*” (BCRP, 1933). Las modalidades de crédito que se establecieron fueron el avío agrícola

⁴² En aquel entonces, los bancos comerciales privados eran accionistas del Banco Central.

⁴³ El historiador de la República, Jorge Basadre, reprodujo la argumentación de Olaechea ante el Ministro de Hacienda: «ante el temor de ver disminuidas grandemente las cosechas y por lo tanto las exportaciones, lo que habría significado una fuerte presión de cambio sobre el Banco de Reserva (...) y alentado, además, por la necesidad de impedir una situación social de graves consecuencias si las haciendas paralizaban, el Banco aceptó reducir su capital en cinco millones de soles para permitir la creación del Banco Agrícola. (...) Puesta de manifiesto la insuficiencia del capital del Banco Agrícola, tuvo un nuevo aumento de tres y medio millones de soles a principios de noviembre. No cabe duda que la creación de un banco que suministra crédito a la agricultura se imponía y como, por desgracia, no podía obtenerse el capital de otra fuente, hubo que permitir la disminución del capital del Banco Central de Reserva para poder fundar el Banco Agrícola. Sin este último, muchas haciendas no habrían podido continuar sus labores. Habría sido creado una situación de desocupación rural de enormes peligros para el orden social que con dificultad se ha logrado mantener en 1931.» (Basadre, 1970). Ver también la Memoria BCR 1931 (BCRP, 1932, p. 110).

⁴⁴ En la Memoria de 1932, el BCRP señaló que para «atender a las necesidades de la producción, brindándose protección a los intereses agrícolas, el Directorio acordó desde el 4 de marzo, bajar las tasas de descuento para las operaciones con el Banco Agrícola del Perú al 4½%, subordinando la ejecución de este acuerdo a la gestión que dicho Banco debía efectuar para obtener la modificación legal correspondiente; porque según la ley orgánica del Banco Central de Reserva, no se pueden hacer distinciones en los tipos de descuento por la persona o entidad prestataria,(..) sino por la naturaleza de las operaciones y los diferentes vencimientos de documentos de igual categoría.» (BCRP, 1933, p. 43).

definido como los préstamos para la labranza, sembrío, cultivo y cosecha; y el pecuario para reproducción, crianza, engorde y explotación del ganado. También se incluyeron los créditos para activos. La garantía para estas operaciones era la prenda agrícola regulada por la ley 2402⁴⁵.

En noviembre de 1936 comenzó a funcionar el Banco Industrial y en julio de 1940, el Banco Minero. El BCRP consideraba entonces, que la especialización del crédito bancario era importante por la debilidad del mercado de capitales. Eran definidas como organizaciones de «*crédito especial (..) para el fomento de las actividades productoras*» (BCRP, 1940) (BCRP, 1941).

El Banco Agrícola tenía fecha de expiración, junio de 1960. En 1942 se extendió su existencia y en 1952 fue renombrado como Banco de Fomento Agropecuario del Perú con el encargo de centralizar «todas las operaciones de crédito destinadas al desenvolvimiento de la agricultura y de la ganadería del país» (art. 1). Se amplió su capital y existencia hasta el fin del siglo (31 diciembre 1999). Para entonces se había reenfocado en cultivos que atendían al mercado interno y había extendido su presencia en la sierra (Haudry, 1978).

En 1962 se creó el último banco de fomento estatal, de Vivienda. En 1965, la Caja de Depósitos y Consignaciones fue convertida en el Banco de la Nación y con el gobierno militar de Velasco se creó en 1971, la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).

La reforma agraria trajo cambios importantes. La ya baja participación de la banca comercial en el financiamiento al agro se redujo a su mínima expresión (Salaverry, 1982) y la banca de fomento tuvo que reacomodarse. Los expropiados se negaban a pagar sus deudas y los clientes eran otros, los adjudicatarios de tierras por la reforma.

Las operaciones de la banca de fomento fueron en aumento, sostenidas por fuentes oficiales y semioficiales de recursos prestables. En julio de 1975, poco antes del relevo en la presidencia del gobierno militar, se transformó en Banco Agrario del Perú (BAP). Su capital fue aumentado considerablemente, y se

⁴⁵ Norma promulgada por José Pardo en 1916 a favor de los agricultores y ganaderos.

convirtió en un organismo público descentralizado del MEF. La norma concebía al crédito agrario como un monopolio pues obligaba a efectuar todas las operaciones con el banco y constituir prenda agrícola a su favor total, permanente y preferente. No se podía hacer segunda prenda.

En el concepto instalado por la reforma agraria, la tierra era de propiedad de quien la trabajaba, y se promovía las formas asociativas con la excepción de las unidades menores supérstites. La agricultura más tecnificada del país era financiada por el Banco Agrario. Las regiones más pobres, con presencia dominante de comunidades campesinas, no eran alcanzadas.

En 1975 también se acumularon los nubarrones sobre la economía y el gobierno militar se vio obligado a implementar un programa de estabilización y ajuste. Una de las primeras medidas fue aumentar la tasa de interés máxima nominal para acortar la brecha con la inflación que inducían un mal uso de los recursos y el desahorro⁴⁶. Asimismo, se comenzó a desmontar los sistemas de crédito selectivo (redescuentos y coeficientes de cartera). El BCRP pasó a argumentar que estos habían perdido eficacia aumentando su costo de gestión. Se señalaba que el dinero orientado selectivamente, solo se controlaba en su primer uso y era muy difícil impedir que se traspase a intermediarios, distribuidores y terceros a los que no se buscaba favorecer.

También se alegaba que la situación de los bancos de fomento Agrario, Industrial y Minero, se tornaba insostenible pues dependían del redescuento del BCRP (46.4 por ciento de sus recursos) al carecer de sistemas de captación y retención de fondos. Era diferente el caso de los bancos Central Hipotecario y Vivienda que colocaban instrumentos de captación del ahorro del público⁴⁷. Además, el Banco de Vivienda pasó a administrar el FONAVI

⁴⁶ El BCRP señalaba (1977, p. 67) que «la excesiva y creciente demanda de crédito no podía ser satisfecha, pues se autoalimentaba por el lado activo al ser muy rentable deber dinero para especular, mientras que por el lado pasivo conducía a la desintermediación financiera por resultar una pérdida neta depositar los intereses del sistema bancario. (..) El subsidio a uno de los factores de la producción –el capital financiero- no se justifica como mecanismo masivo e indiferenciado, pues en tal condición, fomenta el uso irracional del dinero en actividades especulativas o en inversiones en activos fijos innecesarios desplazando el uso de la mano de obra». Esta explicación concuerda con lo que la literatura define como represión financiera.

⁴⁷ Cédulas hipotecarias que eran negociadas en la Bolsa de Valores de Lima.

creado para financiar la construcción, ampliación y mejora de viviendas siendo financiado con contribuciones obligatorias de empleadores y trabajadores.

Si bien el Banco Agrario nunca había tenido recursos para atender toda la demanda, se hizo más notoria la necesidad de racionar y concentrar el crédito. Se estima que a fines de los setenta abarcaba el 20 por ciento del área agrícola.

Al comentar este período, Salaverry escribiría «el mantenimiento de tasas de interés preferenciales y bajas (tasas de interés reales negativas) acostumbró a las instituciones financieras de desarrollo a depender de fuentes oficiales y semioficiales de fondos prestables –presupuestales y de la banca central– sujetas a decisiones cambiantes de la política gubernamental y, en muchos casos, dirigidas a la aplicación de programas especiales que significaron pérdidas netas a las instituciones por malas deudas o simple condonación de los montos prestados, no compensados» (1982, p. 312). Irónicamente, él sería presidente del Banco Agrario en el primer gobierno de García en que las tasas preferenciales y la dependencia de las fuentes oficiales serían extremas.

El mismo Salaverry advertiría que con tasas de interés reales negativas se prestaba escasa atención a temas cruciales como tecnología, comercialización, infraestructura de servicios y productiva. Lejos de favorecerse la creación de entidades financieras o un mercado financiero se habría propiciado el desvío de fondos baratos a otras actividades económicas.

1.1.3.3. La banca de fomento agraria en los ochenta

Un efecto de las parcelaciones en los ochenta fue que el número de clientes del Banco Agrario se multiplicó muy rápidamente. Los parceleros continuaron siendo clientes cautivos del banco. Si las empresas asociativas ya estaban bastante descapitalizadas a finales de los setenta, los parceleros carecían de capital de trabajo y no podían sembrar a menos que el banco les habilitara crédito. De este modo, el Banco Agrario se convirtió en la gran caja de los pequeños y medianos agricultores y ganaderos comerciales.

El banco definía en último término, qué se sembraba; adelantaba recursos para preparar el terreno con base en presupuestos por productos

considerando hasta tres niveles de tecnología; los restantes desembolsos se efectuaban de acuerdo con el avance del cultivo. La producción era prenda agrícola o ganadera hasta que se realizaba en el mercado y se pagaba la deuda. Y así se repetía el ciclo, año a año. Quien salía del sistema o llegaba tarde, tenía muchas dificultades para sembrar.

En 1981, el Banco estaba muy concentrado en financiar algodón, arroz y papa que eran los cultivos que empleaban la mayor parte del área agrícola. El crédito aumentó 15.2 por ciento. Se crearon nuevas líneas para financiar las campañas agrícolas y para inversiones de mediano y largo plazo. En esos años se hizo el primer intento por captar recursos del público ofreciendo mayor rentabilidad. Tanto en las operaciones activas como pasivas, se incluyó la modalidad de reajuste por un indicador de corrección por inflación del BCRP⁴⁸.

En julio 1985 se instaló el primer gobierno de García. Se pusieron en circulación los Certificados de Depósitos de Fomento (canalizados por la banca de fomento y COFIDE), con una rentabilidad nominal superior a otros depósitos del sistema financiero en moneda nacional. En su colocación tuvo un papel importante el Banco Agrario.

Por el lado activo, el énfasis se puso en las tasas preferenciales. Se favoreció al denominado Trapecio Andino⁴⁹ con la tasa de interés cero y a la agricultura en general. En 1986 se crearon fondos promocionales en el BCRP de apoyo al agro para producción de alimentos en el Trapecio Andino, reactivación de maquinaria agrícola, y desarrollo rural comunal (actividades productivas e infraestructura social de comunidades campesinas).

Los recursos del BCRP orientados al sector agropecuario, fueron intermediados por el Banco Agrario. Este concentró más del 90 por ciento del flujo crediticio otorgado a la banca de fomento, y el 74 por ciento del total del crédito del BCRP al sistema financiero, excluyendo al Banco de la Nación. De

⁴⁸ Mecanismo de indexación.

⁴⁹ Se refiere a los departamentos de Huancavelica, Ayacucho, Apurímac, Cusco, Puno y las alturas de Arequipa, Moquegua y Tacna. Ésta era claramente, una estrategia política antes que económica, con el propósito de fijar a los campesinos en estas zonas convulsionadas por el avance de las acciones militares de Sendero Luminoso.

la captación con Certificados de Depósitos de Fomento, el 58 por ciento correspondió al Banco Agrario y 40 por ciento al Industrial.

Las colocaciones del Banco Agrario aumentaron en 1986, 53 por ciento, el número de prestatarios se duplicó y el área aviada 50 por ciento. En la sierra el aumento fue 141 por ciento y en el Trapecio Andino, 167. En los años siguientes, si bien el crédito total en términos reales, disminuyó por la inflación, la participación del banco en el crédito total siguió aumentando (ver figura 27).

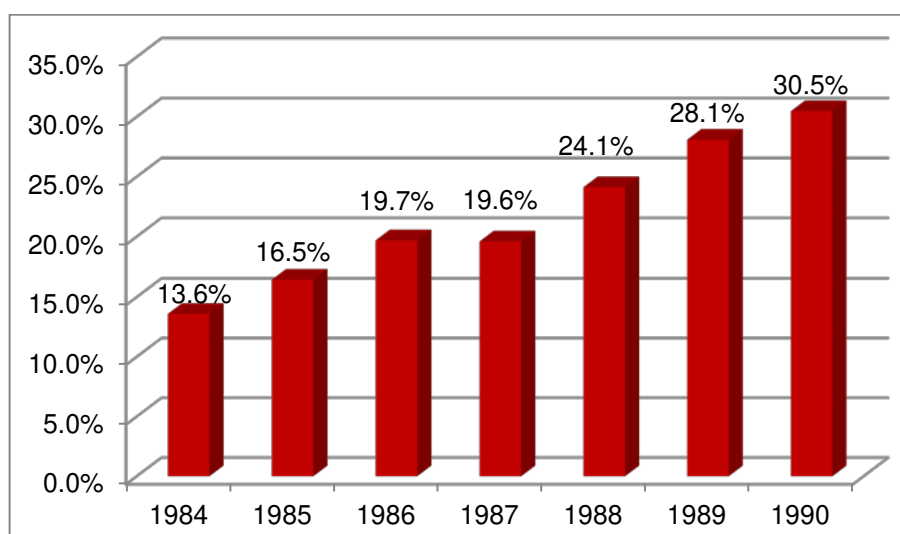


Figura 27: Participación porcentual de la Banca de Fomento en el Crédito del Sistema Financiero al Sector Privado. Adaptado de BCRP (BCRP, 1992).

Con la fallida tentativa de estatizar la banca comercial en 1987, todos los intentos de implementar o sostener políticas públicas en el sistema financiero perdieron efectividad. Para 1988 el Banco Agrario admitía que el crecimiento de su crédito había sido menor a la inflación, pero se había aumentado la superficie aviada (ver cuadro 15). Este banco continuó concentrando el 80 por ciento del flujo crediticio otorgado a la banca de fomento por el BCRP, mientras que esta misma entidad financiaba adicionalmente, la campaña arrocera a través del Banco de la Nación.

Cuadro 15. Importancia de las colocaciones del Banco Agrario (1984-90)

Campañas	Algodón	Arroz	Maíz	Papa	Trigo	Frijol
Miles de hectáreas aviadas						
1984-85	129	180	68	42	3	11
1985-86	151	159	94	94	21	22
1986-87	108	212	159	159	23	18
1987-88	119	227	171	171	23	17
1988-89	136	200	150	150	24	15
1989-90	106	165	167	167	33	19
Miles de hectáreas sembradas						
1984-85	159	214	403	195	81	63
1985-86	166	172	447	211	99	71
1986-87	123	235	486	238	110	81
1987-88	134	228	487	243	116	69
1988-89	171	220	505	204	118	72
1989-90	143	200	387	214	107	61
Aviadas/Sembradas (%)						
1984-85	81.1	84.1	16.9	21.5	3.7	17.5
1985-86	91.0	92.4	21.0	44.5	21.2	31.0
1986-87	87.8	90.2	32.7	66.8	20.9	22.2
1987-88	88.8	99.6	35.1	70.4	19.8	24.6
1988-89	79.5	90.9	29.7	73.5	20.3	20.8
1989-90	74.1	82.5	43.2	78.0	30.8	31.1

Fuente. Ministerio de Agricultura (MINAG) y Banco Agrario del Perú (BAP).

El avance de la inflación obligó al BCRP a aumentar la tasa de interés máxima.

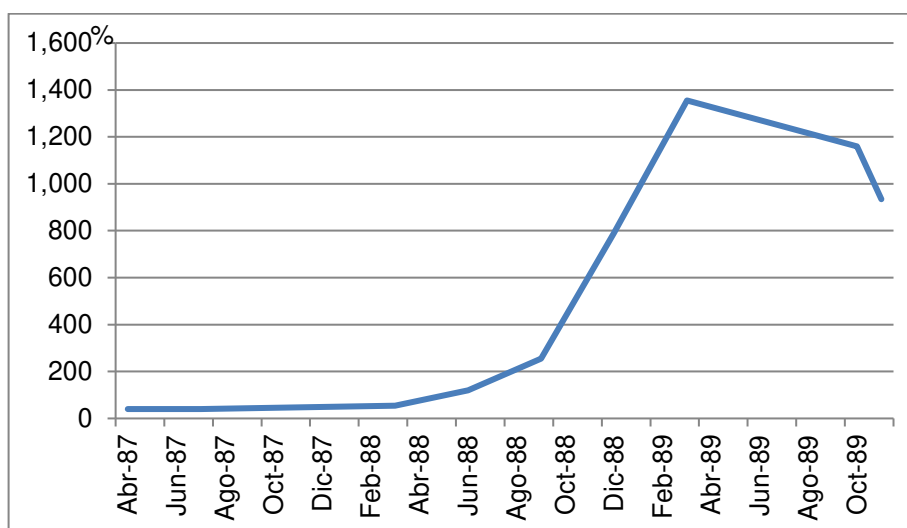


Figura 28. Tasas de Interés Efectivas Máximas del Sistema Financiero (en porcentaje). Adaptado de BCRP (BCRP, 1990).

La producción en el sector agrario enfrentó dificultades de abastecimiento de fertilizantes que cayeron en 50 por ciento. A este insumo se aplicaba una parte

importante del crédito agrario. En la campaña 88-89, el crédito real orientado al sector y la superficie aviada, disminuyeron en 60 y 14 por ciento respectivamente, con respecto a la campaña anterior.

Con la hiperinflación los coeficientes de intermediación y ahorro financiero, cayeron a sus niveles históricos más bajos. En el tercer trimestre 1990, la liquidez total y del sistema financiero como proporción del PBI, representaron apenas 3.4 y 1.8 por ciento, respectivamente. El ahorro financiero en saldos reales, cayó entre 1987 y 1990, a la décima parte (BCRP, 1991).

Para el 90, el crédito del sistema financiero se había contraído al 15.5 por ciento del registrado en 1987. Sin embargo, la participación de la banca de fomento continuó creciendo en importancia, 25 por ciento en promedio, cerrando en 30.5 por ciento en su último año (BCRP, 1991).

En los años ochenta, el financiamiento primario del BCRP fue el principal soporte del crédito agrario. El Banco Agrario llegó a concentrar cerca del 95 por ciento del flujo crediticio otorgado a la banca de fomento y el 84 por ciento del total del crédito del BCRP al sistema financiero, excluyendo al Banco de la Nación (ver figura 29).

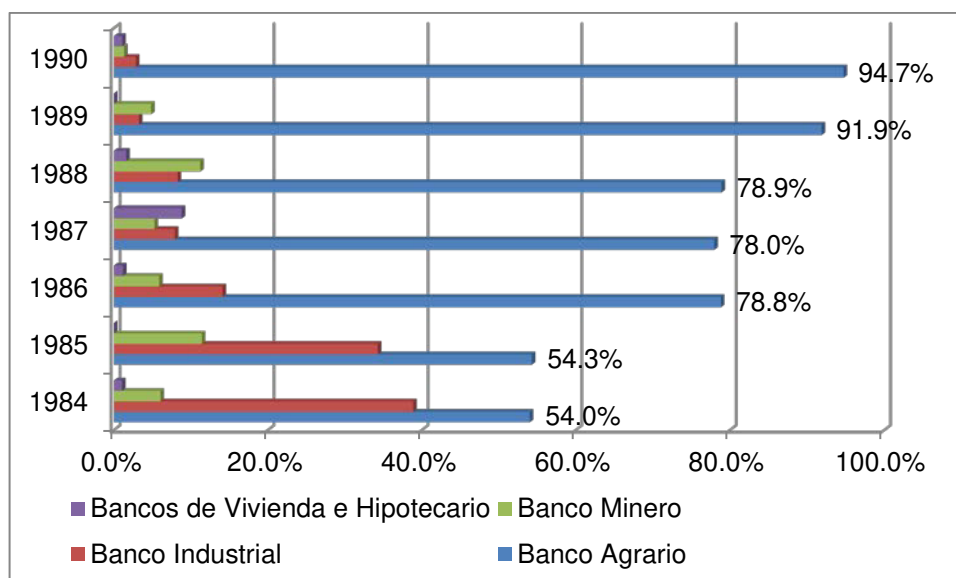


Figura 29. Distribución del crédito del Banco Central de Reserva a la Banca de Fomento. Adaptado de BCRP (BCRP, 1992).

1.1.3.4. El fin de la banca de fomento

En enero 1991 se realizó una operación de consolidación de la deuda entre el gobierno central y el BCRP. La deuda del gobierno incluía al Banco de la Nación y al Banco Agrario. Esta operación tenía efectos sobre el déficit *cuasifiscal* por cuanto constituía un menor ingreso financiero para el BCRP e implicaba una transferencia adicional de recursos para el Banco Agrario por parte del Gobierno que se endeudaba con el ente emisor.

Durante 1991, la canalización de recursos por la banca estatal de fomento disminuyó dramáticamente. Sus patrimonios se habían licuado y enfrentaban severos problemas de liquidez. La situación se agravó al no ajustar sus costos a un tamaño de operación decreciente, por el aumento de la cartera pesada y deficiencias de gestión.

Los responsables de la política económica propusieron un nuevo papel a la banca de fomento, en particular al Banco Agrario: constituirse en un ente gubernamental canalizador de recursos no subsidiados, a pequeñas unidades productivas sin acceso al crédito bancario comercial. Esta propuesta se plasmó en el DL 754 (noviembre de 1990), que aprobó la fusión de estos bancos (excluyendo al Hipotecario) en un Banco de Fomento Nacional, correspondiéndole al Banco Agrario el papel de entidad incorporante.

Este dispositivo eliminaba la naturaleza sectorial que habían tenido estos bancos. Se establecía que sus únicas fuentes de financiamiento serían líneas de crédito externas, donaciones y recursos presupuestales, estando prohibida de captar recursos del público o solicitar créditos del BCRP. Cuando le tocó al Senado aprobar una ley de emergencia de la actividad agraria, se decidió mantener en suspenso la fusión de la banca de fomento.

Entretanto, se avanzó en adecuar esta banca al nuevo marco legal y operativo propuesto. Se racionalizó el personal que había crecido en exceso en los años ochenta. En 1991 los saldos de crédito al sector privado crecieron en términos reales (9 por ciento) pero atribuido a continuas refinanciaciones de la cartera de préstamos. El mayor dinamismo correspondió a las colocaciones del Banco

de la Vivienda y el Hipotecario (más de 80 por ciento). El Agrario solo creció en 5 por ciento, y el Industrial y Minero contrajeron su crédito.

Todos los bancos de fomento se vieron presionados a captar mayores recursos del público. Se tuvo un crecimiento real de 17 por ciento, ofreciendo tasas de interés superiores al promedio de la banca comercial.

Para la campaña agrícola 1990-91, el Banco Agrario recibió aún el auxilio del BCRP. A esto se sumaron los aportes de capital del Tesoro Público y préstamos del Banco de la Nación.

El gobierno finalmente desechó la posibilidad de fusionar los bancos de fomento y el 6 de mayo 1992, apenas un mes después de cerrar el Congreso e intervenir los otros poderes, sin exposición de motivos, firmó el DL 25478 que declaró la disolución de los bancos estatales de fomento incluyendo al Agrario, Industrial, Minero y de Vivienda al que se añadiría el Hipotecario.

Al liquidarse los bancos de fomento sectoriales se cerraba una historia de 60 años. En sustitución, el gobierno encargó a COFIDE que sobrevivió a esta razzia, que realice operaciones de segundo piso, intermediando líneas de crédito del exterior y recursos fiscales.

1.1.3.4. Contracción del crédito agrario

En los noventa debió recomponerse el financiamiento para las actividades agrarias y esto fue un proceso lento y tortuoso con lesionados, perdedores y ganadores. Los agricultores que no consiguieron financiarse debieron alquilar, vender parcial o totalmente sus tierras. Parte del financiamiento como se ha observado, provino de casas agrocomerciales que habilitaban los principales insumos, los comerciantes acopiadores, las empresas de transformación primaria (desmotadoras de algodón, molinos de arroz y alimentos balanceados) que habilitaban recursos y se cobraban con la cosecha.

También entraron nuevos actores con recursos propios, incluyendo personas que ya habían desarrollado actividades de negocio con los agricultores y ganaderos, como otros que buscaban oportunidades para colocar sus ahorros obtenidos en otras actividades y que desconocían las dinámicas en el campo.

Para la campaña 1992-93 el Estado habilitó US\$ 165 millones. Los recursos provenían del Tesoro (79 por ciento), recaudación por sobretasas a importaciones de productos agropecuarios (15 por ciento) y recursos de origen externo (6 por ciento). Estos fueron canalizados a través del Fondo de Desarrollo Agropecuario (FONDEAGRO) creado en el MINAG

En julio de 1992 se había dado la ley que facultaba a formar las cajas rurales de ahorro y crédito. Se creó también la bolsa de productos para transacciones de productos a nivel mayorista, así como títulos representativos de tales transacciones y contratos a futuro. Esta iniciativa no prosperó.

Sin embargo, el crédito desde el sistema financiero no se recompuso. Años después, la crisis asiática postergó cualquier otra decisión. Algunos programas estatales y ciertas iniciativas ONG, abrieron nuevos espacios en el sector rural como los bancos comunales que apostaron fuertemente y con éxito, a la responsabilidad de las mujeres en el manejo del dinero⁵⁰.

1.1.3.5. Una nueva banca pública agraria

A finales de los noventa se hizo evidente que el sector financiero comercial no había llenado el vacío en el campo dejado por el liquidado Banco Agrario. Tampoco había indicios de que esto pudiera ocurrir de algún modo significativo en los siguientes años. El Perú era reconocido como uno de los países con una de las industrias microfinancieras más sólidas y con mayor crecimiento en el mundo. Sin embargo, esta se concentraba en las ciudades, en la actividad comercial y los pequeños talleres manufactureros.

Como se ha indicado, la actividad agropecuaria había acelerado su crecimiento en los noventa, encontrando otras vías para financiarse. El gobierno había contribuido con una serie de programas de crédito que fueron luego condonados parcial o totalmente. Sin embargo, este era un tema que suscitaba malestar y sobre el cual volvían una y otra vez, los gremios agrarios

⁵⁰ Estos eran esquemas de ahorro y crédito. Una experiencia similar promovió años después COFIDE con apoyo del PNUD: la Unión de Crédito y Ahorro (UNICAS) [Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (PRIDER) ejecutado en Lambayeque y Cajamarca].

como la Convención Nacional del Agro Peruano (CONVEAGRO)⁵¹ y la Junta Nacional de Usuarios de los Distritos de Riego del Perú (JNUDRP)⁵².

Para entonces, las cajas rurales que habían alcanzado un limitado crecimiento, habían desplazado parte importante de sus negocios, a los créditos comerciales y urbanos para diversificar riesgos. Absalón Vásquez⁵³, quien había tenido un papel central en la conformación de estas entidades desde diversas posiciones en el Ministerio de Agricultura, incluyendo la de ministro, presionó para que se consolidaran en lo que concibió como un banco rural. La crisis final del gobierno de Fujimori, echó por tierra este proyecto.

Ya en las elecciones generales del 2000 y más aún en las del 2001, apareció como una oferta electoral, la creación de un nuevo banco especializado en la actividad agropecuaria. Si se revisa los programas de gobierno de las principales representaciones políticas, se advierte que, en materia agraria, el crédito aparece como un objetivo central y claramente sobredimensionado.

Las organizaciones agrarias como los políticos de diversas agrupaciones que abogaban a favor de un nuevo banco agrario, argumentaban que la agricultura era una actividad especializada, con ciclos productivos diferenciados que justificaban una intervención promocional del Estado. La prensa liberal y conservadora puso el grito en el cielo recordando el colapso del Banco Agrario. Contra esa idea, se sostenía que el Perú había adoptado un modelo económico que establecía que la intervención del Estado era subsidiaria y sólo se justificaba allí donde había fallas de mercado, que no sería el caso pues existía un sistema financiero consolidado.

Otro argumento que se esgrimía era que la actividad empresarial del Estado era ineficiente por su intrínseca inestabilidad institucional. Los miembros de los directorios eran personas de confianza y por tanto sometidos a las presiones de los políticos que los nombraban. Estas presiones derivaban en

⁵¹ Una plataforma creada en 1995 e integrada por 17 gremios nacionales de productores y 20 organizaciones de la sociedad civil. Participa de varias instancias de coordinación y representación con el gobierno nacional y gobiernos regionales.

⁵² Representa a las 114 juntas de usuarios del país que agrupan a 1,582 comisiones de usuarios.

⁵³ Un resumen de su enfoque en su libro sobre la agricultura peruana (Vásquez, 1995).

la colocación de personal incompetente, incremento de planilla, apertura de oficinas sin criterio técnico o el asumir operaciones de crédito con elevados riesgos. Como consecuencia, las ineficiencias de estas empresas debían luego ser cubiertas con subsidios y nuevos aportes de capital del Estado como ya había ocurrido en el pasado, lo que representaría una nueva carga para el presupuesto público. Además, un comportamiento laxo y populista del Estado frente a los malos deudores alentaba su comportamiento oportunista.

Como si se tratase de reforzar este enfoque crítico, las mismas organizaciones agrarias y los políticos fomentaban leyes especiales para condonar o reducir las deudas de los productores agrarios alegando desde alteraciones climáticas y desastres, hasta problemas comerciales. En esos años se habían aprobado varias normas como fueron el Rescate Financiero Agrario (RFA)⁵⁴ y el Programa de Reestructuración de la Deuda Agraria (PREDA)⁵⁵.

1.1.4. Evolución del sistema financiero

En 1980, año en que se cierra el ciclo militar reformista y se reelige a Belaunde, la banca comercial estaba conformada por 20 entidades de las cuales siete eran de propiedad del Estado⁵⁶, cuatro subsidiarias de bancos del exterior y nueve eran privadas. Para 1987 sumaban 24 bancos, seis subsidiarias extranjeras y 11 privados. Ese año García anunció la estatización de los bancos privados que dio inicio a una feroz pugna política y judicial⁵⁷.

1.1.4.1. Las reformas del sistema financiero en los 90

Uno de los mayores desafíos que debió enfrentar el gobierno de Fujimori, fue poner en orden un sistema financiero muy golpeado. Las decisiones fueron drásticas (Rojas, 1994). Una de estas fue la disolución de la banca de fomento de la que se ha dado cuenta. A continuación, tres bancos regionales del Estado (Amazónico, De los Andes y Nor Perú) fueron absorbidos por el Banco

⁵⁴ Este programa era un hijuelo del programa mayor de rescate de los bancos.

⁵⁵ El PREDA se aprobó por Ley N° 29264 de septiembre 2010.

⁵⁶ A los que habría que sumar cinco bancos de fomento (Agrario, Industrial, Minero, Vivienda y Central Hipotecario), el Banco de la Nación y COFIDE.

⁵⁷ Entonces aprista, Javier Barreda escribió un libro que tituló «1987: los límites de la voluntad política» para explicar y entender esta decisión y su desenlace (2012).

Continental que sería privatizado en 1995. El otro banco regional, SURMEBAN, fue absorbido por el Banco de la Nación. El Banco Popular, también del Estado, fue liquidado y el Internacional fue privatizado en 1994. Fue disuelta la Caja de Ahorros de Lima y dos financieras (FINSUR y PERUINVEST).

Otras víctimas del ajustón fueron el Banco CCC (Central de Crédito Cooperativo) que operó como tal, menos de tres años, y las mutuales de vivienda. Estas se habían convertido en un importante intermediario financiero no bancario. En Lima eran seis y en provincias nueve. Las 15 entidades entraron en liquidación entre diciembre 1991 y marzo 1994⁵⁸.

En los noventa se hicieron tres modificaciones de la legislación del sistema financiero. La primera, Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros, fue promulgada en abril 1991 (DL 637). Esta organizaba al sistema financiero en bancos de tipo múltiple y financieras. Se prohibían los bancos comerciales especializados, pero se admitía la participación del Estado en entidades bancarias y de fomento, así como las mutuales. Se estableció el Fondo de Seguro de Depósitos (FSD).

En diciembre de 1992, con el Congreso ya cerrado, se dictaron nuevas leyes Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)⁵⁹. Entre las principales modificaciones destacan la limitación al financiamiento selectivo, en particular al sector público e instituciones financieras estatales de fomento que para entonces ya habían sido disueltas; la promoción de la libre competencia en tasas de interés, y la prohibición de crear sistemas de tipo de cambio múltiples.

En octubre de 1993 se promulgó la segunda ley general de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros (DL 770) que confirmaba los principios de banca múltiple imponiendo limitaciones a las operaciones medidas por los activos ponderados por riesgo, y una exigencia mayor de aporte patrimonial. Estableció una tasa única de encaje mínimo legal -9 por ciento de los

⁵⁸ En 1993 fue intervenido y liquidado el denominado Centro Latinoamericano de Asesoramiento Empresarial (CLAE) una entidad que utilizando el esquema Ponzi, de ahorro piramidal, estafó a varios miles de ahorristas.

⁵⁹ DL 26123 de diciembre 1992.

depósitos-. Se levantó la reserva bancaria para las operaciones activas lo que permitió desarrollar las centrales de riesgo. El Estado quedó prohibido de participar en el sistema financiero.

Esta norma fue reemplazada a su vez, por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (26702, diciembre 1996), vigente hasta la fecha. Su propósito central fue responder a los requerimientos regulatorios establecidos con los acuerdos de Basilea⁶⁰, por lo que integraba una nueva ley orgánica de la SBS. Así incorporó los conceptos de supervisión consolidada y el requerimiento de capital por riesgo de mercado.

Se elevaron las exigencias de capital con la reducción gradual de la ratio de apalancamiento máximo (activos ponderados por riesgo a patrimonio efectivo) de 12,5 a 11,5 a partir de junio 1997 y a 11,0 a partir del 2000. Se estableció la obligatoriedad de realizar una provisión genérica sobre el total de la cartera normal para atenuar los riesgos.

La ley creó un sistema modular que permitía a las empresas financieras no bancarias, acceder de forma gradual, a un mayor número de operaciones, pero con mayores exigencias de capital. Este sistema dejó sin efecto, varias normas que habían cobijado a segmentos diferenciados de las microfinanzas. La más antigua, la ley 23039 que creó el sistema de cajas municipales fuera de Lima. La primera caja fue fundada en 1982 en Piura seguida dos años después, por la de Trujillo. Concebidas inicialmente como entidades de crédito pignoraticio (empeño), se reorientaron al financiamiento de las pequeñas y micro empresas. Estas entidades eran de propiedad de los municipios y por tanto públicas, y fueron concebidas para actuar en el ámbito de influencia de estos gobiernos locales. La cooperación alemana contribuyó con un diseño de gobernanza que daba la mayoría en el directorio a representantes de

⁶⁰ En esta ciudad de Suiza tiene su sede el Banco de Pagos Internacionales y funciona el Comité de Supervisión Bancaria que ha establecido los principios regulatorios globales para fortalecer a los bancos y sistemas bancarios. El primer acuerdo data de 1988 y en respuesta a la crisis del 2008-2009 se alcanzó el acuerdo Basilea III.

organizaciones locales independientes y un sistema de gestión compartido que ha prevalecido hasta el presente.

En 1986 se creó la Federación Peruana de Cajas Municipales (FEPMAC) que facilitó el proceso de cooperación técnica y administró un fondo para proveer de recursos complementarios a sus socias. Para 1990 eran nueve las cajas municipales que, con una participación discreta en el sistema, lograron sobrevivir a la hiperinflación. En los 90 se crearon tres más, pero dos fueron intervenidas y liquidadas (Chincha y Pisco) (Alonso, 2016).

La segunda norma fue el DL 25612 (julio 1992), que autorizó el funcionamiento de las cajas rurales de ahorro y crédito. Estas eran empresas privadas de intermediación financiera creadas en apoyo a la actividad económica que se desarrollaba en el ámbito rural donde debían operar. Intentaba suplir el vacío dejado por la banca de fomento con un sistema especializado privado⁶¹.

Las primeras cajas instaladas en 1993, fueron Camaná, Tumbay (Huánuco) y San Martín. En 1994 se agregaron Valle Río Apurímac Ene (el VRAE, Ayacucho), La Libertad, Señor de Luren (Ica), Quillabamba (Cusco), Selva Central (Junín) y Chavín (Ancash). En total se constituyeron 21 cajas rurales. Seis tuvieron problemas de origen y fueron liquidadas a partir de 1997. Otras cayeron o fueron absorbidas por otras entidades financieras. En la actualidad solo subsisten seis cajas de las cuales la mitad fue constituida en años recientes (Valdivia, Nagamine, Terrones y Segura, 1995; Susano, 2013).

La tercera norma fue la resolución SBS 847-94 (diciembre 1994), que autorizó la constitución de las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME), un procedimiento para formalizar ONG que se habían especializado en otorgar crédito. No estaban autorizadas a captar recursos del público debiendo intermediar fondos de cooperación o de otras entidades financieras como COFIDE. El caso más conocido fue EDYFICAR constituida en 1996, por la

⁶¹ En 1980, estando de salida el gobierno militar presidido por Francisco Morales Bermúdez, se expidió el DL 23038 que creaba las cajas rurales y artesanales en todo el territorio nacional. Estas cajas debían ser de tipo cooperativo. La norma no tuvo efectos prácticos. En paralelo se dictó el DL 23039 que creaba las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito en Concejos Provinciales del país, las que inspiraron las cajas municipales que hoy se conocen.

ONG norteamericana CARE. Para fines de 1998 eran siete. La primera, CREDINPET heredera del reformismo militar de los setenta, fue liquidada. Algunas se transformaron en financieras y otras se fusionaron. Para fines del 2018, veinte años después, operaban nueve.

También se aprobó una nueva ley del Mercado de Valores y otra de fondos de inversión y sus sociedades administradoras que crearon los procesos de titulización, los certificados hipotecarios endosables y los fondos de inversión. Las ganancias de capital fueron exoneradas de tributos. Comenzó a funcionar el Sistema Privado de Pensiones (SPP) y se constituyeron las administradoras privadas de pensiones (AFP)⁶². El modelo copiado de Chile, reemplazó al sistema solidario por «cuentas individuales de capitalización», constituidas por los aportes de los afiliados y administradas por las AFP. Como estos recursos debían ser rentabilizados por las AFP, estas alcanzarían un papel central en el mercado de capitales, en la disponibilidad de liquidez e incluso en el control de las empresas en que invertían los fondos.

En 1994 se modificó el Estatuto del Banco de la Nación (DS 07-94-EF) excluyendo de sus operaciones, el financiamiento al sector privado. Asimismo, se eliminó la exclusividad de este banco para recibir depósitos del sector público y la recaudación tributaria (DS 07-94-EF).

La estabilización del sistema financiero permitió la difusión de medios de pago alternativos. Destacaron las tarjetas de crédito y débito que reemplazaban el efectivo en las transacciones, reducían la preferencia por circulante y permitían a los bancos la creación secundaria de dinero. Las remuneraciones se comenzaron a abonar directamente en cuentas en el sistema financiero.

La crisis asiática del 97 frenó las reformas fujimoristas. El impacto sobre la economía peruana se tradujo principalmente en una fuerte salida de capitales externos de corto plazo. El crédito interno se retrajo ante un aumento de la

⁶² Supervisadas originalmente por una Superintendencia de Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SAFP), esta función fue transferida a la SBS que se denomina desde entonces, Superintendencia de Banca y Seguros y AFP.

percepción de riesgo de no pago (lo que se denomina *credit crunch*), principalmente por los bancos grandes (Berróspide y Dorich, 2002).

El sistema financiero fue duramente golpeado (Berróspide, 2002). El caso más emblemático fue el banco Wiese, el segundo banco privado más importante del país. El grupo italiano INTESA SANPAOLO adquirió el Banco de Lima y a través de este, al Wiese que estaba en insolvencia. A su turno, el banco canadiense SCOTIABANK con participación en el banco Sudamericano, absorbió al banco de Lima.

Esta crisis arrastró también a otros bancos (República y Latino). El gobierno inició un salvataje de los bancos en problemas. En diciembre se autorizó la emisión de bonos del Tesoro hasta por US\$ 300 millones para canjearlos por cartera de los bancos. Se establecieron requerimientos mínimos de liquidez (8 por ciento en MN y 20 por ciento en ME), con penalidades por incumplimiento similares al requisito de encaje.

A inicios de 1998 se había creado el Fondo MIVIVIENDA absorbiendo los saldos del Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI). Su objetivo era financiar la construcción y adquisición de viviendas por el sector privado en primera venta. Asimismo, podía garantizar títulos valores emitidos o gestionados por empresas del sistema financiero o sociedades tituladoras para programas de vivienda. También podía actuar como «mejorador» para la emisión de títulos valores con base en los créditos otorgados por el programa.

A fines de noviembre 1999 se inició un segundo episodio de la crisis del sistema financiero. COFIDE facilitó líneas de crédito adicionales por US\$ 369 millones para refinanciar a mediano plazo, capital de trabajo, créditos con problemas potenciales y convertir deudas en dólares. El Estado se comprometió a suscribir temporalmente emisiones de acciones de las entidades financieras y garantizar parte de sus activos.

El fundamento para todas estas medidas de salvataje, eran los daños ocasionados por el Fenómeno del Niño y la crisis asiática que habían roto la cadena de pagos, elevando la morosidad del sistema bancario, y deteriorando sus indicadores de rentabilidad y solvencia.

Todas estas acciones no impidieron que para el año 2000 la SBS hubiera intervenido y posteriormente liquidado, cinco entidades bancarias. El sistema continuó su proceso de consolidación con salidas del mercado y fusiones. De 26 bancos existentes a inicios de 1998, 16 se mantenían operativos hacia finales del año 2000.

1.1.4.2. El sistema financiero después de Fujimori

A la salida de Fujimori continuaron los esfuerzos por reordenar el sistema financiero. La SBS dispuso la creación del régimen de provisiones procíclicas para las categorías Normal y con Problemas Potenciales, de modo que estas aumentaran en épocas de expansión económica y se reasignaran en los periodos de contracción de la actividad económica.

Por estos años se comenzó a notar una reducción del gran diferencial entre las tasas promedio de interés activas y pasivas de las entidades financieras en moneda nacional (TAMN y TIPMN) y extranjera (TAMEX y TIPMEX). Los fondos de pensiones fueron los que más aportaron al crecimiento del ahorro interno y la disponibilidad de fondos. Otras entidades con fuertes incrementos en captaciones fueron las cajas rurales (44,1 por ciento), las municipales (41,8 por ciento) y las empresas de seguros (18,7 por ciento).

El impuesto a las transacciones bancarias creado en el primer gobierno de García, fue institucionalizado como medio para luchar contra la evasión, la informalidad y el lavado de dinero. Se estableció la obligatoriedad de utilizar el sistema financiero para efectuar transacciones con validez tributaria (bancarización).

En mayo 2003 la SBS aprobó un nuevo Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y Exigencia de Provisiones para alinearlas con las nuevas recomendaciones y prácticas internacionales. Este se enfocaba en la capacidad de pago del deudor, su flujo de caja y el cumplimiento de sus obligaciones con el sistema financiero. Se debían considerar expresamente, los riesgos financieros por descalces en monedas, plazos y tasas de interés.

El siguiente sacudón fue la crisis financiera internacional del 2008-2009. La salida de capitales y un severo y simultáneo ajuste monetario y fiscal, redujo fuertemente el crecimiento en el 2009. Sin embargo, esto no ocasionó una crisis en el sistema financiero peruano que se había contraído a 15 bancos (Ambrosini y López, 2011).

Un curso paralelo era el de las microfinanzas. En 1998 había comenzado a operar el Banco de la Microempresa S.A. (MIBANCO). La ONG Acción Comunitaria del Perú, con apoyo del gobierno de Fujimori, fundó este banco que se sumó a esta industria que crecía sostenidamente.

Coincidiendo con la crisis del 2008-2009, los principales bancos se lanzaron a la captura de estas entidades. CREDICORP, propietaria del Banco de Crédito, el mayor banco del país, adquirió EDYFICAR y en el 2014, MIBANCO que tuvo problemas con su cartera. Ambas adquisiciones se consolidaron en el actual MIBANCO que es la entidad mayor en microfinanzas. El banco Continental a través de la Fundación BBVA, adquirió las dos cajas rurales más importantes (Norte y Sur) y una EDPYME constituyendo la Caja Rural Mi Gente. Finalmente compró la Financiera Confianza consolidando ambas organizaciones en la segunda como su brazo microfinanciero. Por su parte, SCOTIABANK adquirió a la chilena Banco Del Trabajo que la convirtió en la financiera CREDISCOTIA.

Estas compras y fusiones no alcanzaron a las cajas municipales que para entonces habían continuado creciendo y basándose en la ley del sistema financiero, habían salido de sus territorios naturales, se instalaron en Lima y competían entre ellas. Las cajas municipales se han convertido en importantes actores del sistema, aunque enfrentan restricciones pues crecen por capitalización de utilidades y deben compartir parte de ellas con los municipios dueños. Se han dado dos leyes que han tratado de animar a las cajas municipales a abrir sus capitales. Una en 2010 denominada Ley de Competitividad de las CMAC (nº 29523) y una más reciente, el 2017, ley 30607 (de título, Modifica y Fortalece el Funcionamiento de las CMAC).

1.1.4.3. El sistema financiero a diciembre 2018

A diciembre 2018 operaban 57 entidades financieras de las cuales 16 correspondían a la banca múltiple. Esta representaba el 83.4 por ciento de las colocaciones brutas⁶³ (sin deducir provisiones), el 81.7 por ciento de las obligaciones con el público⁶⁴ y el 76.1 por ciento del patrimonio total.

El segundo agrupamiento en importancia eran las entidades estatales, destacando el Banco de la Nación, AGROBANCO que no capta obligaciones del público, COFIDE que opera como una banca de segundo piso levantando recursos con instrumentos de deuda en el mercado de capitales, y el Fondo Mivivienda que actúa también como una entidad de segundo piso, canalizando principalmente recursos del Estado⁶⁵.

El tercer agrupamiento en importancia también es estatal, pero de propiedad de los gobiernos locales, las cajas municipales. Estas entidades son las que más claramente intermedian recursos del público pues hay una gran correspondencia entre sus obligaciones con el público y sus colocaciones.

A continuación, se ubican las empresas financieras que combinan microfinanzas con el financiamiento de operaciones comerciales (*retails*), las EDPYME y finalmente las cajas rurales.

En julio de 2018 se aprobó una disposición que obligaba a las cooperativas de ahorro y crédito a registrarse en la SBS para ser supervisadas directamente. Antes, la SBS solo supervisaba directamente a la cooperativa de trabajadores de SUNAT, e indirectamente a través de la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP), a las cooperativas formales. El registro de esta entidad a diciembre 2018, daba cuenta de 131 cooperativas, con un monto en colocaciones mayor a las EDPYME y cajas rurales juntas⁶⁶.

⁶³ Avances en cuentas corrientes, tarjetas de crédito, descuentos, *factoring*, préstamos, arrendamiento financiero, hipotecarios para vivienda, comercio exterior, y otros.

⁶⁴ Depósitos a la vista, de ahorro, a plazo incluyendo CTS, y otras.

⁶⁵ El AGROBANCO y el Fondo MIVIVIENDA levantaron fondos del mercado de capitales.

⁶⁶ A marzo 2019, de 412 cooperativas solicitantes se habían registrado en la SBS 378.

Juntado al Banco de Crédito con MIBANCO, representaban el 37.4 por ciento de las colocaciones de la banca múltiple, pero respecto al sistema financiero en su conjunto, el 31.2 por ciento. Con los otros tres bancos mayores (BBVA-Continental, SCOTIABANK e INTERBANK) y sus entidades microfinancieras, representan el 74.6 por ciento del total de colocaciones del sistema financiero.

Cuadro 16. Créditos, obligaciones del público y patrimonio de las entidades del sistema financiero

Tipo de entidad	Nro.	Créditos brutos		Obligaciones con el público		Patrimonio	
		MM S/.	%	MM S/.	%	MM S/.	%
Banca Múltiple	16	269,846.8	83.4	241,135.3	81.7	47,495.2	76.1
Financieras	11	12,874.9	4.0	7,437.1	2.5	2,798.0	4.5
C. Municipales	11	20,996.0	6.5	20,686.5	7.0	3,410.4	5.5
C. Rurales	6	1,564.5	0.5	1,298.3	0.4	271.9	0.4
EDPYME	9	2,230.0	0.7	0.2	0.0	577.6	0.9
Estatales	4	16,048.8	5.0	24,738.7	8.4	7,834.0	12.6
TOTAL	57	323,561.0	100.0	295,296.2	100.0	62,387.1	100.0
COOPAC*	131	9,811.0		9,669.2		2,280.5	

COOPAC: Cooperativas de Ahorro y Crédito. MM: millones

Fuente. SBS. Elaboración propia

Debe anotarse finalmente, que el sistema financiero registraba un banco de inversión (JP Morgan); empresas especializadas en arrendamiento financiero (Leasing Total), en *factoring* (Factoring Total), una afianzadora y de garantías (FOGAPI), tres de servicios fiduciarios (Fiduciaria, FIDUPERÚ y CORFID), y una administradora hipotecaria (Solución). También se consideraban empresas de servicios complementarios y conexos como son los almacenes de depósito (3), de transferencia de fondos (6), y los emisores de dinero electrónico (4).

1.2. Formulación del problema

A partir de lo expuesto, el problema principal de esta investigación es responder a la pregunta *¿por qué la penetración de los servicios financieros en el sector agrario y el ámbito rural peruano, ha sido persistentemente baja?*

El problema enunciado a la luz de la experiencia peruana, se puede descomponer en cuatro preguntas de investigación específicas que permitan responder a la pregunta principal:

La primera, *¿qué fallos de los mercados de servicios financieros han limitado su penetración en el sector agrario y el ámbito rural peruano?*

La segunda pregunta es *¿qué fallos de Estado, interviniendo como banca pública, han obstruido el desarrollo del mercado de servicios financieros en el sector agrario y el ámbito rural peruano?*

La tercera pregunta es *¿qué fallos de mercado han limitado el interés de las empresas financieras del sistema, en ofrecer servicios en el sector agrario y el ámbito rural peruano?*

Finalmente, la cuarta y última pregunta de investigación es *¿qué modalidades de participación estatal y de empresas financieras del sistema, podrían reducir los fallos de mercado y de Estado en el desarrollo de sus servicios al sector agrario y el ámbito rural peruano?*

1.3. Justificación teórica de la investigación

En esta investigación se discute el concepto de mercados incompletos como un fallo de mercado no suficientemente analizado. En el enfoque neoclásico los mercados tienen la suficiente vitalidad para conectar a quienes buscan satisfacer una necesidad con quienes pueden atenderla. Esto no siempre ocurre así o muchas veces tarda en ocurrir, perdiéndose oportunidades en uno u otro lado.

Un segundo tema teórico que merece atención es la naturaleza de los mercados de servicios financieros. La definición más simple de estos mercados es que trasladan excedentes financieros de agentes superavitarios a agentes deficitarios. Sin embargo, la conexión no es tan simple. La contraprestación no es inmediata y en esa medida, está afectada por diversos riesgos. El negocio de la intermediación financiera es conocer y medir una multiplicidad de riesgos específicos.

Vinculado al anterior, es el alcance temporal en la medición del riesgo. A mayor plazo los factores de riesgo se acrecientan y se requiere un mayor entendimiento de la actividad que se financia y el entorno en que se desenvuelve. Incluso los créditos de campaña en el sector agropecuario para

cultivos transitorios, demandan de ocho a más meses y las plantaciones permanentes requieren de mucho más tiempo para madurar.

Otro tema teórico es cómo influye la concentración industrial, en este caso del sistema financiero, en la decisión de intervenir o abrir nuevos mercados. Una experiencia que se analiza es el caso del desarrollo de la industria microfinanciera en Perú. En alguna medida, podría proponerse que la actividad agraria y el ámbito rural requieren de una industria financiera también diferenciada.

Finalmente, así como hay fallos de mercado hay fallos de gobierno. La teoría de la elección pública se enfoca en los fallos en la intervención del Estado. Se postula que la solución puede ser peor que la enfermedad. La experiencia en Perú puede dar pistas sobre cómo operan estos fallos.

Con estos conceptos, esta investigación aborda aspectos medulares de la ciencia económica y su vinculación con la política económica. El análisis se enfoca en mercados incompletos de alta sensibilidad económica y social, con una elevada tensión entre lo privado y lo público.

1.4. Justificación práctica de la investigación

Cuando se inició esta investigación, el Banco Agropecuario (AGROBANCO) tenía una posición expectante en el mercado financiero nacional. Esa situación se ha modificado radicalmente en poco tiempo, pareciendo confirmar los peores augurios, como una profecía autocumplida. Sin embargo, el tema de fondo continúa y continuará vigente pues ninguno de los problemas de fondo se ha resuelto. Estos podrían resumirse en:

1. El financiamiento de una actividad que destaca entre las de mayor pujanza en la economía peruana, con un dinámico sector agroexportador.
2. El ámbito rural y la actividad productiva en la que se concentra mayor pobreza y donde los temas de exclusión, incluyendo financiera, son más significativos.

3. El crecimiento ulterior del sector agropecuario y del ámbito rural enfrenta desafíos como los del cambio climático, la disponibilidad del agua y el aprovechamiento sostenible de suelos, bosques y biodiversidad.
4. Perú es un país con una vigorosa y amplia industria microfinanciera que está registrando un reciente proceso de concentración.
5. Este es un tema que refiere a problemas fundamentales de la discusión sobre el modelo de desarrollo económico (cómo enfrentar los fallos de mercado y mitigar los fallos de Estado).
6. El autor estuvo involucrado en una función de dirección del AGROBANCO (Wiener, 2014).

La investigación describe con detalle, las características de la demanda por servicios financieros y los alcances de la oferta en el sector agrario y el ámbito rural peruano. Reconstruye los papeles cumplidos por la banca pública y los proveedores privados de servicios financieros. Y ante la persistencia de la baja penetración, se interroga sobre las modalidades que puedan superar simultáneamente los fallos de mercado como del Estado en la provisión de servicios financieros en el sector agrario y ámbito rural peruano.

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo General

Establecer las razones por las cuales los servicios financieros han tenido una baja penetración en el sector agrario y el ámbito rural peruano.

1.5.2. Objetivos Específicos

Específicamente:

1. Establecer los fallos del mercado de servicios financieros que han limitado su penetración en el sector agrario y el ámbito rural peruano.
2. Establecer los fallos de Estado en su intervención como banca pública, que han obstruido el desarrollo del mercado de servicios financieros al sector agrario y ámbito rural peruano.

3. Establecer los fallos de mercado que han limitado el interés de las empresas financieras del sistema, en ofrecer servicios en el sector agrario y el ámbito rural peruano.
4. Establecer modalidades de participación estatal y de empresas financieras del sistema que podrían reducir los fallos de mercados y del Estado en el desarrollo de sus servicios al sector agrario y el ámbito rural peruano.

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

En este capítulo se discute algunos conceptos centrales de la teoría económica que son relevantes para el análisis de la intervención estatal en la economía, así como la particularidad del mercado de servicios financieros. Se revisa la literatura sobre financiamiento al sector agrario y ámbito rural, y se proponen las bases teóricas de esta investigación: mercados incompletos, concentración y poder de mercado, y elección pública.

2.1. Marco filosófico de la investigación

El pensamiento mercantilista prevaleciente en los siglos XVII y XVIII, era partidario de la intervención del Estado en el fomento de la industria y el comercio para el bienestar de la nación. La gran revolución conceptual de Smith (2004 [1776]) fue sostener que no era necesario recurrir ni al Estado ni a ningún sentimiento moral para conseguir ese mismo fin. Se sirve al interés general –señalaba- cuando cada individuo busca su propio beneficio. Así el egoísmo de los individuos se convertía en la base más sólida para organizar a la sociedad. Es más sencillo para sus miembros, discernir entre aquello que consideran un beneficio propio respecto a lo que sería el interés general.

Las empresas se creaban así, porque una o más personas perseguían obtener beneficios. Pero si una empresa tenía éxito con un método de producción diferente o un nuevo bien o servicio, esto es, por una innovación, otras empresas la seguirían y la competencia reduciría los márgenes a una ganancia normal⁶⁷ (Schumpeter J. A., 1957 [1911]). En ese punto, habría un nuevo impulso para tomar la delantera elevando la productividad, reduciendo costos o mejorando los bienes o servicios. Una vez que se generaba una nueva brecha, las mismas u otras empresas que conformaban o se sumaban a una industria, reiniciaban este ciclo competitivo sin fin. Esto aseguraba que la calidad y precios fueran los mejores cada momento.

⁶⁷ Beneficios nulos. El empresario obtiene como ingresos, la remuneración por el capital adelantado, el costo de capital (CK).

Pero este mecanismo no solo movilizaba a empresas competidoras, sino también a empresas e individuos que, a su turno, competían como demandantes y consumidores finales. Era necesario que concurrieran estas dos partes, oferentes y demandantes. Los primeros mejorando la calidad de sus mercancías y reduciendo sus precios para influir en los consumidores, y estos, dispuestos a pagar más por aquello que apreciaran más.

Para que todos estos competidores interactuaran de modo permanente y fluido, se requería de marcos institucionales que se conocen como mercados. La síntesis neoclásica de la economía exaltó esta formidable creación de la sociedad (Marshall, 1957 [1890]). Esta era la economía que existía y que operaba por una serie de mecanismos sutiles que podían ser descritos como una mano invisible, al decir de Smith, guiadas por un demiurgo, con una textura más propia de las leyes físicas y naturales que de las frágiles y acomodaticias leyes humanas. Entender este ordenamiento subyacente era tarea de la economía positiva.

Una rama accesoria en la teoría económica neoclásica era la economía normativa (Friedman, 1967 [1953])⁶⁸. Ahí fueron relegados todos aquellos aspectos que no podían ser explicados satisfactoriamente con los mercados o que aun cuando pudieran ser resueltos en el largo plazo, por razones mundanas y políticas debían ser atendidos con prontitud. Este fue el origen de la economía del bienestar que era también, una respuesta desde la economía de mercado o capitalista, al desafío de un orden socialista alternativo (Pigou, 1946 [1920]).

La economía normativa admitía la intervención en el mercado, de un agente fuerte que no se regía por sus reglas. Al hacerlo, alteraba la asignación de recursos que el mercado haría sin su participación. La economía del bienestar procuraba que esa intervención fuera mínima para que la alteración fuera fácilmente absorbida por los mercados. Pero en la práctica, lo que ha ocupado

⁶⁸ Friedman puntualizó esta distinción recurriendo a John Neville Keynes padre de John Maynard: economía positiva se ocupa de lo que es, y normativa, de lo que debería ser.

la mayor parte de las discusiones en la economía, ha sido sobre cuánto debía admitirse de intervención y cuál sería su costo en pérdida de eficiencia.

Pareto (1945 [1919]) definió la eficiencia (óptimo en sentido de Pareto) de los mercados como la situación en la cual todos los recursos o factores se encuentran asignados y solo es posible efectuar nuevas asignaciones a condición de que se renuncie a unas por otras, por algún intercambio que sea satisfactorio para las partes concernidas. Si esta reasignación opera por fuera de los mecanismos del mercado –con una intervención del Estado- esta afecta su eficiencia. Este sería el punto de partida para el dilema central de la sociedad actual, la tensión entre eficiencia y equidad.

El concepto implícito de eficiencia es que el mercado asigna los beneficios de modo que aquellos que hicieron la mayor contribución –se conectaron mejor con los mercados- reciban proporcionalmente, la mayor compensación. Este es el incentivo para que todos los agentes económicos busquen hacer más y hacerlo mejor. Un resultado óptimo y posible es aquel en que todos son impulsados por la búsqueda de la máxima recompensa.

En el equilibrio de mercado la oferta se iguala en cada momento, a la demanda, y la utilidad marginal (de los consumidores), se iguala al costo marginal de las empresas, lo que se representa en el precio que es lo que todos observan y sobre el cual se toman decisiones⁶⁹.

Parte constitutiva del pensamiento económico neoclásico fue la escuela marginalista (Jevons, 1965 [1871], Menger, 2012 [1871], (Walras, 1987 [1874]). Esta puso a un lado la teoría del valor trabajo que había sido piedra angular en los escritos clásicos de Smith, Ricardo (2004 [1817]) y Marx (1973 [1867]). En reemplazo postuló la teoría subjetiva del valor. Mientras que, para los clásicos, el valor se formaba en la producción y se realizaba en los mercados, para los marginalistas el valor era el resultado de las elecciones de

⁶⁹ La disposición a pagar de los consumidores está determinada por sus preferencias y su restricción presupuestal. Podría decirse que, para la mayoría de casos, lo más importante es lo segundo. Esta restricción revela su posición por el lado de la producción que es donde obtiene sus ingresos. Si no logra generarlos o estos son insuficientes, será un subconsumidor. El mercado será eficiente en el sentido de Pareto, pero no equitativo.

los consumidores en el mercado. A fin de cuentas, no importaba el esfuerzo de los productores sino cuánto estaban dispuestos a pagar los consumidores.

El cambio de foco al pasar de la esfera de la producción a la del consumo, tuvo una implicancia práctica fundamental. Lo central no era cuánto se producía sino cuánto se consumía⁷⁰. Lo mejor para la sociedad no era estar sobre la curva de posibilidades de producción sino situarse sobre la curva de posibilidades de consumo de los individuos.

Si la economía ha sido definida como la ciencia para administrar la escasez, si hacer economías es efectuar el mejor uso de recursos insuficientes, lo que promueve la ciencia económica es que los individuos y las sociedades en que estos viven, sean eficientes, hagan el mejor uso posible de los recursos disponibles. Pero el mejor uso no lo determina el productor ni un dictador benevolente preocupado por el bienestar de las personas. Es el que determinan -de modo independiente- los consumidores a través de sus preferencias y posibilidades, y eso -siguiendo el pensamiento neoclásico- solo sería posible con mercados libres.

Así, no existiría un valor de los bienes o servicios sino tantos valores como los reconocieran los diversos consumidores, en distintos momentos. El precio del mercado es aquel que iguala el número de consumidores dispuestos a pagarlo, con la cantidad del bien o servicio que los productores están dispuestos a vender, al menos a ese precio. Pero como son muchos bienes y servicios, y al final son los mismos consumidores, sus elecciones por algunos bienes y servicios se efectúan en desmedro de otros y de este modo, los mercados específicos se influyen mutuamente dando lugar a un equilibrio general, que fue el tema al que le prestó atención Walras (1874 [1874]).

Sobre las premisas básicas de la teoría subjetiva del valor es que se edificó el conjunto del pensamiento económico moderno⁷¹ con excepción de la

⁷⁰ El PBI mide lo producido a precios de consumidor.

⁷¹ La teoría neoclásica tuvo un extraordinario impulso con el uso del cálculo. En eso trató de emular la precisión de la física. Pero, así como la física no ha logrado aún, una teoría unificada conjugando la relatividad con la cuántica, en la economía ocurre algo parecido entre la macro y la micro economía.

escuela marxista que continuó apegada a la teoría del valor trabajo. Alfred Marshall (1957 [1890]) consolidó el cuerpo de ideas conocido como la escuela neoclásica. Y fue uno de sus discípulos predilectos, John Maynard Keynes (1992 [1936]), quien debió enfrentar la orfandad y desorientación de este pensamiento económico ante la grave depresión en que se sumió el mundo después del crac de la Bolsa de Nueva York en 1929.

Keynes advirtió que los inversionistas habían pasado de un desmesurado entusiasmo a una cautela extrema. Esta había profundizado sus pérdidas y apretando los presupuestos de los consumidores, sea por la pérdida de los empleos, la reducción de los salarios o la previsión de tiempos peores. Así la demanda se contrajo gravemente, al igual que los precios y la producción. Con ese alineamiento fatal, parecía que no había límite para hundirse en un hoyo sin aparente salida y que se prolongaba en el tiempo.

El mercado, así como podía asignar los recursos con eficiencia, en determinadas circunstancias, como una entidad exánime, no sólo no podía revertir un equilibrio de muy bajo nivel, sino que, sumándose como parte del problema, propagaba el pesimismo. Para reanimar ese mercado había que cometer la herejía de encargarle al Estado romper el ciclo pernicioso.

Así Keynes, sin cuestionar las bases del pensamiento neoclásico, justificó la acción del Estado para restablecer el equilibrio general, aumentando su gasto y la oferta monetaria que favorecieran el esfuerzo productivo. La obra de Keynes tuvo carácter fundacional sentando las bases de la macroeconomía, una teoría para comprender el todo, aunque débilmente conectada con las teorías microeconómicas que explicaban las partes⁷².

El mercado en consecuencia, era eficiente, pero con supuestos restrictivos. El Estado retornaba a despecho de los neoclásicos y nuevas batallas se libraron para hacerlo retroceder como los episodios del *thatcherismo* y las

⁷² John Hicks (1980) contemporáneo de Keynes, desarrolló el modelo IS-LM con el cual buscó conciliar los postulados keynesianos con la síntesis neoclásica marshalliana. Esta labor fue complementada por Paul Samuelson (1987).

*reaganomics*⁷³. La mejor síntesis de esta contraofensiva fueron los diez puntos inicialmente planteados por John Williamson en 1989, conocidos como el Consenso de Washington (Williamson, 1991). Los teóricos más influyentes enfrentados al keynesianismo, fueron Hayek (1982) y Friedman (1982).

2.1.1. Fallos de mercados e intervención estatal

Que la economía fuera eficiente en el sentido de Pareto, no decía nada sobre la distribución de la renta. La concentración de riqueza es una condición para la existencia de capital, pero en algún punto, se convierte en un freno a la competencia. Si el Estado permanece impasible o ajeno a la desigualdad derivada del funcionamiento de los mercados, podría ser incapaz de cumplir el papel de supremo guardián del orden (Figueroa, 2003; Jiménez, 2010; Piketty, 2014)⁷⁴. Por eso el Estado actúa redistribuyendo y compensando a quienes no son beneficiados, lo son en grado insuficiente, o son perjudicados.

Aunque no fuera su intención, Keynes inspiró una corriente de pensamiento económico que postulaba un rol más activo del Estado en la economía y a la cual se adhirieron las corrientes reformadoras que predominaron en la segunda postguerra. Estas inspiraron y adhirieron al denominado Estado del bienestar, también en respuesta a la amenaza del socialismo de corte soviético. Los epígonos del keynesianismo o postkeynesianos, avanzaron a sostener que la intervención del Estado no debía asociarse exclusivamente, a una situación extrema o equilibrio de baja intensidad. El Estado –sostenían– debía tener un rol proactivo en procura del bienestar general.

En paralelo, algunos autores, destacadamente Joan Robinson (1973), se ocuparon del análisis de los monopolios y oligopolios. Fuera por efecto de altas barreras de entrada, naturales o artificiales, o por la concentración de la producción como efecto natural de la competencia, los monopolios y los oligopolios desafiaban la eficiente asignación de recursos por el mercado. La

⁷³ En referencia a la Primera Ministra de Gran Bretaña, Margaret Thatcher, y la política de Ronald Reagan en Estados Unidos en los años ochenta.

⁷⁴ Adolfo Figueroa ha insistido sobre el efecto de la desigualdad en la viabilidad del funcionamiento de los mercados que es lo que postula Piketty.

posición de dominio en los mercados, generaba pérdidas para la sociedad e imponía una producción por debajo del nivel de eficiencia social.

La existencia de monopolios obligaba al Estado a prohibirlos, regularlos y cuando estas opciones no eran viables, a asumir el papel empresarial directo, sobre todo en los monopolios naturales asociados a servicios públicos que no debían interrumpirse.

Pigou, otro destacado discípulo de Marshall, había introducido al debate, algunos temas que habían sido ignorados por la economía neoclásica. En su obra clásica ya referida (1946 [1920]) se enfoca en aquellos servicios que debería asegurar el Estado. Discutió la naturaleza de algunos bienes o servicios a los que reconoce como públicos, pues aun siendo necesarios para el funcionamiento de la sociedad y de los mercados, no hay forma de asegurar que los usuarios se vean obligados a pagar por ellos de acuerdo a su uso o que este pago cubra el costo de ofrecerlos.

Pigou también se ocupó de uno de los temas de gran importancia en el debate actual, las denominadas externalidades, es decir, aquellas situaciones en que los costos o beneficios de una actividad no son plenamente pagados o capturados por quien la desarrolla, de modo que terceros son afectados o beneficiados sin ser parte del proceso productivo o de consumo. Pigou propuso que el Estado regulara estas externalidades con impuestos o subvenciones conocidos como *pigouvianos*.

El planteamiento de Pigou fue duramente criticado por otro economista inglés, Ronald Coase. Este se pronunció porque las externalidades fueran resueltas por las partes involucradas de modo que la actividad que generara mayores beneficios, mayor valor, prevaleciera y compensara al perdedor que podría aplicar sus recursos a otros fines (Coase, 2000 [1960]). Así Coase recuperaba el rol del mercado como base para la asignación de recursos y dejaba en manos de los agentes económicos la posibilidad de acuerdos o transacciones privadas como la mejor solución a las externalidades.

Sin embargo, Coase era consciente que el mercado tenía fallos. Uno de esos fallos es lo que denominaría costos de transacción, es decir, los costos de

funcionamiento del mecanismo de precios. Coase sostenía que comprar o vender a través del mercado tenían un costo de información, de búsqueda, de negociación, de cumplimiento de contratos.

Se preguntó, si las transacciones en los mercados no tuvieran costos, ¿por qué se deberían formar estructuras organizadas para la producción de bienes o servicios cuando todo lo que se requiriera se podría obtener a través del mercado? Esta era claramente una ilusión pues un productor individual perdería mucho tiempo buscando a quienes pudieran suministrarle una parte o un servicio, y aun cuando los tuviera plenamente identificados, no podría asegurar que cumplieran con él en la oportunidad y forma en que lo requiriera.

Este razonamiento lo llevó a Coase a proponer que la organización empresa era una solución para enfrentar estos costos de transacción del productor (2000 [1937]). La empresa permitía internalizar todas las operaciones que aseguraran la producción hasta el punto en el cual los costos de administrar cada una de estas operaciones, fuera inferior que el costo de obtenerlas por el mercado. En esa aproximación y solo como una extensión teórica del planteamiento, si los costos de administración fueran menores que los costos de transacción, la economía podría estar centralizada en una sola organización que equivaldría al Estado centralmente planificador como tal vez lo imaginó el propio Marx y especialmente sus seguidores.

Pero se podía extraer otra implicancia de los postulados de Coase. El mercado no salvaba a los agentes económicos del abuso, del fraude o del incumplimiento de los contratos. La sociedad estaba afectada por comportamientos oportunistas que aprovechaban no solo posiciones dominantes en el mercado sino cualquier fallo, sea por insuficiente información o por costos de transacción muy elevados.

Los planteamientos de Coase sirvieron de base para el desarrollo de una corriente de pensamiento neo institucionalista. Oliver North, uno de sus mayores exponentes, advertía que las instituciones eran construcciones humanas y que los costos de transacción demandaban instituciones para procesar la información (North, 1993). El mercado mismo era una institución

que requería de otras instituciones que le dieran soporte. Muchas de estas instituciones adquieren la forma de organismos estatales. Uno de estos componentes es la seguridad jurídica que es la predictibilidad de las acciones del Estado y de los magistrados cuando deben abocarse a resolver diferencias entre los agentes del mercado sobre los alcances de los contratos y sus transacciones (Williamson O. E., 1989; Ayala, 1999; Veblen, 2005;).

Un concepto derivado es que la calidad de las instituciones y los mercados como institución, son resultados de la historia social, no son independientes de las formas de organización económica, social y política, y que el desenvolvimiento económico refleja la maduración de sus instituciones. Cuando las instituciones han sido más desarrolladas, los costos de transacción son más bajos y los mercados se aproximan más al modelo teórico de competencia perfecta. Con instituciones maduras, las sociedades son más desarrolladas porque su asignación de recursos es más eficiente. Los mercados no son pues, una forma natural de organización de la economía, sino que son una forma que las sociedades han madurado a lo largo del tiempo, que presenta fallos importantes y requiere de ajustes e intervenciones que la propia sociedad debe legitimar, en definitiva, a través del Estado. Esta proposición institucionalista ha servido de base a un interesante trabajo de aplicación histórica que compara los desarrollos relativos de diversos países en el mundo (Acemoglu & Robinson, 2012).

2.1.2. Información e incertidumbre

Joseph Stiglitz (2016) fue reconocido con el premio Nobel en ciencias económicas por sus contribuciones teóricas que cuestionaban el paradigma de la teoría neoclásica de información perfecta o al menos suficiente, en los mercados. Demostró que en los mercados la información era incompleta, costaba conseguirla y analizarla, y además, era asimétrica complementando los trabajos de George Akerlof (2016) en esta materia⁷⁵. Así la información pasó de ser un factor más o una rama de la economía como sostenía Stigler (1969), a ser considerado como un fallo de mercado. Dos de las formas en

⁷⁵ Ambos fueron distinguidos con el Premio Nobel de Economía en el año 2001.

que se manifiesta este fallo son la selección adversa y el riesgo moral, comportamientos muy observados en el sistema financiero.

Existiría una dimensión adicional vinculada a la información. Los mercados proporcionan información sobre el presente. Sobre el pasado se tienen narrativas, pero los mercados no proporcionan información sobre el futuro. Si la economía estuviera en equilibrio estacionario, su comportamiento pasado y presente podría ser extrapolado al futuro inmediato y mediano. Pero la economía nunca está en un equilibrio estacionario. Permanentemente está cambiando, en gran medida por efecto de la competencia, pero también por otros disparadores económicos y otros no tan vinculados a la economía.

Frank Knight (1965) argumentó que la recompensa del empresario, el beneficio o ganancia, era por su desafío al futuro incierto. Se sabe mucho de los empresarios exitosos, pero poco o nada de los que fracasan que son la mayoría. Keynes en su texto clásico ya citado, introdujo el concepto de *espíritu animal* para referirse al impulso por emprender, competir e innovar. Este espíritu, a su vez, se fundaba en expectativas que se formaban con relación al pasado inmediato, es decir, la experiencia. Si la situación es buena, estas expectativas aceleran los procesos hacia adelante, pero cuando la situación es mala, la sobre-reacción frena la economía.

El desarrollo de los mercados ha diferenciado y especializado a dos actores, el empresario y el inversionista. El primero mantiene un compromiso con su empresa y está dispuesto a persistir con ella. Se trata de una relación filial. El inversionista en cambio, está dispuesto a poner su dinero en actividades que percibe como más sólidas o promisorias. Conoce los mercados, su evolución y los riesgos. Pero no está exento de errores. No puede salirse del mercado de modo absoluto, apenas refugiarse en instrumentos de inversión más seguros, pero poco rentables.

Los inversionistas profesionales incluyendo a los administradores de fondos de pensión o fondos voluntarios, a los bancos en la asignación de créditos o las compañías de seguros al conformar sus reservas técnicas, conforman un componente determinante en el comportamiento de los mercados. Son ellos

los que definen en último término, la parte sustancial que se producirá para atender la futura demanda. Robert Lucas (1988) introdujo el concepto de *expectativas racionales* para indicar que sus decisiones estarían influidas de manera decisiva, por la opinión de expertos. Con esto se otorgó un enorme poder efectivo a autoridades económicas, economistas y expertos en finanzas. A esta legión se sumaron las empresas clasificadoras de riesgo. La concentración de este poder de anticipar el futuro le dio una enorme potencia al mercado facilitando la convergencia de las decisiones, pero igualmente potenciando al máximo, los errores o el abuso de ese poder como se demostró en la crisis financiera global que estalló el 2008 (Reinhart & Rogoff, 2011; Krugman, 2012; Villarán, 2012).

Una atingencia adicional sobre los mercados eficientes. Los autores neoclásicos sostuvieron que los precios en los mercados reflejan en cada momento, la mejor combinación entre oferentes y demandantes. Esto parece válido solo por el lado de los consumidores quienes deciden adquirir aquellos bienes o servicios disponibles que mejor atienden en ese momento, a sus preferencias y restricciones presupuestales. Los oferentes en cambio, venden o rematan sus bienes o servicios, y reprograman su producción para el siguiente ciclo asumiendo que los consumidores mantendrán estable su demanda. Sin embargo, algunos oferentes saldrán del mercado porque sus bienes o servicios no tuvieron aceptación o sus costos son mayores que la disposición a pagar de los consumidores. Es decir, existe una asimetría entre estas dos partes del mercado. Los oferentes deben ajustarse en cada oportunidad. Esta es la incertidumbre fundamental de un mercado dinámico.

Como los oferentes no saben ex ante, lo que los consumidores demandarán, producirán más de algún bien o servicio que no se demande en ese momento y menos de otro que si se demanda más. Esto será reflejado en los precios, en un caso por debajo de las expectativas de los oferentes y en el otro por encima. Esto se ajustará en el siguiente ciclo, pero para entonces habrá algunos nuevos productos o servicios o serán los anteriores pero presentados

de manera diferente, y entonces se volverá a producir un desajuste entre lo que efectivamente se consume y lo que se ofrece⁷⁶.

En resumen, en cada vuelta se produce más de algunos bienes y servicios y menos de otros. Eso puede ocurrir a condición de que haya una capacidad instalada superior a la producción o en términos macroeconómicos, que no haya pleno empleo, lo que facilitaría la movilización de factores entre diversas actividades. En consecuencia, la frontera de producción teórica no podría alcanzarse⁷⁷. Una de las condiciones de la eficiencia paretiana era que se produjera en un punto en el cual no es posible añadir un bien o servicio adicional sin afectar a otro, es decir, con una plena utilización de los recursos disponibles en una de las muchas combinaciones posibles. Esto no sería así, siempre habrá recursos ociosos que no alcanzan a conectarse, y en los ciclos de crisis los recursos ociosos se multiplican.

Hay un detalle adicional que hasta este momento se ha ignorado *ex profeso*, y que tiene que ver con las expectativas del consumidor. Este tiene la opción de ahorrar, es decir, postergar el consumo presente al futuro, sea porque en un determinado momento ha satisfecho lo esencial de sus necesidades o porque intercambian un consumo limitado en el presente por un consumo mayor en el futuro, como es la adquisición de un bien durable, por ejemplo, una vivienda. Pero también siguiendo a Keynes (1992 [1936]), por precaución, que es la forma como los individuos gestionan sus propios riesgos. Parte de este ahorro es obligatorio como las aportaciones previsionales o de seguridad social. En cambio, el ahorro voluntario es una variable con un comportamiento que puede ser estable o errático. Por ejemplo, cuando decae la economía los consumidores se vuelven más conservadores con su consumo y eso ahonda la caída de la demanda y el crecimiento. Su comportamiento sería procíclico⁷⁸.

⁷⁶ Estos desajustes son particularmente duros en el sector agropecuario, más aún con los productos perecibles o con costos de almacenaje elevados. Los plazos entre planeación de la producción y su llegada al mercado son bastante más largos que en otras actividades.

⁷⁷ De alcanzarse, además, los costos de los factores productivos tenderían al infinito.

⁷⁸ Friedman postuló la hipótesis del ingreso permanente (The Permanent Income Hypothesis, 2006) según la cual el consumo de la gente no sería función de sus ingresos presentes sino de la proyección que hace de sus ingresos a lo largo de la vida (ecuación de consumo de Euler). Esta hipótesis adoptada por la teoría macroeconómica sugiere una importante estabilidad y predictibilidad en el comportamiento del consumidor. Sin embargo, varios

Pero en cada ciclo, el ahorro de las familias y de las empresas puede ser captado por el sistema financiero en cuyo caso podría retornar como demanda a través del crédito de consumo para aquellos individuos ansiosos de adelantar el futuro o para las empresas para que adquieran factores productivos. Así se lograría esa equivalencia entre inversión y consumo. Con sistemas financieros y mercados de capitales profundos esto suele ocurrir y se produce el traspase entre los superavitarios y deficitarios en ahorros. El servicio de bancarizar o convertir en títulos valor los ahorros, restablece el equilibrio de los mercados. Queda fuera la preferencia por liquidez que puede ser muy elevada en familias y pequeñas empresas poco bancarizadas.

Pero aún con mercados financieros y de capital desarrollados, cuando la economía entra en problemas, los bancos se vuelven muy conservadores a la hora de prestar y los mercados de capitales se tornan menos líquidos y, en consecuencia, poco atractivos para los inversionistas. En esas circunstancias los ahorros no se convierten en demanda y se acentúa el ciclo a la baja.

Resumiendo, los mercados son un extraordinario articulador de las decisiones de muchísimos agentes económicos y el mismo impulsor de la innovación y el cambio. Pero el mercado es también un mecanismo permanente de ajuste, de *destrucción creativa* en los términos de Schumpeter (1956), y conlleva los gérmenes de sus propias crisis de crecimiento las que son profundizadas por la sobreacción de los agentes económicos. El Estado puede ser un factor adicional de reforzamiento de los ciclos, pero alternativamente, ser el factor anti-ciclo por excelencia en la medida en que es un gran comprador.

Aún los economistas más liberales conceden en que ciertas acciones del Estado pueden mitigar los efectos del ciclo adverso, aunque subrayen que la presencia o recurrencia de ciclos a la baja se deba a la intervención previa del Estado. Por cierto, es difícil establecer cuánta intervención estatal es positiva y cuánto de ella posterga lo que sería una natural depuración del mercado.

estudios han presentado evidencias contrarias. Uno de ellos es el artículo de Matthew Canzoneri *et al* (Canzoneri, Cumby, & Diba, 2016) que estableció que con tasas de interés elevadas no se ahorra más sino se consume más. Charles Goodhart se preguntaba si un sistema financiero menos procíclico era una meta razonable (2011).

2.1.3. La determinación de la tasa de interés

Para los propósitos de esta investigación se hace referencia específicamente al mercado de crédito que se sostiene en el ahorro. Quien tiene ahorros puede efectuar un préstamo y por ese concepto recibe un pago por el tiempo que es el interés⁷⁹. Sin embargo, para el ahorrista tiene un costo elevado encontrar al demandante de crédito. Si lo encuentra, tendrá dificultades para discernir sobre si estará en condiciones de devolver el capital prestado y los intereses, o si tenga la voluntad de hacerlo. Es por esta razón que se ha desarrollado entidades especializadas, los bancos y toda entidad de intermediación financiera, cuya razón de ser es efectuar el nexo entre los ahorristas y los solicitantes de crédito (Pérez, 2011). El ahorrista no sabe al final, a quien se destina su dinero y recibe un pago por uso, de parte de la entidad financiera.

Habitualmente el prestamista conoce y hasta cierto punto controla que el dinero prestado se utilice de acuerdo al contrato⁸⁰. Además, los créditos se respaldan por alguna garantía que pueda ser realizada en el mercado. Para el prestatario, el dinero recibido se aplica a un consumo o uso productivo. La entidad de crédito y sus ahorristas reciben a cambio, una promesa de pago futuro. De este modo, al incorporarse la dimensión temporal se configura un nivel de incertidumbre cuya estimación más ajustada es el cálculo del riesgo.

Böhm-Bawerk señalaba lo siguiente:

En realidad, el préstamo es un verdadero cambio de bienes presentes por bienes futuros. Y como (..) los bienes presentes encierran siempre mayor valor que los bienes futuros de la misma clase y cantidad, (..) para comprar una determinada suma de bienes presentes hay que entregar a cambio, normalmente, una suma mayor de bienes futuros. Los bienes presentes reclaman una prima, un agio en bienes futuros. Este agio es el interés. (subrayado del autor) (1986 [1890], p. 279).

⁷⁹ Una revisión de las teorías del interés y plusvalor en la obra clásica de Eugen Von Böhm-Bawerk, «Capital e Interés. Historia y crítica de las teorías sobre el interés» (1986 [1890]).

⁸⁰ Como se señala en otro punto, una ilusión que ha alimentado a la banca de fomento son los créditos supervisados. La experiencia revela que son muy caros y poco efectivos.

Debe anotarse que, desde la teoría subjetiva del valor, para los bienes y servicios presentes, este se expresa en su precio, pero se desconoce el valor de estos mismos en el futuro y eso es parte del riesgo asumido en el préstamo.

Tanto para el ahorrista como para el tomador del crédito, el precio por entregar su dinero temporalmente y del otro por recibirlo, se expresa principalmente en la tasa de interés. Para entender este mercado particular, hay que establecer como se determina este precio base de naturaleza intertemporal.

Una primera aproximación es asumir que los mercados de ahorro y de crédito son walrasianos, se comportan como los restantes mercados y conectados con ellos. Si las familias o empresas tienen excedentes y están dispuestas a ahorrar, habrá mayor oferta de fondos y las tasas pasivas y activas, bajarán. Cuando no hay suficientes excedentes, las tasas de interés serán más elevadas para atraerlos. La tasa de interés por los ahorros competiría con otros usos posibles del dinero (mantenerlo en efectivo, aplicarlo al consumo o al uso productivo) (Amadeo, 1989).

En el mercado de crédito, bajos tipos de interés atraerán a más demandantes por préstamos, pero alzas ahuyentarán a potenciales solicitantes. En el caso del demandante de crédito, la alternativa es la abstinencia en el consumo o en su capacidad de producir bienes y servicios adicionales.

En la medida que los bancos y otras entidades financieras son intermediarios, su principal costo son las tasas de interés que pagan a los ahorristas por sus depósitos (tasas pasivas). Sobre esa tasa se debe agregar su costo de operación, la previsión de incumplimiento de algunos prestatarios, y sus expectativas de beneficios, todo lo cual comprende el denominado *spread* bancario, dando lugar a la tasa de interés por el crédito (tasas activas).

Lo dicho podría inducir a pensar que la conformación del precio del crédito está determinada por la tasa de interés que se paga al ahorrista. Pero si la demanda por crédito es baja, los intermediarios financieros ofrecerán una tasa de interés menor a los ahorristas. No son precios que se determinan independientemente. Aun cuando creciera la oferta de ahorros si la demanda

por crédito es más elevada, la tasa de interés aumentará. En consecuencia, se trata de un solo mercado de oferentes y demandantes de fondos.

Hay sin embargo una particularidad en la demanda de crédito. En todos los mercados, los compradores son aquellos que están dispuestos a pagar el precio de equilibrio. En cambio, en el mercado de créditos los demandantes pueden expresar su deseo de adquirir una deuda y pagar la tasa de interés correspondiente. Pero no deben hacerlo para recibir el bien, -el monto de la deuda- pues es un compromiso de pago futuro. Todos pueden creer de buena fe, que de recibir el dinero podrán contar con los recursos para su devolución. Por cierto, también en el pelotón se puede incluir a quienes tienen dudas de que puedan pagar o no tienen disposición a pagar. Pero eso no puede saberlo *a priori* el prestamista. Puede asumir que hay un margen de error y asegurarse que este sea el menor posible para no incurrir en pérdidas. La forma de asegurarse es obtener la máxima información sobre la historia del solicitante, su honorabilidad, su patrimonio y la solvencia de su proyecto. La información que levante el intermediario financiero no será de la misma calidad y establecerá una graduación disuasoria en el costo del crédito. Para aquel solicitante con las mejores características, la tasa de interés será menor y para aquellos con información poco confiable, será más elevada o excluyente.

Al margen de la capacidad que tiene el intermediario de estandarizar sus créditos en un número razonable de productos financieros, lo cierto es que no hay un solo precio por el crédito y aquellos con mayor y mejor historial y más patrimonio, accederán a tasas de interés inferiores respecto de aquellos solicitantes poco conocidos o con limitado patrimonio. Por el lado pasivo se diferencian las tasas en función a plazos premiando los fondos a mayor plazo que otorgan mayor estabilidad al intermediario. En cambio, en el crédito, como el factor determinante es la valoración del riesgo, el mayor plazo extrema la percepción de riesgo. Así en la demanda por crédito no es suficiente la disposición a pagar la tasa de interés por el cliente, sino que se requiere la valoración del intermediario financiero de que efectivamente lo pagaría.

Este tratamiento del mercado de crédito y la tasa de interés siendo consistente y correspondiendo a la experiencia cotidiana, ignora el papel que juega el

dinero en la economía. Una particularidad especialmente importante del dinero es ser el medio de cambio de aceptación forzosa y que influye y está influido por todos los mercados. El dinero se intercambia por cualquier bien o servicio y con ello reduce los costos de transacción. El dinero está en manos de las personas, pero está principalmente en manos de los intermediarios financieros. Si estos fondos son abundantes y se colocan en los mercados, la economía fluye, pero si esto no ocurre, la economía se atasca.

¿Cuál es el volumen de dinero (M) con el que funciona la economía? De acuerdo con la teoría cuantitativa del dinero (Fisher, 1974) el volumen de dinero se igualará a la producción total por el nivel de precios ($P*Q$), es decir, la producción a valores corrientes, dividido por la velocidad en que el dinero cambia de manos.

Marshall y Pigou ya citados, propusieron que la velocidad del dinero dependía de la preferencia por liquidez que era determinada a su vez, por el nivel de riqueza y las tasas de interés. Friedman a su turno, propuso que la demanda por liquidez de los individuos era influida por el costo de oportunidad de mantener saldos reales. Un determinante de este costo es la tasa de interés. Cuando esta es elevada sería una señal de la escasez relativa del recurso dinero poniéndole freno a su expansión. En cambio, una tasa de interés baja estimula el crédito y moviliza los recursos dinerarios con mayor rapidez.

Debe considerarse en este esquema, que el banco central que es el emisor, así como los intermediarios financieros, influyen en los flujos monetarios de la economía y por esa vía, en la actividad productiva o real. Todas estas entidades tienen la capacidad de aumentar o reducir la oferta monetaria, y la tasa de interés del ente emisor es un instrumento para regular esa oferta.

Keynes a partir de su teoría de la preferencia por liquidez, había postulado un modelo de equilibrio estático fundado en los stocks monetarios, sin considerar los flujos de fondos prestables. Knut Wicksell (1971) adoptó una aproximación stock-flujo para determinar la tasa de interés de mercado⁸¹. Proponía que, con saldos monetarios flexibles, los mercados se limpiaban dando lugar a la tasa

⁸¹ Teoría del ahorro y la inversión de Estocolmo.

natural de interés neoclásica. La intermediación bancaria podía aumentar el dinero en circulación, pero no podría cambiar esta tasa natural sino el nivel de precios que debía caer al aumentar la productividad.

Pero el modelo Wicksell se diferenciaba del modelo neoclásico al considerar la oferta de dinero como exógena. Los bancos tenían un papel activo, creando y destruyendo crédito de acuerdo a las condiciones del mercado. Así se producían desequilibrios con excesos de oferta y demanda que determinaban la tasa de interés. Este autor no incluía los efectos de la inflación por lo que el dato relevante era la tasa real y no la nominal.

Meir Kohn (1981) retornó al modelo keynesiano del ingreso y gasto, y lo combinó con los fondos prestables. La controversia entre preferencia por liquidez respecto a los fondos prestables no era en todo caso, importante cuando se aceptaba un modelo con tasa de interés constante.

2.1.4. Represión Financiera

Para explicar el limitado desarrollo del sistema financiero en los países atrasados, en especial en Latinoamérica, se ha recurrido al concepto de represión financiera acuñado por Ronald McKinnon (1973) y basado en el modelo wickselliano. Este señalaba que restricciones de orden económico y administrativo, dificultaban que el mercado alcance posiciones de equilibrio, comprometiendo la racionalidad del proceso de asignación de recursos.

Las restricciones incluían fijar topes a las tasas de interés y la aplicación de políticas de crédito selectivo (coeficientes de cartera, tasas sectoriales y/o regionales). En el caso del Perú siempre existió un tope máximo a las tasas de interés. Sin embargo, mientras este era mayor a la inflación, no era para todo fin práctico, observable. Pero cuando la inflación se hizo crónica y creciente, los topes fueron desbordados y las tasas reales negativas.

Con tasas de interés pasivas reales negativas se desincentivaba el ahorro. Con tasas de interés activas reales negativas, se aumentaba la demanda por crédito y los recursos solicitados se destinaban a usos inferiores o estimulaban

la sobreinversión. Por ejemplo, en países con crónico desempleo, se alentaba la sustitución de trabajo por capital.

El concepto de represión financiera era bastante simple y graficaba los efectos que, en cualquier mercado libre, produciría la fijación administrativa de cuotas o el control de precios. Con precios artificialmente bajos, aumenta la demanda por crédito, pero se reduce la oferta de depósitos por los ahorristas.

La represión financiera se originaba en el intento del Estado por orientar fondos a fines específicos, a un precio menor al que fijaría el mercado. Esto se conseguía imponiendo al público nacional cautivo (fondos de pensiones o bancos nacionales), topes explícitos o implícitos a las tasas de interés, regulando la circulación transfronteriza de capitales, con crédito selectivo o participando directamente en el capital de los bancos. También se empleaban encajes, tributación a la compraventa de títulos, prohibición de compras de oro o colocación de volúmenes significativos de deuda pública no negociable. Los críticos advertían que la represión financiera era presentada como «regulación macroprudencial» destinada a proteger la salud del sistema financiero (Macedo, 1994; Reinhart, Kirkegaard, & Sbrancia, 2011)⁸².

La aplicación de un modelo econométrico con series de tiempo a México (Venegas Martínez, Francisco, Tinoco Zermeño, & Torres Preciado, 2009) para 1961-2007, estableció que: a) el desarrollo financiero habría ejercido una influencia positiva, aunque pequeña, en el crecimiento económico del país; y b) la represión financiera habría disminuido este crecimiento y el desarrollo financiero. Para Colombia, Villar (2005) desarrolló un modelo que criticaba el uso de los encajes bancarios con propósitos contra cíclicos. Chang Li (1983) estudió el financiamiento en el sector agrario en los años setenta en Perú desde la misma perspectiva.

Este enfoque fue criticado por los neoestructuralistas, basados en la teoría del racionamiento del crédito, el papel de la reglamentación y supervisión del sistema financiero (Ferreira, Penido de Freitas, & Schwartz, 1992). Macedo

⁸² El Consenso de Washington enfiló contra la represión financiera con la bandera de la desregulación. La grave crisis del 2007 no ha matizado esta visión

(1994) reprochaba la temprana liberalización del sistema financiero practicada en la mayoría de países en América Latina a inicios de los 90. Apoyándose en Keynes, señalaba que la determinación de las tasas de interés no ocurría en el mercado del sistema financiero, sino en el mercado monetario a través de la intervención de los bancos centrales, la demanda por dinero de los empresarios y la preferencia por liquidez de la comunidad. El dominio de las finanzas sobre la economía real ha sido llamado la financierización (Abeles, Pérez & Valdecantos, 2018).

En la teoría keynesiana la tasa de interés se determinaba por la cantidad de moneda en circulación (oferta monetaria) y la manera como los agentes decidían mantener sus reservas sea en forma de dinero o de títulos (teoría de la preferencia por la liquidez). La inversión siendo la variable más dinámica de la economía, dependía de las expectativas de rendimientos futuros de los capitalistas y no de un fondo de ahorro previo. El ahorro era así, un residuo. El sistema financiero obtenía sus recursos más que de la acumulación de ahorro, de su capacidad de expandir o contraer la liquidez y el crédito.

Para Keynes –señalaban- era un error igualar ahorro con depósitos y activos financieros, o atribuir a la tasa de interés la capacidad de regular la oferta y demanda de fondos de préstamo. El ahorro financiero y la inversión tenían diferentes determinantes.

En la decisión de invertir–puntualiza Macedo (1994)- no sería suficiente que los empresarios estimaran la rentabilidad. Necesitaban, además, capital-moneda a costos razonables. Dada una curva de eficiencia marginal del capital (medida de rentabilidad esperada de los activos) el financiamiento de los bancos debía igualarse a las necesidades de liquidez de los inversionistas.

La expansión de las inversiones estaría determinada por:

1. Las expectativas de los agentes (mercados, tecnologías, realización de utilidades, capacidad ociosa proyectada; etc.).
2. La existencia de mecanismos adecuados de financiamiento interno.

3. La disponibilidad de divisas para la importación de materias primas, equipos y servicios financieros del capital externo.

Así los bancos proveen moneda para suplir los adelantos de crédito, y el banco central al descontar los títulos privados en posesión de los bancos, determina el precio de los préstamos. La moneda empleada en el crédito sería endógena en el modelo, respondiendo al estado y previsiones futuras de los negocios. Los bancos centrales, controlando las reservas monetarias con el encaje, la tasa de redescuento y la política de mercado abierto, regulan la expansión de la liquidez.

En resumen, la política monetaria consistiría en la manipulación de las tasas de interés y del nivel de reservas bancarias para influir con estos instrumentos, sobre el volumen y el precio del crédito bancario de corto plazo. A largo plazo, la cantidad de dinero debería reproducirse a través de los intercambios entre los agentes financieros y no financieros.

En este enfoque, la única forma de servir la deuda pasada es que el proceso se repita una y otra vez. La baja en la inversión aumenta el endeudamiento al reducir la capacidad de las empresas de servir su deuda pasada. El papel de los bancos es efectuar anticipos de poder de compra para cubrir el desfase temporal entre la decisión de invertir y su realización en el mercado.

Macedo destaca la desarticulación entre el corto y el largo plazo lo que sería ignorado por la teoría de la represión financiera. El financiamiento tendría dos dimensiones: 1) crédito de corto plazo del sistema financiero, y 2) deudas a largo plazo consolidadas por el propio sistema financiero y/o el mercado de capitales. Keynes había señalado que los empresarios toman recursos de corto plazo para financiarlos con emisiones de largo plazo (1992 [1936]).

En las economías de industrialización tardía, los medios para consolidar las inversiones, esa transición entre el corto y largo plazo, incluía a los bancos estatales de fomento, los fondos obligatorios de ahorro financiero y los mecanismos discrecionales de asignación de crédito.

Macedo señalaba:

El desarrollo insuficiente de los sistemas financieros latinoamericanos en lo que refiere al volumen, los plazos y las condiciones de crédito de mediano y largo plazo no proviene estrictamente de la “represión”, sino de la inestabilidad y de la incertidumbre, sumamente elevadas, así como de la falta de confianza de los ahorrantes y los inversionistas (Macedo, 1994, p. 41).

Y agregaba:

Este es uno de los equívocos fundamentales de la teoría de la “represión financiera”: los mecanismos de capitalización financiera y de endeudamiento no suponen la existencia de “ahorro precio” sino de una institucionalidad financiera y monetaria capaz de multiplicar títulos de toda especie, con diferentes grados de rentabilidad, riesgo y liquidez. Es decir, la comprensión keynesiana de la dinámica financiera nos permite afirmar que los problemas del subdesarrollo resultan de la falta de mecanismos de financiamiento y de la imposibilidad de diferir en el tiempo, el gasto del ingreso acumulado en el pasado, así como de canalizar esos recursos hacia proyectos de inversión, y no de simples restricciones públicas (p. 41).

Citando a CEPAL (1976):

(..) la experiencia parece enseñar que salvo cuando se crean expresamente instituciones financieras “desarrollistas” bajo el control del sector público, difícilmente puede un país resolver los problemas de transferencia intersectorial (o espacial) de recursos hacia los sectores más atrasados o hacia nuevos sectores o regiones, a través del desarrollo espontáneo de sus intermediarios financieros (1994, p. 42).

Se concluía que el éxito o el fracaso de las políticas de liberalización financiera se subordinaban a la capacidad y disposición a articularse de las instituciones financieras y los sectores productivos y comerciales, así como del papel que adopte el Estado.

Carmen Reinhart (2012) reactualizó el concepto de represión financiera como un recurso al que apelaban los gobiernos para liquidar los excesos de deuda pública y privada, para así aliviar la carga de su servicio. Esto se lograba –de acuerdo con esta autora- imponiendo tasas de interés reales negativas que equivaldrían a un impuesto a los tenedores de bonos y, en general, sobre todos los que efectúan ahorros financieros.

A esto se sumarían los préstamos al gobierno por parte de entidades nacionales cautivas (fondos de pensiones y bancos), y regulaciones al capital internacional. Reinhart describe este proceso como de desglobalización financiera, un sesgo nacional aplicado a las finanzas.

La autora se lamentaba que niveles elevados de deuda pública en EE.UU. y en otras naciones serían posiblemente, el legado más duradero de la crisis iniciada en el 2008. Las economías avanzadas no presentaban niveles de deuda tan elevados desde el final de la Segunda Guerra Mundial.

2.1.5. Crédito y desigualdad en ingreso

Adolfo Figueroa (2011) propuso una explicación sobre cómo operan los mercados de crédito en economías de menor desarrollo y con grandes desigualdades como el Perú. En su análisis destacaba tres regularidades empíricas: (1) el papel de las garantías; (2) el exceso de demanda y la necesidad de racionar; y (3) la coexistencia de formas de crédito con tasas de interés diferenciadas.

Señalaba que este mercado de créditos podía ser entendido como una estructura financiera con tres segmentos: uno de prestatarios de ingresos altos con los cuales los bancos conforman un mercado. Otro de ingresos medios que sería atendido por entidades formales no bancarias. Finalmente, el segmento de ingresos bajos que integraría el sector informal.

Figueroa se apoyó en la teoría de la información asimétrica siguiendo el modelo de Stiglitz y Weiss (1981): los mercados de crédito, señala, funcionan sobre la base de racionamiento⁸³. Y su conformación se explicaría porque: (1)

⁸³ Este enfoque fue inicialmente expuesto por William Keaton (1979).

hay una profunda desigualdad en la distribución inicial de los activos, en especial bienes de capital; (2) los préstamos se conceden en un contexto de incertidumbre, información asimétrica y altos costos de transacción; (3) la tecnología del sector bancario permitiría grandes economías de escala con los préstamos grandes, no así en los de menor tamaño; y (4) las garantías serían el mecanismo para desalentar la falta de repago por los deudores.

Las variables endógenas del modelo comprenden el volumen de préstamos y depósitos. Las exógenas abarcan las tasas de interés de los préstamos y depósitos, el coeficiente de reserva obligatoria y el capital social del banco.

Siendo el mercado formal de créditos dual, los precios se determinarían de forma secuencial, primero en el mercado bancario y luego en el no bancario. Serían mercados separados pero conectados. Las variaciones en las tasas de interés de los depósitos del sector bancario alterarían las tasas y el volumen de equilibrio del sector no bancario. En equilibrio, los precios (tasas de interés de créditos y depósitos) serían más altos en el sector no bancario. La demanda derivada de depósitos sería inelástica pero la demanda efectiva de crédito sería más elástica (Ver figura 30).

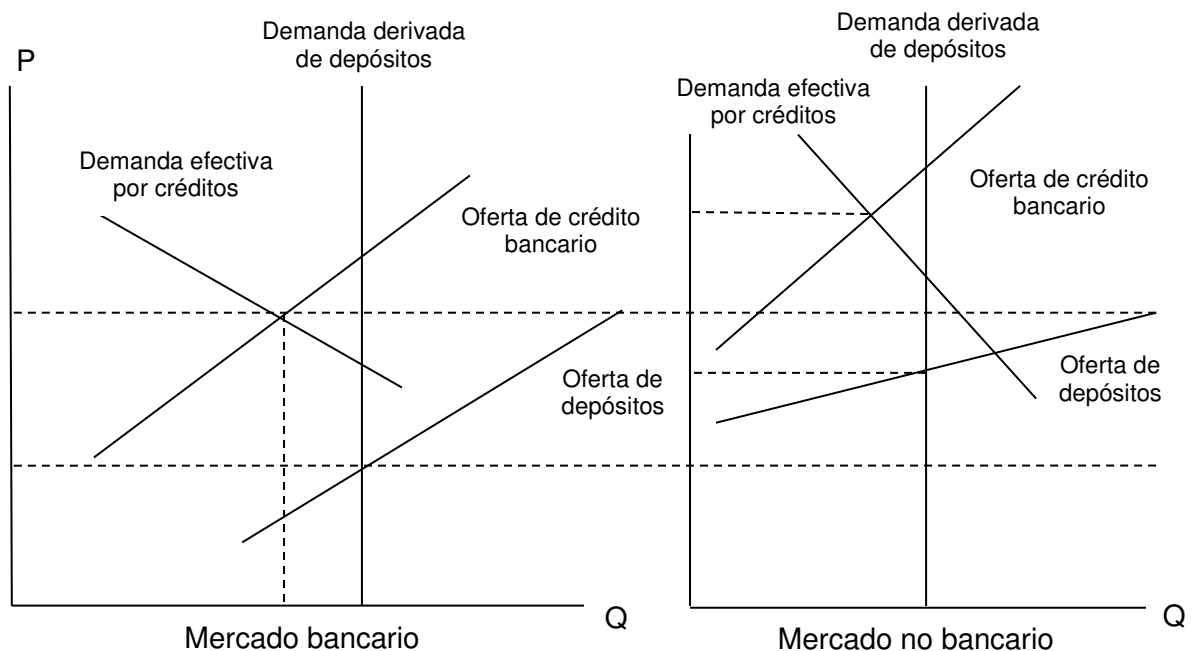


Figura 30. Mercados bancarios y no bancarios de crédito. Adaptado de Figueroa (2011)

El exceso de demanda por crédito en el mercado no bancario se desvía al sector informal de crédito. Ahí concurren quienes poseen pocos o ningún activo e ingresos más bajos. Este es un mundo residual en el cual se prestan recursos propios. El préstamo puede ser una transacción de mercado y también de no mercado, cuando no sigue reglas de mercado y se funda, más bien, en normas de reciprocidad, mecanismos de control social, redes sociales y lazos familiares. El uso de crédito como parte de un intercambio múltiple de bienes es también común, como si se tratase de una transacción eslabonada.

El crédito bancario y no bancario regulado, funcionarían en mercados *cuasi walrasiano*, en los cuales el precio limpia el mercado, iguala la oferta y la demanda, pero solo de prestatarios que reúnen los requisitos exigidos.

Figuroa concluye con cuatro observaciones de política: (1) las políticas gubernamentales se concentran en el sector bancario y desatienden sus efectos indirectos en el no bancario e informal; (2) los programas de seguridad jurídica -derechos de propiedad- no son significativos, porque no revierte la gran desigualdad de activos en la sociedad, especialmente del capital; (3) la liberalización del sector bancario no es significativa porque la estructura dual opera en condiciones de competencia imperfecta en el sector bancario; y (4) la regulación del sistema financiero por el Estado no elimina el sistema de crédito dual y el tercer mercado de naturaleza residual.

Un estudio efectuado en Colombia proponía que la capacidad de los grandes tomadores de crédito de endeudarse en el exterior ampliaría las posibilidades de los demás agentes más pequeños y racionados, de acceder a financiamiento bancario local al obligar a los bancos a ampliar su base de clientes (Villar Gómez & Salamanca Rojas, 2005).

2.1.6. El papel de los activos

Como se aprecia, el enfoque de Figuroa disiente del planteamiento central de Hernando De Soto (2000) que asigna un papel relevante e independiente a los activos, y específicamente a su capacidad para convertirse en capital bajo su forma de crédito. En su obra *el Misterio del Capital*, De Soto postulaba que los individuos y las familias poseen activos inmovilizados, especialmente

bajo la forma de propiedades inmuebles, sean terrenos y/o edificaciones. Si en el enfoque de Figueroa los activos constituirían un medio empleado por el sistema de intermediación para racionalizar el crédito a favor de aquellos con mayor capacidad de pago, para De Soto los activos serían el mecanismo por excelencia, para acceder al crédito. Se podría convertir un valor inmovilizado en capital para invertir. El activo sería la palanca para el crédito.

La preocupación expresada por De Soto era que la falta de un registro universal y confiable de los derechos de propiedad impediría que estos activos pudieran ser empleados como garantías bancarias. No sería suficiente con que existieran los bienes, sino que era necesario que estos pudieran ser transables como garantías y en último término, pudieran ser enajenados. Este era esencialmente, un tema legal institucional que demandaba la existencia de un sistema de registros públicos confiable que proporcione información y seguridad jurídica a quienes desearan efectuar transacciones.

En las sociedades más desarrolladas se contaba con estos registros⁸⁴. En cambio, en las economías menos institucionalizadas y más atrasadas, que coincidentemente fueron dominadas por alguna potencia externa, la propiedad aún se mostraba como el resultado de una combinación de acción colectiva, transacciones no siempre equitativas y procesos litigiosos interminables. Los confusos procesos dieron lugar a la existencia de muchos posesionarios o propietarios sin títulos reconocidos. La propiedad informal se emparenta con la economía informal que son las formas de producir bienes y servicios en mercados poco institucionalizados. De Soto presenta una visión positiva sobre este sector que reconoce como un capitalismo popular que requiere que los instrumentos legales y la institucionalidad se aproximen a ellos sin esperar que sean ellos quienes se acerquen al orden legal que favorece a la sociedad tradicional. Este enfoque optimista se emparenta con la visión del desborde popular que postuló Matos Mar (2011).

⁸⁴ De Soto ha argumentado que la crisis financiera de 2007 no hubiera sido posible o no hubiera alcanzado la dimensión que alcanzó si es que los instrumentos financieros que empaquetaron los préstamos hipotecarios no hubieran invisibilizado cada propiedad individual (ver entrevista en América Economía de abril 2009). Posteriormente ha propuesto emplear la tecnología del *blockchain* para alcanzar ese *desiderátum*.

En las últimas dos décadas, De Soto ha promovido una serie de medidas de simplificación administrativa y legal, y especialmente la modernización del registro de propiedad. El programa urbano COFOPRI y el rural PETT, contribuyeron a reducir las brechas en el registro de la propiedad inmueble⁸⁵.

De Soto se nutre del pensamiento neo institucionalista en la economía y la escuela del análisis económico del derecho (Posner, 2013). Sostiene que un esfuerzo sostenido del Estado por regularizar el registro de la propiedad informal permitiría que los activos que son capital muerto, pudieran ser empleados como capital vivo. Se han efectuado estudios sobre este particular en África y Asia (Domeher & Abdulai, 2012; Chawla, 2013; Sakprachawut & Jourdain, 2016; Kuethe, 2016).

Si bien el esfuerzo de titulación ha sido fundamental en el proceso de modernización de la economía y ha acompañado al proceso de consolidación de un sector emergente en las ciudades de mayor dinamismo, también denota que entre los activos que se constituyen en garantía, existe un mercado dual. Es decir, no todas las garantías pueden ser consideradas como preferidas por los banqueros. Así, muchos bienes inmuebles urbanos y rurales, con títulos perfectos, no son muy eficaces para levantar fondos del sistema bancario y no bancario, sobre todo si las actividades de los dueños de estos activos, carecen de historial y registro. Esto explica por qué las microfinanzas se apoyaron para su crecimiento, en el conocimiento de la persona y de su medio social que actuaba como una forma de garantía solidaria.

Un estudio (Luy & Arrieta, 2004) estableció que la principal dificultad con los activos en garantía era la ineficiencia del sistema judicial peruano considerando sus aspectos administrativos como la estructura legal que le sirve de sustento. Concluían que la reforma del sistema de garantías reales era importante pero no suficiente, por lo que sugerían la creación de tribunales especiales y la protección de las garantías en tanto durara el proceso legal.

⁸⁵ COFOPRI es el Organismo de Formalización de la Propiedad Informal creado en 1996. Está adscrito al Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. El PETT era el Proyecto Especial de Titulación de Tierras y Catastro Rural, adscrito al Ministerio de Agricultura, creado en 1992 y absorbido luego por COFOPRI.

En el crédito agrario aparece un tipo de activo especial, los biológicos. Estos tienen un ciclo de vida: nacen, se desarrollan, producen y mueren. Son de dos tipos: los vegetales que están adheridos al suelo por sus raíces, aunque pueden ser cultivados en suelos artificiales y según su tamaño, pueden ser removibles y reinstalables; y los semovientes, el patrimonio de los productores que se puede mover por sus propios medios, es decir, los animales.

Sus ciclos de vida son diferenciados. Hay los que tardan algunos meses o años para producir sus frutos comerciales (cultivos transitorios, animales de carne, árboles maderables), y los que tardan años en producir sus primeros frutos y pueden continuar haciéndolo por varios años hasta agotarse (cultivos semipermanentes y permanentes, ganado lechero y lanar, reproductores).

La tierra tiene un valor que puede ser tasado a precios de mercado. Ese precio debería ser consistente con el beneficio que, en un momento determinado, se estima que podría proporcionar en una corriente de ingresos futuros al que contribuiría. El terreno y sus facilidades físicas, fuentes de agua, canales, pozos, cercos y otras instalaciones, es el soporte para desarrollar la actividad agropecuaria.

Si en el terreno hay activos biológicos instalados y en desarrollo, estos tienen un valor independiente. Si son activos que solo tienen un producto, se podría estimar su valor presente por los costos en que se ha incurrido para alcanzar su estado. Esta valorización más el presupuesto de costos pendientes deberían ser consistentes con el precio proyectado al momento de su venta y, en consecuencia, proporcionar el margen de beneficios esperado. Los beneficios dependerán del precio de realización efectivo.

En el caso de los activos biológicos que generan productos a lo largo de un tiempo, también debe conocerse el costo incurrido hasta el momento en que se valoriza. Entonces podría ser que no haya tenido aún producción o que ya la haya tenido. Es decir, que aún no se haya recuperado parte de la inversión o se haya recuperado alguna parte. El valor será la diferencia entre los costos y lo que se haya recuperado.

Pero la planta o semoviente en ese momento, tiene un flujo futuro de ingresos que dependerá del punto en que se encuentre en su ciclo de vida y del tratamiento que se le preste en el futuro para mantener su capacidad productiva. La corriente futura de ingresos netos al valor presente, menos el valor estimado debe ser igual a los beneficios esperados por ese activo. Pero si las plantas o semovientes ya agotaron su capacidad productiva, estos deberían ser valorizados a precios de liquidación.

Una adecuada estimación sobre el valor de los activos biológicos incorporando los riesgos biológicos, es una dificultad al momento de establecer el monto de una inversión como en la determinación de cómo estos activos intervienen como garantías en una operación de crédito.

En los créditos agropecuarios se emplea el concepto de prenda agrícola o ganadera. Se trata de garantías que se conforman con los activos biológicos futuros al valor estimado de realización en el mercado cuando venza el crédito. Al convenir la prenda, el prestamista adquiere derechos preferentes sobre su venta. En el esquema de créditos de habilitación es como si se tratara de una compra adelantada del producto vegetal o animal.

2.2. Antecedentes de la investigación

El desempeño del sistema financiero tiene una amplia literatura de sustento. Parte de ella ha fijado su atención en las microfinanzas comenzando por su mayor exponente, el premio Nobel de la Paz 2006, economista Muhammad Yunus. Sus escritos constituyen una lectura inspiradora de este importante movimiento mundial (1998, 1999, 2000, 2007, 2007^a). El más importante trabajo en el Perú es «El árbol de la mostaza» (Webb, Conger y Inga, 2009), que como señala su subtítulo, presenta la historia de las microfinanzas en Perú desde los ochenta con las cajas municipales hasta el 2008. También Rebolledo y Soto (2004), Saldaña (2006) y Zapata (2009). Específicamente sobre la operación de las instituciones microfinancieras, Alvarado y Ugaz (1998), Portocarrero, Tarazona y Westley (2006). En general estos análisis se enfocan en el tamaño de los activos del cliente, las nuevas estructuras empresariales que dieron lugar a esta nueva industria, pero no se centran en

la naturaleza de la actividad de la población atendida, ni distinguen entre los ámbitos urbano y rural. Dan cuenta de la profundización de los servicios, pero enfocados en las micro y pequeñas empresas como la diversidad de negocios que se han gestado en las ciudades.

Desde 1940 se publica el *Journal Agricultural Finance Review*, inicialmente con una edición al año, dos desde el 2001, tres desde el 2009 y cuatro desde el 2014. A partir del 2000 todas las ediciones están en línea y son de acceso abierto⁸⁶. En esta hay abundantes estudios de casos sobre los servicios financieros a la agricultura y ganadería, aunque el Perú está ausente. Sin embargo, toda esta casuística proporciona muchas aproximaciones a los temas tratados en este estudio. De especial interés es la gestión de los riesgos asociados a los activos biológicos.

La Revista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) incluye periódicamente artículos sobre servicios financieros rurales y en 2017 publicó conjuntamente con el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA)⁸⁷, un conjunto de trabajos sobre «Inclusión financiera de pequeños productores rurales» (CEPAL-FIDA, 2017). El tema de la inclusión financiera ha sido abordado por los organismos multilaterales y es considerado como un elemento clave que condiciona 7 de los 17 Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos por Naciones Unidas (Banco Mundial, 2018)⁸⁸. En 2017 se efectuó la tercera medición sobre inclusión financiera del Global Findex⁸⁹ que incorporó como variable, el impacto por la introducción de tecnologías de información y comunicaciones (TIC) en los servicios financieros. Si bien la inclusión financiera ha aumentado en los 140 países en que se aplicó la

⁸⁶ <http://www.emeraldinsight.com/loi/afr?expanded=undefined>. Se trata de una publicación del Reino Unido del *Emerald Group Publishing*, una revista indizada a Scopus.

⁸⁷ Organismo financiero del sistema de Naciones Unidas.

⁸⁸ En el Perú se aprobó en 2015, la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF). Se creó una Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (CMIF) presidida por el viceministro de Economía. En la Web SBS se encuentra el Portal de Inclusión Financiera (CMIF, 2015). En agosto de 2019 se aprobó la Política Nacional de Inclusión Financiera modificando la composición de la Comisión Multisectorial para incluir a representantes de más ministerios y de la Superintendencia del Mercado de Valores (DS n° 255-2019-EF).

⁸⁹ Esta es una iniciativa del Banco Mundial con el apoyo del Reino de Los Países Bajos y la Fundación Bill y Melinda Gates. Ha efectuado mediciones en 2011, 2014 y 2017.

encuesta⁹⁰, persiste la brecha de acceso por género, por ingresos y en el área de residencia, siendo más lento el avance en el ámbito rural conformado principalmente por pequeños productores agrarios.

De otra parte, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), se han ocupado del tema de los servicios financieros en el campo y en especial del financiamiento a la actividad agraria. Han reunido casuística y han propuesto políticas públicas. La Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE)⁹¹ ha abordado el tema como agrupación de las entidades públicas financieras entre las que se cuentan los bancos especializados públicos en el sector agrario.

En el capítulo anterior se presentó información sobre la demanda por crédito para la actividad agropecuaria y para la población rural. Esta se basa en las declaraciones proporcionadas por los productores en los censos y encuestas aplicadas. Estudios de casos, varios de ellos sustentados en seminarios y otros eventos, confirman y matizan lo observado (CICDA, 1987; Oppenoorth, 1989; Ruralter, 1989; Del Carpio, 1991; Cavassa, 1993; Kuiper y van Rijn, 1995; Valdivia y Silva, 1997; Eid, 2000; Pomareda, 2000; Yancari 2003 y 2010; Galarza, 2003; Martín y Galarreta, 2004; Villarreal, 2017).

En el Perú el tema del financiamiento agrario y rural ha sido analizado por autores como Salaverry (1982, 1983), Alvarado (1987, 1988, 1992, 1994, 2012, 2015), Alvarado y Ccama (1989), Alvarado y Ugaz (1998), Ccama (1987), Grados (1986) Trivelli (1997, 2001, 2004, 2007, 2018), Trivelli, Escobal y Revesz (2009), Escobal (1992, 2000), Astuquipán (2001), Cortes (2001), Palacios, 2001 y en las recopilaciones efectuadas por Hernando Guerra (Arroyo, 2001; Espinoza, 2001; Garatea, 2006), entre otros. Estas son investigaciones empíricas con información de censos y encuestas nacionales,

⁹⁰ La base de datos Global Findex muestra que 515 millones de adultos alrededor del mundo abrieron una cuenta en una institución financiera o a través de un proveedor de dinero móvil entre 2014 y 2017. Esto significaba que el 69 % de los adultos disponían de una cuenta, en comparación con el 62 % del 2014 y el 51 % del 2011.

⁹¹ Fundada en 1968, agrupa en el presente, a los bancos de desarrollo y fondos públicos de los países de la región. Tiene reuniones anuales y obtiene asistencia técnica de organismos multilaterales y miembros adherentes de otros países. Entre sus colaboradores incluye a los organismos de regulación. Su sede es en Lima.

encuestas específicas y evaluaciones de programas y proyectos. También hay estudios de casos en la amplia colección del Seminario Permanente de Investigación Agraria (SEPIA), un esfuerzo que se ha mantenido desde el año 1986 con eventos bianuales.

Algunas ideas centrales en estos estudios son las siguientes:

- 1) Un gran número de pequeños productores también definidos como campesinos, son esencialmente pobladores rurales. Las actividades agrarias son una de las varias fuentes de ingreso familiar y en no pocos casos, la menos significativa. En esta perspectiva, el crédito debería orientarse a fortalecer esta estrategia, proveyendo recursos de libre disponibilidad. Casos de éxito serían el financiamiento de actividades productivas y comerciales de grupos de mujeres.
- 2) Otro tema de atención son las experiencias asociativas de pequeños productores, principalmente aquellos orientados a la exportación a nichos especiales y solidarios. Estas organizaciones obtienen financiamiento para las fases de pre y post embarque, y facilitan el crédito a sus socios actuando como aval implícito y recaudador.
- 3) Se presentan diversas modalidades de financiamiento como la agricultura de contrato y distintos esquemas de afianzamiento, garantías cruzadas y fondos mejoradores que mitigan los riesgos de impago para los intermediarios.
- 4) Una parte significativa de esta literatura analizó el desenvolvimiento y sostenibilidad de las empresas microfinancieras, su regulación y las tecnologías y productos financieros desarrollados.
- 5) Tres temas a los que se ha prestado escasa atención en estos estudios son la naturaleza particular de los riesgos asociados a activos biológicos, una visión más comprensiva de los servicios financieros como un conjunto, y el financiamiento de las inversiones en desarrollo de la base productiva agraria distinguiéndola del crédito de sostenimiento o avío.

2.3. Bases teóricas

La teoría de la que parte este análisis se soporta en las contribuciones que, desde diversos enfoques, reúne a una pléyade de premios Nobel como Coase, North, Williamson, Akerloff, Stiglitz, Tirole, Deaton y Buchanan, los que, enfocados en los fundamentos microeconómicos, identifican y describen distintos fallos de mercado y los correspondientes del Estado. Dicho de otro modo, cómo las instituciones formadas por los humanos, son afectadas por sus propios comportamientos en un proceso de avances y retrocesos. Este estudio se centra en el problema de los mercados incompletos que aparece en la literatura como un tema residual y poco tratado, una suerte de cajón de sastre al cual van a parar algunas anomalías que han merecido poca atención.

Asimismo, sobre las características del mercado financiero y la forma como enfrenta los riesgos asociados a su naturaleza, específicamente en la actividad agraria y el ámbito rural. Sobre los efectos de los fallos de la acción estatal a partir de la teoría de la elección pública, y de la concentración y poder de mercado sobre las decisiones de crecimiento y expansión de los mercados.

2.3.1. Mercados incompletos

De acuerdo con Stiglitz, si los privados «no suministran un bien o un servicio, aun cuando el coste de suministrarlo sea inferior a lo que los consumidores están dispuestos a pagar, existe un fallo de mercado» (2000, p. 96). ¿Por qué no lo harían si el impulso racional sería igualar el costo marginal con el ingreso marginal, es decir, mientras el costo de una unidad adicional sea inferior o igual al ingreso que se obtiene por esa misma unidad, esta debería producirse? ¿Por qué no funcionaría el arbitraje, es decir, ese mecanismo asociado a los mercados por el cual cuando la demanda excede a la oferta aparecen nuevos oferentes, o viceversa, para equilibrar el mercado? En este postulado se sustenta, además, la teoría de la convergencia en el desarrollo.

La definición de Stiglitz tiene un problema pues asume que el o los potenciales oferentes conocen lo que los consumidores estarían dispuestos a pagar por un bien o servicio en un momento determinado. Esto puede ser válido en un mercado maduro, pero difícilmente en un mercado nuevo, en que se ofrecen

bienes o servicios innovadores, o bienes o servicios convencionales en mercados con poca historia.

Aún en un mercado maduro pero competitivo, los oferentes deben ajustar permanentemente sus costos y podrían producir por encima de lo que el mercado está dispuesto a pagar o comprar en un determinado momento dando lugar a precios que podrían no cubrir los costos. En el siguiente ciclo productivo estos oferentes reducen su oferta para que los mercados se vacíen. El ajuste no es perfecto pues la demanda es afectada por el desempeño de otros mercados concurrentes aun cuando las preferencias de los consumidores permanecieran estables.

Sin embargo, cuando los oferentes no tienen suficientes evidencias acerca del modo en que se comportarían los mercados con relación a bienes o servicios nuevos, o desconocen las preferencias de los consumidores en otros mercados, la incertidumbre es elevada (Arrow, 1979). Entonces la decisión puede ser actuar solo sobre el mercado que se conoce, aunque sea pequeño o postergar la entrada. Si la competencia no aprieta y no hay motivos para tomar riesgos, se prefiere continuar en lo que suele denominarse la «zona de confort». Esto ocurre con frecuencia, en los bordes de los mercados o como fueron descritos para las economías campesinas, las fronteras del mercado (Gonzales de Olarte, 1994).

Esta es otra manifestación del costo de información. Se podría decir que los mercados maduros proveen información suficiente. Pero cuando estos mercados no existen o son incipientes, proveen nula o muy pobre información y todos los agentes económicos deben operar con la máxima incertidumbre. En esas condiciones suele ocurrir que los privados verán con simpatía, que haya un agente dispuesto a arriesgar allí donde ellos no quieren probar suerte o no se han planteado intervenir. Este agente podría ser algún inversionista amante del riesgo, un aventurero, o alternativamente el Estado.

Si es el Estado y este comienza a suministrar bienes o servicios sin ser sometido a la disciplina de un mercado competitivo, es altamente probable que incurra en costos excesivos y/o que sus precios no representen el costo

de oportunidad del uso de los factores productivos en esa actividad. En ese contexto, allí donde había inicialmente una elevada incertidumbre para entrar, podría establecerse barreras de entrada a los privados. Así el Estado al tiempo de demostrar la existencia de una demanda efectiva por un bien o servicio que no había sido advertida por los privados, dificultaría el desarrollo de un mercado competitivo.

El Estado no actuaría de modo distinto a un privado emprendedor. Todo aquel que abre nuevas oportunidades de negocio genera automáticamente externalidades positivas para el resto de inversionistas, e intentará por todos los medios a su alcance, neutralizarlas para tener el mayor tiempo para recuperar su inversión. El costo de oportunidad de un emprendimiento incierto es más elevado que el correspondiente a las inversiones ordinarias.

Retomando lo señalado, los mercados incompletos serían también una manifestación de una muy baja institucionalidad. Dicho de otro modo, de la existencia de elevados costos de transacción. Aún en sociedades avanzadas, puede existir mercados incompletos justamente porque no se han desarrollado algunas condiciones institucionales mínimas que atañen a un mercado específico.

Stiglitz relevaba dos mercados en los cuales los privados habrían funcionado especialmente mal: los préstamos y los seguros (2000). Proponía tres explicaciones de por qué esto ocurre, cada una de las cuales tendría validez independiente. La primera, que las innovaciones en estos mercados, con la creación de nuevos productos como títulos valores y pólizas de seguro, no son fácilmente distinguibles y comparables por los consumidores. La segunda, que estos mercados tienen elevados costos de transacción; velar por el cumplimiento de los contratos e introducir nuevas pólizas de seguros no cuentan con una eficaz protección de derechos de creación. Finalmente, las asimetrías de información que derivan en la selección adversa y el riesgo moral afectan especialmente al sistema financiero⁹².

⁹² Los riesgos malos son los que tienen mayor probabilidad de ser seleccionados, y los riesgos seleccionados tienden a agrandarse cuando se sienten protegidos.

Cortez (2005) refiere que el concepto de mercados incompletos ayuda a «explicar muchas de las imperfecciones que afectan a los mercados en el mundo real y que incluyen un amplio rango de fricciones encontradas en muchos mercados financieros» (146) y concluye que el modelo de equilibrio general con mercados incompletos (GEI) de Allen y Gale, permite comprender mejor los mercados con limitado acceso a información.

Se propone definir a los mercados incompletos para efectos de esta investigación, como aquellas situaciones en las cuales la valoración de los consumidores no reúne una masa crítica observable con disposición a pagar, que alcance los precios mínimos que están dispuestos a ofrecer los proveedores de un bien o servicio. Se puede discutir que, si la valoración por parte de los consumidores es baja, no debería justificarse producir el bien o servicio y así el mercado estaría cumpliendo su rol, dar cuenta que no hay demanda efectiva para ese bien o servicio. En consecuencia, no habría razones para asignar recursos a su producción.

Sin embargo, existen argumentos para cuestionar esta explicación. Uno es que en los mercados incompletos los costos de transacción son más elevados de lo habitual y esto tiene principalmente razones extraeconómicas. Como consecuencia, los consumidores no tienen información suficiente para valorar algunos bienes o servicios que, a primera vista, parecerían no atender una demanda conocida, aunque podrían ser importantes para mejorar su bienestar. Aún si algunos potenciales consumidores advirtieran la conveniencia de demandar efectivamente el bien o servicio, el número de estos no alcanzaría una escala suficiente para asegurar su provisión. Como en el caso de los bienes públicos, no habría el mercado que justificara la producción y oferta del bien o servicio en la forma como viene siendo ofertado en otros mercados, lo que suele llamarse el modelo de negocios.

Entre los costos de transacción que influyen en estos mercados incompletos se debe considerar la distancia y los costos de fricción, la baja concentración de las poblaciones y las vías de comunicación insuficientes lo que determina que los costos de distribución sean elevados para el proveedor. Esto es lo que hace difícil que los mercados prosperen en el ámbito rural. Webb (2013) ha

prestado atención a los cambios en esta situación en el Perú como resultado de la descentralización fiscal iniciada en el presente siglo y la extensión de los medios de comunicación.

Estos costos de transacción se ven potenciados en el caso de los servicios financieros y del crédito. En efecto, a diferencia de cualquier transacción corriente en la cual se intercambia un bien por otro o por dinero, en el crédito el proveedor entrega dinero contra una promesa de devolución futura del capital prestado más un interés. Quien presta debe reunir información para inferir el probable comportamiento futuro de su cliente. El costo de obtener esta información es elevado en términos absolutos y más elevado aún en términos relativos para los créditos de montos bajos.

Adicionalmente, si el prestamista quiere asegurar el retorno, debería buscar que el prestatario le ofrezca una garantía para el caso en que tuviera dificultades en pagar. Pero o no tiene garantías o sus bienes no tienen valor de mercado o no hay forma de ejecutarlos. En general, el costo de hacer efectivos los contratos entre estas personas, es más elevado en términos absolutos y relativos, es decir, con relación a las deudas que contraerían.

Este desafío fue enfrentado por las microfinanzas, una industria que surgió para acercar los servicios financieros a los segmentos de ingresos más bajos. Estos perdían oportunidades de negocios o de resolver problemas apelando al crédito, y cuando lo hacían, los que prestaban imponían tasas de usura. Siempre hay un precio para una demanda desesperada.

En paralelo a las microfinanzas se han desarrollado nuevos mercados de bienes y servicios que se engloban en el concepto de negocios inclusivos o negocios en la base de la pirámide⁹³. A esto contribuye la mejora de los ingresos en estos segmentos de la población como a los cambios en sus preferencias. Estos habrían inspirado los exitosos negocios universitarios de Acuña, de bebidas gaseosas de los Añaños, o de confecciones de los Flores,

⁹³ Rolando Arellano ha sido en el Perú, un gran impulsor de una nueva mirada a los mercados (Arellano, 2010).

por mencionar a tres de los doce apóstoles de la economía peruana estudiados por Durand (2017).

Pero además de existir mercados que no han sido explorados, es siempre posible innovar en los modelos de negocios para llegar a esos mercados inexplorados. Tomando prestada una idea ilustrativa de la física, Einstein revolucionó la teoría newtoniana afirmando que la gravedad no era una fuerza que actuara automáticamente desplazándose a mayor velocidad que la luz que es el límite universal. Esto lo llevó a proponer la existencia de las ondas gravitacionales cuya existencia ha sido corroborada recientemente. Cuando se analiza la teoría neoclásica, un supuesto implícito es el ajuste automático. Keynes observó que esto no funcionaba en la gran depresión de la década de 1930, y se podría añadir, que tampoco funciona en condiciones normales. Dicho de otro modo, si los mercados a través de los precios transmiten sus propias ondas gravitatorias, deformando el espacio-tiempo, estas no alcanzan a todos los agentes en el mismo momento y cuando se reciben las nuevas, otros ya recibieron algunas anteriores, por lo que muchos vacíos o excesos tardan en corregirse o no se corrigen nunca.

Efraín Gonzales de Olarte publicó un estudio con un sugerente título «Una economía incompleta. Perú 1950-2007» (2015). A partir del análisis comparativo de las tablas de insumo-producto desde 1950 al 2007, concluyó que el problema central de la economía peruana es que no ha logrado articular los sectores económicos para constituir una economía que pudiera ser definida como completa (276).

Las actividades más productivas del país generan muy limitado eslabonamiento interno, tanto hacia adelante como hacia atrás. Dependen excesivamente de la importación de bienes de capital e insumos con contenido tecnológico. Si exportan, consumen parte de las divisas que obtienen y si se orientan al mercado interno, dependen de las divisas de las empresas exportadoras. Y esto no está limitado a los enclaves extractivos. Ocurre lo mismo con la industria y con las agroexportaciones modernas que se soportan en material genético y tecnologías externas. El sistema financiero sería tributario de este modelo por lo que los bancos están principalmente

concentrados en el comercio exterior y no son capaces de eslabonar sus operaciones pasivas con las activas.

El concepto de mercados incompletos para el sistema financiero también fue abordado por Ortiz, Cabello y de Jesús en su artículo «Banca de Desarrollo – microfinanzas- banca social y mercados incompletos» (2009):

«la formación del ahorro y la asignación del crédito es socialmente subóptima pues se excluye del ahorro a estratos sociales de bajos ingresos, a su vez que la distribución del crédito excluye a pequeñas empresas y pequeños emprendedores y se reprimen los niveles de crecimiento. Una falla de mercado, importante en las finanzas, se refiere a la presencia de mercados incompletos. La carencia de mecanismos para captar el ahorro de estratos sociales de ingresos medios y bajos y segmentaciones del mercado que excluyen del crédito a los pequeños empresarios y las pequeñas empresas, reprime la actividad económica. La captación del ahorro y la acumulación del capital es baja y la economía se desenvuelve por debajo de su verdadero potencial» (p. 107).

2.3.2. Un mercado de servicios financieros incompleto

En el mercado de créditos el costo para el cliente, la tasa de interés activa, podría esquematizarse del siguiente modo:

$$\text{Interés activo} = C_f + G + R_c + M$$

Donde **C_f** es el costo de fondeo –o de oportunidad- para el intermediario⁹⁴; la tasa de interés pasiva; **G** el costo para este intermediario de gestionar las operaciones de crédito (la evaluación de los clientes demandantes, el seguimiento y cobranza de las colocaciones); **R_c** es la prima de riesgo del cliente (la probabilidad de que el crédito no sea recuperado); y **M** el margen financiero esperado por el intermediario.

⁹⁴ También se puede dar el caso de un prestamista que solo utilice fondos propios en cuyo caso, el costo de fondeo es exclusivamente el costo de oportunidad de su dinero.

Al analizar estos componentes se puede hacer las siguientes precisiones:

El costo de fondeo para un intermediario es una función de su propia prima de riesgo frente al mercado, del costo de captar los recursos, de mantener saldos en reserva y fondos prestables, así como del costo de oportunidad de sus propios recursos (capital). Su prima de riesgo es una función inversa de cómo es apreciada su solvencia por el mercado. Una entidad o persona más solvente tendrá un costo de fondeo más bajo.

El costo de fondeo del depositante individual, el ahorrista, es el más bajo y está protegido además por el Fondo de Seguro de Crédito. Si bien algunas entidades compiten encarnizadamente por captarlo, para otras, las más grandes, no hay necesidad de ofrecer elevadas tasas pues estas pueden ser compensadas con servicios transaccionales útiles para el cliente.

Para cada operación de crédito, el costo de fondeo está dado, es decir, es independiente de una operación de crédito en particular. Todas las operaciones de crédito de este prestamista, enfrentan un mismo costo medio de fondeo: el costo de oportunidad de su capital más el interés que devengan las diversas modalidades de captación de fondos de terceros, dividido entre los saldos de colocaciones activas⁹⁵.

El costo de gestionar las operaciones de crédito es variable y sobre él ejerce un mayor control el intermediario. Es el modelo de negocios o tecnología crediticia del intermediario. Cuando se cuenta con mayor información, una mejor comprensión del ambiente de negocios, los procedimientos se hacen más simples y automatizados, las tecnologías se soportan en la transformación digital, y los sistemas de verificación y seguimiento son más eficaces, el costo de gestión será menor. Con una cartera conformada por numerosos clientes, la estandarización de procesos atendidos por personal calificado, eleva la productividad y reduce los costos marginales.

⁹⁵ Los intermediarios financieros deben calzar sus fondos por tipo de moneda, tasas de interés, plazos de vencimiento. Cuánto más diferenciadas sean las fuentes, más se podrá segmentar las colocaciones. Pero aún en estos casos, cada segmento tiene un costo de fondeo dado para determinados tipos de créditos.

La parte que menos controla el intermediario en el negocio son los costos de transacción. Las distancias, la calidad de la información disponible, la ejecutabilidad de los contratos. Conforme se conoce más un mercado y más a los clientes, los costos de gestión y asociados a ellos, los costos de transacción, son decrecientes

La prima de riesgo del cliente es también variable. Está determinada por la percepción que tenga el intermediario sobre la capacidad y voluntad de pago del prestatario. Aquí confluye su historial bueno o malo, o la ausencia de este; sus fuentes de ingresos efectivas y potenciales, así como el conocimiento y posicionamiento de las actividades que le generan ingresos. Finalmente, su solvencia, que incluye su capacidad para ofrecer garantías.

La prima de riesgo mide la probabilidad de que un cliente no devuelva total o parcialmente el crédito al igual que la prima de los seguros calcula la probabilidad de ocurrencia de un siniestro. Es la parte con que cada cliente contribuye para cubrir los créditos insolutos.

No todos los clientes contribuyen del mismo modo a cubrir los impagos de otros clientes. Cuanto menos riesgo tenga una operación particular por conocida, recurrente y sustentada en sólidas garantías, su prima de riesgo será menor. De no ocurrir esto, si el tratamiento fuera el mismo, la operación sería dominada por el problema de la selección adversa, es decir, los buenos riesgos serían ahuyentados y se contratarían solo los malos riesgos.

Para los clientes ordinarios, menos conocidos, de menor tamaño, con escasas garantías, con costos de evaluación proporcionalmente más elevados en relación al monto del crédito, la prima de riesgo se estandariza.

Una entidad de préstamo o un prestamista en general, aplica un sistema de discriminación de precios de tercer grado pues segrega a sus clientes de acuerdo con la clasificación de riesgos que defina. Discriminan de acuerdo al costo, de modo que los mejores riesgos obtienen las tasas más bajas.

En el desarrollo de los mercados de créditos hay mitigadores del riesgo como los seguros de impagos. Estos instrumentos protegen al intermediario, pero

no evitan que los clientes incumplan. Tienen el inconveniente de inducir a prácticas arriesgadas por parte de los intermediarios como de los propios clientes (riesgo moral y oportunismo). Incluso en la crisis de los *subprime*, los *credit default swap* (CDS) no cumplieron un rol de disuasión contra los créditos arriesgados, aunque pudieran arbitrar en un mercado camino a la crisis.

En los seguros funciona un mecanismo de coaseguros y reaseguros que dispersa el riesgo. No hay un equivalente similar entre las entidades de préstamo, pero hay muchas operaciones sindicadas y hay venta de cartera que dispersan los riesgos. Otra práctica de la misma índole, son las titulaciones (securitización) de cartera. En esos casos las entidades originadoras de los créditos, pueden traspasar parte de sus riesgos a otras entidades como a inversionistas institucionales o no institucionales. El título valor representa un conjunto de operaciones que debieran constituir un balance adecuado de los mejores riesgos contratados. Los títulos requieren ser clasificados por una entidad especializada. Sin embargo, la experiencia ha demostrado que los que adquieren estos títulos no tienen suficiente información y los originadores pueden incluir operaciones de mayor o elevado riesgo (*subprime*) o descuidarlas pues con los ingresos por la venta de estos títulos, aumentan sus préstamos. Los créditos que integran el título salen de los activos de la entidad financiera y esta puede ampliar su cobertura.

Por el lado de los clientes y esto se ha probado en la actividad agraria, es posible asegurar el monto del crédito ante la ocurrencia de siniestros naturales o que afecten al titular de la unidad agropecuaria. Incluso el seguro no tiene por qué limitarse al monto del crédito sino incluir toda la inversión del productor. Esta operación reduce el riesgo tanto para el cliente como para el prestamista, pero tiene un costo que debe ser incorporado a la inversión.

Existen otros colaterales que pueden tener efectos importantes sobre los clientes como son los sociales. Estos pueden ser eficaces en comunidades o agrupamientos en los cuales hay un fuerte sentido de pertenencia y se teme a la sanción social. En los créditos con mujeres y en las experiencias de bancos comunales, este ha sido un factor distintivo: el grupo actuaba como un seguro para las personas en problemas.

Cuando se opera con riesgos poco conocidos y las garantías de los demandantes de crédito no son satisfactorias o suficientes, un instrumento de cobertura complementario son los fondos de garantía. Estos actúan como una suerte de seguro por incumplimiento que puede cubrir una parte o la totalidad de créditos específicos o una cartera de créditos. Esta operación de afianzamiento debe pagarla el prestatario y se carga al interés ordinario. Pero los créditos que se presentan a estos fondos son por definición, más riesgosos que el común. En consecuencia, el riesgo del fondo es mayor que el de la entidad originadora. Por ello este sistema funciona apoyándose en fondos públicos especiales o donaciones que asumen ese riesgo o parte de él. Este es el caso del Fondo CRECER a cargo de COFIDE que interviene como reafianzador en estas operaciones⁹⁶.

Hay poca evidencia que los fondos de garantía hayan sido un medio eficaz para inducir operaciones de riesgo desconocido, pero socialmente deseables, por ejemplo, en el sector agrario y rural. Más bien han servido para afianzar operaciones con riesgos altos pero conocidos. Esto puede conducir a un comportamiento de riesgo moral por parte de las entidades financieras insistiendo sobre créditos conocidamente riesgosos más allá de lo aconsejable, o adoptar un comportamiento descuidado en la fase de seguimiento y recuperación. También puede inducir a incurrir en riesgo moral a los prestatarios alentados a tomar más riesgos al sentirse protegidos.

Finalmente, el margen financiero opera como el *mark up* del negocio. Si la competencia es dura será poco significativo. Si no hay competencia la entidad prestamista podrá obtener beneficios extraordinarios.

Desde la perspectiva de un intermediario financiero, los actuales y potenciales clientes financieros podrían ser clasificados con base en dos variables: 1) conocimiento del riesgo que define su calidad, y 2) tamaño de la operación. Este último factor señala que el costo de evaluación crece menos que

⁹⁶ El Fondo CRECER fue creado en setiembre 2018 (DL n° 1399) y reglamentado en enero 2019. Este consolida y fusiona fondos dispersos y su objetivo principal es actuar como fondo de garantía para operaciones con micro, pequeñas y medianas empresas, incluyendo empresas exportadoras, hasta por 30 millones de dólares anuales. También incluye un bono de buen pagador como se implementó en las líneas de financiamiento de MIVIVIENDA.

proporcionalmente conforme aumenta el monto del crédito. Además, los pequeños créditos son habitualmente por plazos más cortos, por lo que la evaluación debe repetirse en más de una oportunidad en un año. La industria microfinanciera fue una respuesta no convencional a estas dos variables.

Con base en estas dos variables se puede simular en una matriz ordinal, las naturales preferencias de las entidades prestamistas (en la cual la escala se inicia en 1 que es preferido a los demás):

Cuadro 17. Relación calidad del riesgo y tamaño de la operación

Riesgo/Tamaño	Pequeño	Mediano	Grande
Desconocido	9	7	6
Poco conocido	8	4	3
Conocido y positivo	5	2	1

Fuente. Elaboración propia

Las entidades financieras compiten por los mejores riesgos y de mayor tamaño, y relegan los pequeños créditos, aún los buenos. Este comportamiento es el que explica por qué estas entidades se mantuvieron tanto tiempo de espaldas a la demanda de los pequeños negocios lo que permitió el desarrollo de una industria diferenciada, las microfinanzas.

Hasta aquí se han contrastado dos variables, calidad del riesgo y tamaño de la operación. Se ha afirmado que la gestión del crédito, evaluar, darle seguimiento y cobrar es condicionado por los costos de transacción. Estos costos para el vendedor, son el gasto que irroga llegar al cliente, negociar los términos y condiciones, y que estos sean cumplidos. Es esencialmente un acto de confianza –*trust* como señalan los anglosajones- entre las partes que contratan. El término latino original *creditum* es «cosa confiada».

Cuando los potenciales clientes se encuentran distantes y se conoce poco de sus actividades, el costo de transacción se hace mayor. Si son riesgos desconocidos y sus garantías no son de fácil realización, la prima de riesgo es mayor. Esto explica por qué el crédito de los intermediarios financieros, no llega a los distritos distantes y pequeños poblados que son la característica de lo rural. Los comerciantes intermediarios que actúan en estos lugares, imponen sobreprecio por los productos que comercializan porque lo hacen en

pequeños volúmenes y con baja rotación. Lo mismo cuando actúan como acopiadores de la producción local, castigan los precios para compensar el esfuerzo de reunir pequeños lotes que justifiquen el flete y las mermas. Con el mismo criterio, el intermediario financiero establecería la tasa de interés activa a un nivel que no permitiría reunir un número suficiente de clientes que justifique la operación.

2.3.3. Los activos biológicos

Las actividades agrícolas, pecuarias y forestales, así como la acuicultura, actúan sobre lo que se ha definido como activos biológicos, es decir, sobre seres que se reproducen, crecen, maduran y mueren de acuerdo a sus particulares ciclos vitales. Cuando la teoría neoclásica intentaba introducir la variable tiempo para explicar el interés o más exactamente, la variación del valor en el tiempo (Böhm-Bawerk, 1986 [1890]), dos de sus ejemplos fueron el engrosamiento de los árboles en los bosques o el refinamiento del vino almacenado en las barricas. En ambos, el tiempo hacía su trabajo y por ello había que recompensar la espera o abstinencia.

Los productores agropecuarios han domesticado algunas especies vegetales o animales, han desarrollado variedades que se adaptan mejor a determinados ecosistemas, que deben ser sembradas, cruzadas o injertadas en determinados momentos, y deben asegurarse que en el lugar en el que se instalaron, se disponga de agua y los nutrientes necesarios que serán metabolizados por estos organismos. Al final, y una vez que los componentes útiles del organismo hayan alcanzado madurez, serán extraídos para ser consumidos directamente o ser transformados.

Un organismo vivo no puede postergar su demanda de agua ni de nutrientes. Las plantas requieren de la luz solar para el proceso de fotosíntesis, de una cantidad de oxígeno que no abunda en las partes altas de la cordillera, de temperaturas que no superen determinados rangos, y no ser afectados por variaciones extremas, ventiscas, lluvias torrenciales o heladas⁹⁷. Además,

⁹⁷ Una parte de la agricultura y ganadería moderna ha logrado controlar estos factores como son los invernaderos, el fertiriego y la ingeniería genética para desarrollar variedades más

como organismos vivos están expuestos a la competencia de otras plantas o al ataque de otros organismos como los parásitos y depredadores que están presentes y se activan por lo general, con las variaciones climáticas extremas. Finalmente, la importancia del clima impone ventanas de oportunidad para los cultivos lo que hace que su producción sea altamente estacional afectando costos (por ejemplo, trabajadores para la cosecha) y deprimiendo precios porque los productos entran al mercado en tropel, en períodos cortos.

Es entendible por qué estas actividades enfrentan mayores riesgos que otras ocupaciones productivas. Lo ordinario en cualquiera de ellas son los riesgos operativos por un deficiente planeamiento en la cadena de suministro, por descuido en el mantenimiento de equipos e instalaciones, y en el desempeño de los trabajadores. Riesgos por deshonestidad, por accidentes o incendios. Riesgos de mercado y finalmente financieros. Las actividades agropecuarias enfrentan estos mismos riesgos a los que se deben sumar los que se pueden llamar biológicos, de origen climático o directamente por sanidad. La tasa de interés activa para actividades agropecuarias se reformularía así:

$$\text{Interés activo} = C_f + G + R_c + R_b + M$$

Dónde **R_b** es el riesgo que se denominará biológico.

Una operación de crédito agropecuario debería costar más que una operación para cualquier otra actividad. ¿Pero cuánto más?

La forma de estimar este riesgo es la misma que debería aplicarse al seguro de estas actividades, el seguro agrario. El seguro efectúa el cálculo actuarial destinado a estimar la probabilidad de que se presente una alteración climática severa y los efectos colaterales que esto podría agregar, por ejemplo, en términos sanitarios. No todos los ecosistemas están igualmente expuestos a estas variaciones extremas como podría ser el Fenómeno del Niño (FEN)⁹⁸. Pero lo que demuestra la experiencia es que cuando llueve en

adaptables a los cambios en la naturaleza. Sin embargo, estas operaciones aún son muy costosas y se aplican a la hortifruticultura y ciertas crianzas de alto valor comercial.

⁹⁸ El Fenómeno del Niño es una alteración de las condiciones oceanográficas y atmosféricas que afecta a diversas zonas del mundo, principalmente al continente americano y, en particular, al Perú. Este fenómeno se asocia con un debilitamiento de los vientos alisios, que

exceso en una región, en otra no muy distante, se presenta sequía, porque el clima es un sistema único mundial y lo que sobra en un lado falta en otro.

En consecuencia, cuando se presentan fenómenos extremos, un seguro puede perder en casi todo el territorio. Para que el negocio sea viable, se requiere que haya suficientes años buenos sin siniestros, para hacer caja y atender los años malos. Asimismo, los seguros se cubren con coaseguros entre empresas y reaseguros con el exterior que minimizan los impactos.

Esto mismo ocurre con el financiamiento. Un año malo climáticamente, es un año de pérdidas sistémicas y así deben ser asumidas. En consecuencia, el riesgo biológico debería crear caja en los años buenos para enfrentar el año malo. No hay forma de gestionar un negocio agropecuario que no internalice una cantidad de años buenos y regulares por cada año malo, un ciclo completo, de modo que se compense o se absorba las pérdidas temporales propias del negocio de carácter biológico. Aun cuando no se tiene información sistemática sobre el comportamiento agroclimático para establecer una secuencia regular, este concepto se puede modelar del siguiente modo:

Años										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Buenos			Regulares		Buenos			Malo	Regulares	

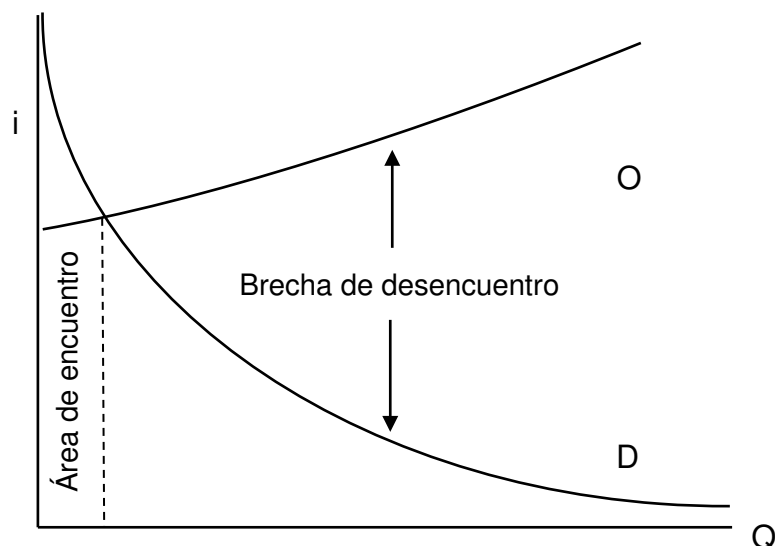
Figura 31. Ciclo de años en la producción agropecuaria. Elaboración propia.

No está demás anotar como dificultad del crédito como del seguro agrario, que no existe una base de datos histórica suficiente para poder establecer regularidades climáticas tanto macro, meso y micro. A esto debe sumarse, la incertidumbre que agrega el cambio climático global.

En consecuencia, a los mayores costos de transacción asociados a una operación en el medio rural se suma un riesgo inherente a la actividad agraria. En este último caso, las entidades financieras convencionales no han desarrollado una experticia para estimar el riesgo biológico. Así todos los

normalmente presentan una dirección este a oeste en el Pacífico Ecuatorial. Ello hace posible el ingreso de aguas cálidas superficiales del oeste. Se registran episodios de alta intensidad en 1957-58, 1965-66, 1972-73, 1982-83, 1986-87, 1991-92 y 1997-98.

servicios financieros, funcionarían en el sector agrario y el medio rural, como mercados incompletos con un área de encuentro entre la oferta y la demanda muy limitada o marginal, y una brecha de desencuentro muy grande:



i = Interés activo

D = Demanda por servicios financieros

Q = Clientes agrarios y rurales

O = Oferta de servicios financieros

Figura 32. Mercados incompletos. Elaboración propia.

Sin un cambio en las demás condiciones, una intervención importante del Estado a través de un banco especializado podría ampliar el área de encuentro y provocar cambios en la curva de oferta agregada. Sin embargo, el área de encuentro ampliada incorporaría a productores con características próximas a aquellos que ya están siendo atendidos (ver figura 33).

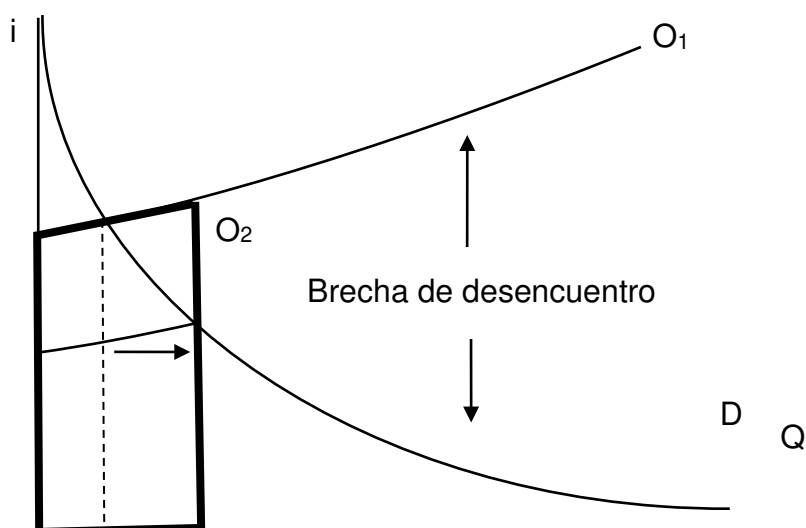


Figura 33. Mercado incompleto con intervención estatal para desarrollar mercado. Elaboración propia.

La intervención pública podría tener como fin, facilitar el ingreso de otros oferentes conforme se revele la viabilidad del negocio, es decir, construir mercado. Pero si el objetivo es favorecer a productores menos solventes como se acostumbra proclamar en las políticas públicas, este no sería el camino. La oferta debería situarse en un segmento de menores recursos.

Como los créditos son personalizados por definición, una entidad pública podría segregar a sus clientes, acogiendo a aquellos que corresponden a determinados espacios territoriales, o a través de indicadores patrimoniales u otros considerados de los mapas de pobreza. Incluso se podría establecer una plantilla de clientes con nombre propio, de un estrato de ingresos inferior, con una disposición a pagar por un crédito menor.

Asumiendo que esta entidad se focalizara acertadamente con un público objetivo como lo hacen varios programas sociales, esto no significaría que se avance en completar el mercado, sino que se reuniría a un conjunto de clientes de un programa especial de créditos subvencionados (ver figura 34).

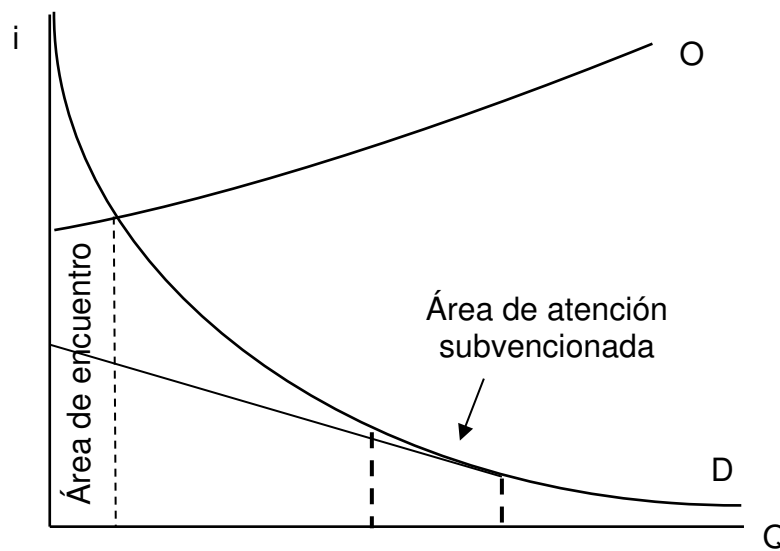


Figura 34. Mercado incompleto con intervención estatal en programa social. Elaboración propia.

Por cierto, aunque este programa asegure que las personas que reciban los créditos sean aquellas a las que están destinados y no haya filtraciones, nada garantiza que ese dinero sea empleado en la actividad agropecuaria. Y esto ocurre porque el costo de oportunidad de sus actividades agropecuarias es tan bajo con relación a otras fuentes de ingresos, que lo más probable es que

destinen el dinero del crédito a aquellas actividades con mayor retorno. Al hacerlo, estarían actuando con racionalidad económica. Como decía Figueroa (1989), los campesinos son pobres pero eficientes.

La mejor evidencia de esto es que cuando los programas entregan insumos como semillas, fertilizantes u otros insumos agrarios, la mayor parte de los beneficiarios los revenden para obtener liquidez y destinar el dinero a otros fines que ellos valoran más o son más urgentes. Contra este argumento se señala que esto podría resolverse supervisando al prestatario. Sin embargo, se desconoce al menos, dos problemas que invalidan esta opción: (1) agrega un costo adicional a operaciones que como se ha señalado, son de por sí caras; (2) aunque se aumente los mecanismos de control, incluyendo la supervisión de los supervisores, las oportunidades de comportamientos oportunistas son muy altas. Es un problema de agencia (Posner E., 2002).

2.3.4. Elección pública

En la fundamentación de la intervención del Estado, Stiglitz proponía que:

(..) hay que demostrar que existe, al menos en principio, una forma de intervenir en el mercado que mejora el bienestar de alguna persona, sin empeorar el de ninguna persona, es decir, de realizar una *mejora en el sentido de Pareto* y, en segundo lugar, hay que demostrar que el propio proceso político real y la estructura burocrática de una sociedad democrática son capaces de corregir el fallo del mercado y de lograr una mejoría en el sentido de Pareto” (2000, p. 105).

La información tiene costos para el Estado como para la empresa privada. Debe enfrentar los costos de creación como de gestión de un programa público el que está influido por la naturaleza del proceso político particular.

Tenemos –sostiene Stiglitz- que comprender cómo funciona la administración pública real si queremos saber qué probabilidades tiene la intervención del Estado de remediar los fallos del mercado (...). Los programas públicos –incluso aquellos cuyo supuesto objetivo es atenuar algún fallo del mercado- no son instituidos en las democracias

por Gobiernos ideales ni por déspotas benevolentes, sino por complicados procesos políticos (p. 106).

Así los economistas para establecer el rol que podría desempeñar el Estado, están obligados a analizar los mecanismos institucionales que subyacen a las decisiones de gobierno con el fin de proponer aquellas que representen un conjunto más amplio de intereses públicos y no solo intereses particulares.

Los procesos de inflación y estanflación que se presentaron a partir de los años setenta del siglo pasado, pusieron en cuestión la creciente intervención del Estado en actividades económicas. Los Estados de bienestar habían crecido desmesuradamente, los sistemas de protección social comenzaban a mostrar severos límites, muchas empresas públicas eran una rémora, con muy baja innovación tecnológica y costos crecientes, y la regulación era percibida cada vez más, como una traba para la iniciativa privada.

La severa crisis que afectó a las economías centralmente planificadas en la Unión Soviética, Europa del Este y China, reforzó la idea de que la actividad del Estado en la economía se había convertido en el principal problema. Esto dio lugar a la renovación del pensamiento neoclásico que fue identificado como neoliberalismo (Hayek y Friedman). Este pensamiento ha dominado las políticas públicas en los últimos treinta años haciendo retroceder en todos los países, el papel del Estado en la economía, invadiendo funciones antes atribuidas al Estado bajo esquemas de concesiones privadas, y privatizando parte importante de los servicios de bienestar, educación, salud y pensiones.

Esta corriente renovada de pensamiento económico, ha admitido la existencia de fallos en el funcionamiento del mercado, pero ha encasillado la discusión sobre la participación del Estado, sólo para aquellos aspectos en los que son evidentes estos fallos y siempre procurando que haya una solución lo más próxima al mercado y a cargo de agentes privados.

Este planteamiento encontró un auxilio en la moderna teoría de la elección pública que buscaba darle sentido económico a las relaciones entre el individuo y el Estado antes de proponer panaceas políticas. La relación del individuo con el Estado sería, desde esta aproximación, el tema central de la

filosofía política. Las decisiones políticas debían ser evaluadas considerando las estructuras o entorno en que se toman. La eficiencia en la asignación de recursos no debería ser definida así, de modo independiente de los procesos mediante los cuales las decisiones individuales se ejercen.

James M. Buchanan es el mayor exponente de este enfoque. Declarado discípulo de Knut Wicksell a quien atribuye ser el precursor de esta teoría, la cual tiene tres elementos constitutivos esenciales: el individualismo metodológico, el *homo economicus*, y la política como intercambio (Buchanan, 2016). Este autor señalaba que:

La diferencia relevante entre los mercados y la política no reside en los tipos de valores e intereses que las personas persiguen, sino en las condiciones en que persiguen sus varios intereses. La política es una estructura compleja de intercambio entre los individuos, una estructura dentro de la cual las personas buscan asegurar colectivamente sus propios objetivos definidos en privado, que no pueden ser garantizados de manera eficiente a través del intercambio mercantil simple. A falta de interés individual, no hay interés. (1986, p. 5).

Y agregaba:

Las personas consienten la coerción del Estado, de la política, sólo si el último “intercambio” constitucional favorece sus intereses. Sin un modelo de intercambio, la coacción del individuo por el Estado no sería consistente con el valor individualista en que se fundamenta un orden social liberal (1986, p. 5).

A partir de lo señalado⁹⁹, las decisiones de los políticos en los espacios que correspondan, están condicionadas por sus intereses privados, que para el caso corresponden a la voluntad de mantenerse vigentes en términos de representación política. En ese sentido, estas decisiones no están fundadas en fines altruistas sino en intereses concretos. No es pues que los intereses privados puedan capturar las decisiones públicas, sino que todas las

⁹⁹ Ver también (Buchanan J. , De las preferencias privadas a la filosofía pública: el desarrollo de la elección pública., 1989) y (Buchanan y Musgrave, 1999).

decisiones públicas desde el Estado, han estado siempre influidas por los intereses de quienes ejercen las funciones de gobierno y por delegación, las funciones de gestión de los diversos organismos públicos¹⁰⁰.

Esta aproximación ha sido matizada por la teoría de la elección social desarrollada por Amartya Sen (2016) que señala que los intereses de los individuos dentro del Estado y en general, en las organizaciones, están condicionados o regulados por los mecanismos de intermediación, decisión colectiva y vigilancia social.

Debe considerarse que los procesos de exclusión, o limitada incorporación a los mercados, hacen vulnerable a los Estados ante la presión por políticas que permitan reducir las brechas en la sociedad. Este es el origen de las políticas de compensación social y los esquemas de responsabilidad social que admite que, si los diversos segmentos de la sociedad no son incorporados a los beneficios del mercado, las sociedades se tornan inviables (Figueroa, 2003).

Stiglitz (2000) se pregunta cuál es el equilibrio correcto entre el sector público y el privado, cómo pueden complementarse ambos sectores y de qué manera los gobernantes pueden lograr más eficazmente sus objetivos, cualquiera que éstos sean (p. 4). Y propone cuatro causas de la incapacidad sistemática del Estado para cumplir sus objetivos, los fallos del Estado: (1) su reducida información, es decir, las medidas tienen consecuencias complejas y difíciles de prever; (2) su limitado conocimiento de las respuestas privadas a sus intervenciones; (3) su bajo control de las burocracias; y (4) las limitaciones que imponen los procesos políticos. En este último caso, los políticos actúan en interés de determinados grupos de presión, aunque sólo sea para recaudar fondos para campañas cada vez más caras. Pero el propio electorado suele buscar soluciones sencillas para resolver problemas complejos (pp. 16-18).

Una intervención limitada del Estado –enfatisa Stiglitz- puede paliar los problemas más graves. El Estado y el mercado deberían actuar

¹⁰⁰ Hay que distinguir esta idea del aprovechamiento personal de los recursos públicos por apropiación privada, el cohecho o la denominada “puerta giratoria” entre lo público y privado.

conjuntamente, y la administración pública debería recurrir más a los mercados y a mecanismos parecidos a ellos.

Las decisiones gubernamentales sobre los impuestos o sobre los programas de asistencia social determinan la cantidad de renta que le queda a cada individuo para sus gastos (2000, p. 23). Es decir, hay un *trade off* entre bienes públicos y privados:

Stiglitz recomienda desconfiar de expresiones como «es de interés público» o «nos preocupa el bien de la sociedad». «Cada política –anota- es buena para unas personas y mala para otras por lo que debe especificarse a quién beneficiará y a quién perjudicará» (2000, p. 24). Lo particular del análisis económico es que «subrayan la importancia de los incentivos económicos en la conducta de los participantes en el proceso político y, por lo tanto, de los intereses económicos en la determinación de los resultados» (2000, p. 26).

2.3.5. Una banca superconcentrada

Con datos de la SBS al 31 de diciembre 2018, en el Perú operaban 16 bancos con saldos en créditos directos¹⁰¹ por 269.8 miles de millones de soles. Los cuatro primeros bancos (índice C₄ de concentración industrial) representaban el 82.9 por ciento de los créditos bancarios directos totales y el primero de ellos, el Banco de Crédito (BCP), el 33.7 por ciento del total:

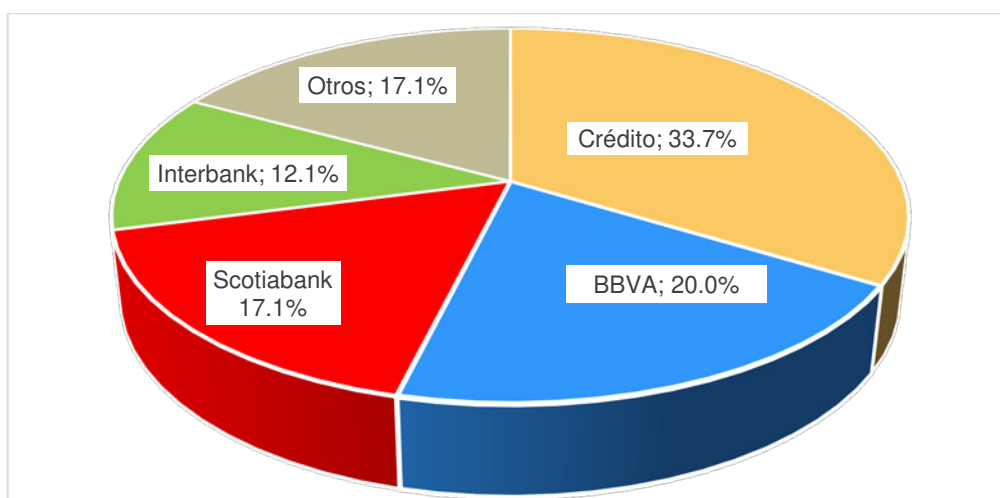


Figura 35: Concentración del sistema bancario. Datos SBS.

¹⁰¹ Descuentos, préstamos y arrendamiento financiero/leasing.

Si se considera, además, que el quinto banco en colocaciones era MIBANCO y este fue adquirido por el BCP, su participación en el mercado bancario aumenta a 37.4 por ciento y de los cuatro mayores, a 86.6 por ciento¹⁰².

Al emplear el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) el resultado es el siguiente:

$$IHH = 10,000 \sum w_i^2$$

$$IHH = 2,019.48$$

Pero el sistema financiero incluye a otras entidades, dos bancos del Estado y un segmento no bancario que incluye a las microfinanzas, totalizando 57 empresas¹⁰³. Del total de activos del sistema financiero, el 83.5% eran de la banca.

La industria microfinanciera se desarrolló de manera independiente para cubrir un vacío (mercado incompleto). Era una industria competitiva que penetró en el mercado y contribuyó a la bancarización, la inclusión financiera¹⁰⁴, y a la progresiva reducción de las tasas activas que eran sumamente elevadas.

Cuando las microfinanzas alcanzaron madurez, los bancos salieron a comprar y hoy los dos bancos más importantes del sistema, el Banco de Crédito (CREDICORP) y el BBVA consolidaron su posición también en esta industria. El tema de la concentración en el sistema financiera ha merecido algunos estudios como el de Cortez (2000), Espino y Carrera (2006), Garrido-Lecca (2008), Martín (2009) y Alva y Rivas (2012).

¹⁰² El FMI señalaba que en el Perú «los bancos parecen ser fuertes, pero se observa una concentración del sector bancario y una fuerte dolarización de la economía». <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=8751>. 18 junio 2018. Con cifras disponibles al 2007 de ASOBANCARIA, Perú presentaba el más elevado nivel de concentración bancaria entre trece países de América Latina (Ortiz, Cabello y de Jesús, 2009).

¹⁰³ No se considera a la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) también estatal, porque es una entidad de segundo piso, que coloca a través de las otras entidades. Tampoco a las cooperativas de ahorro y crédito que han pasado a ser supervisadas por la SBS.

¹⁰⁴ Con la bancarización se busca que el mayor número de transacciones económicas se realicen a través o con instrumentos bancarios, y se mide por el número de personas naturales y jurídicas que tienen cuenta, crédito o tarjetas de crédito en una entidad del sistema, financiero. La inclusión financiera se enfoca en que las poblaciones de menores ingresos accedan a servicios bancarios o financieros.

El tema de los comportamientos de los mercados altamente concentrados (mercados imperfectos) tuvo una larga tradición en la literatura económica con autores como Robinson (1976), Sweezy (1974), Amin (1981). En estos tiempos, la mayor atención se ha volcado a los temas regulatorios y son menos los estudios sobre la concentración siendo un tema central en la globalización y el desempeño de los mercados internos en economías de menor desarrollo relativo. En definitiva, entidades concentradas pueden manejar sus márgenes por el poder de mercado que ostentan y tienen bajos incentivos para tomar riesgos adicionales, innovar y ampliar sus mercados.

2.3.6. Los fundamentos de la intervención pública

Si los mercados son la forma más eficiente de asignar los recursos que han creado y desarrollado los humanos, dejar que estos se desenvuelvan con libertad debería ser un propósito plausible. Pero la libertad no asegura que estos operen eficientemente. Hay por lo menos, dos razones que entorpecerían al mercado y una amenaza gestada por sus propios resultados.

Si como se ha señalado, los mercados son instituciones formadas en la interacción de los individuos y en la vida en sociedad, éstos tienen una historia y transitan por diversos estadios de desarrollo. Los mercados maduran con sus instituciones auxiliares y estas no surgen por generación espontánea sino por procesos de aprendizaje, de aproximaciones sucesivas, error y corrección. Como las sociedades, tienen desarrollos desiguales, pero conviven unas con otras, influyéndose mutuamente, las instituciones recreadas, incluyendo los propios mercados, copian modelos más avanzados que no se adaptan con facilidad o provocan resultados insatisfactorios. Y si los mercados originarios tuvieron costos de aprendizaje muy elevados, los mercados emergentes y tardíos enfrentan como problema, la inmadurez de sus instituciones interactuando con mercados maduros en un proceso de integración global. El modelaje de las instituciones no es esencialmente un tema económico, sino que corresponde a la esfera de la política y por tanto del Estado¹⁰⁵.

¹⁰⁵ El enfoque estructuralista de la denominada Teoría de la Dependencia postulaba que el subdesarrollo era complementario e interdependiente del desarrollo, dependencia y dominación (Sunkel y Paz, 1979). Ver también a Dudley Seers para un balance (1987).

Pero, además, aún los mercados más maduros tienen fallos. Muchas de las instituciones que se han desarrollado con los mercados, tienen por objetivo, reducir el impacto de estos fallos en la asignación de recursos. Se ha recordado como Coase explicaba la propia existencia de la empresa como una respuesta a los costos de transacción de los mercados. Es posible con mejores instituciones, reducir estos costos, pero no se ha propuesto que estos y otros fallos del mercado, puedan ser del todo eliminados. Este es el principal fundamento de la intervención del Estado sea para desarrollar y sostener las instituciones que aseguren la operatividad del mercado, o para intervenir directamente, de modo preventivo o correctivo, reducir las distorsiones, aun al costo de introducir algún nivel de arbitrariedad en la asignación de recursos.

De otra parte, Pareto era consciente que la eficiencia en los mercados podía dar lugar a resultados inequitativos y socialmente indeseables. Aun cuando los mercados permitieron el desarrollo de una amplia base de consumidores, también se les atribuye la exclusión del consumo de una parte de la sociedad, y una concentración desmesurada de los ingresos en el vértice. Si el mercado genera inclusión y exclusión al mismo tiempo, si la masa de excluidos es significativa y si la distribución es muy desigual, es muy probable que estos sientan que ese orden no es de su interés, lo repudien y lo entorpezcan. En consecuencia, no basta con que se haga un uso eficiente de los recursos y aumente la riqueza, si una parte importante de la sociedad no accede a ella. Mientras que la pobreza puede ser una condición con la que se convive, la exclusión es una incitación a la rebelión o resistencia al orden¹⁰⁶.

Como en casi todos los aspectos de la vida, estas constataciones pueden ser admitidas por la mayoría de economistas, incluso los más duros entre los neoclásicos. Más difícil es trazar una línea que establezca inequívocamente, cuándo debe intervenir el Estado. Este será un tema opinable y siempre habrá según sea el caso, los que argumenten que es necesaria una intervención del

¹⁰⁶ En el ámbito académico, la publicación del libro “El capital en el siglo XXI” de Thomas Piketty causó un revuelo que aún no cesa, recordando a propios y extraños, la amenaza de una nueva fase de concentración de la riqueza mundial para la propia sobrevivencia del orden democrático y del mercado (2014)

Estado y quienes, por el contrario, aboguen porque sea el mercado el que resuelva sus problemas.

«La participación y prerrogativas del Estado en la vida económica constituyen en nuestros días uno de los problemas centrales del constitucionalismo» señalaban Kresalja y Ochoa (2012, p. 31).

La Constitución de 1993, que no es propiamente una carta democrática por las circunstancias en que fue concebida, y que sustituyó al constitucionalismo social flexible de la carta de 1979 por un neoliberalismo radical, pretendió zanjar esta discusión con la idea de la subsidiariedad de la actividad empresarial del Estado. Es decir, que el Estado debía intervenir sí y sólo sí, el mercado, entiéndase los que operan en el mercado que puede incluir a empresas estatales extranjeras, no estuvieran dispuestos a hacerlo, no al menos sin alguna ayuda del Estado¹⁰⁷.

¹⁰⁷ Tommaso Frosini recuerda que el concepto de subsidiariedad corresponde a la tradición del pensamiento de la doctrina social de la Iglesia Católica y cuya idea es que, en una sociedad, una organización o una institución de orden superior a otra no debe interferir. En el orden político y jurídico se refiere a las competencias de los distintos niveles del Estado (2002). Ver también (Miranda, 2003), (Estrada y Durand, 2011), (Rodríguez, 2013).

CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Por sus alcances, esta investigación pretende ser explicativa, como una predicción proyectada al pasado (Mendoza, 2014, p. 55). Se propone establecer las causas o cadenas causales de los comportamientos de los agentes económicos y políticos en un tema específico como son los servicios financieros al sector agrario y el ámbito rural peruano en el período 1980-2018.

Es una investigación de tipo no experimental que aplica y contrasta teorías con diversas evidencias documentales, estadísticas y la propia experiencia profesional. Sigue una metodología hipotético deductiva, buscando corroborar en el sentido de Popper, la correspondencia entre hipótesis y hechos (Mendoza, 2014).

El sentido lógico presente en esta investigación podría exponerse desde los antecedentes (causas) a los consecuentes (efectos), del siguiente modo: los mercados y el Estado –actuando como una gran organización o un dictador benevolente- son formas alternativas de asignar los recursos; los mercados y el Estado enfrentan fallos propios de su naturaleza, ocasionando asignaciones ineficientes (saturación y subcobertura simultáneas); los fallos se potencian y amplían cuando se trata de los servicios financieros a la actividad agraria y el ámbito rural; los resultados para la sociedad alcanzables en cada actividad, dependen del balance, la elección y gestión de los fallos que le son propios.

Para obtener los propósitos enunciados, se combina el análisis cualitativo considerando las ideas y sus manifestaciones a partir de fuentes documentales, con una importante data dura estadística (censos y encuestas) que aporta evidencias sobre las hipótesis de la investigación. En ese sentido, esta investigación tiene un enfoque mixto con un balance entre la narrativa de los hechos y su medición (Hernández Sampieri, Fernández y Baptista, 2014).

El diseño de investigación es longitudinal, pues se propone reconstruir y analizar los cambios en el accionar, sus fundamentos, las políticas y los

resultados consiguientes a través del tiempo. Los sujetos de estudio son las entidades del sistema financiero –en sus versiones privadas, estatal o mixtas– y las unidades productivas agrarias, usuarios efectivos o potenciales de los servicios financieros. El objeto del estudio, es la provisión de servicios financieros a los productores agrarios y en el ámbito rural peruano.

3.2. Hipótesis de la investigación

La hipótesis que ordena la presente investigación es la siguiente:

Los servicios financieros han tenido una baja penetración porque han funcionado como mercados incompletos en el sector agrario y el ámbito rural peruano.

3.2.1. Hipótesis Específicas

La hipótesis general se desglosa en cuatro hipótesis específicas:

1. Fallos del mercado como información asimétrica y el desconocimiento de riesgos específicos, han limitado la penetración de servicios financieros, en el sector agrario y el ámbito rural peruano.
2. Fallos del Estado en una banca pública que actuaba como instrumento de política, monopolio y con tasas subsidiadas, obstruyeron el desarrollo de mercados de servicios financieros en el sector agrario y el ámbito rural peruano.
3. Fallos del mercado por alta concentración de principales empresas financieras del sistema, han limitado su interés en ofrecer servicios en el sector agrario y el ámbito rural peruano.
4. Una banca mixta compitiendo con las empresas financieras del sistema, favorecen el desarrollo de sus servicios al sector agrario y el ámbito rural peruano.

3.3. Identificación de variables

A continuación, se presenta un modelo teórico que orienta esta investigación en su forma estructural y en su forma reducida para establecer las relaciones entre variables endógenas y exógenas.

Debe advertirse que este modelo se enfoca en el crédito o financiamiento de las actividades agrarias. El crédito no agota los servicios financieros, pero resume las variables que son propias de la gestión de riesgos en esta actividad. Tampoco agota los requerimientos de servicios financieros en el ámbito rural, pero describe a la actividad medular en este espacio. A continuación, se detalla las variables por el lado de la demanda y oferta. Tanto la demanda como la oferta son en estas funciones variables dependientes (Y), en tanto que las restantes son las variables independientes o explicativas (X).

$$D_{cAg} = \Delta C_p + \Delta X_{Ag} + Z + P_{t-1} + P_e - C_{fac} - CT - Cl_e - bi$$

Dónde:

- D_{cAg} : demanda por crédito agrario y por extensión, en el ámbito rural.
- ΔC_p : variación del consumo privado como un *proxi* del comportamiento de la demanda interna.
- ΔX_{Ag} : variación del valor de las exportaciones agropecuarias.
- Z : vector de variables que explican la probabilidad de que un productor agropecuario gestione un crédito (ver más adelante).
- P_{t-1} : precios en chacra de productos agropecuarios relevantes para el productor observados en el período inmediato anterior.
- P_e : precios en chacra de productos agropecuarios relevantes esperados por el productor para el momento de la cosecha.
- C_{fac} : costo de factores productivos para el conductor de la unidad agropecuaria (agua, semilla, otros insumos, alquiler de tierras¹⁰⁸ y equipo, energía, salario de trabajadores).
- CT : costo de transacción (determinados por la dispersión de la demanda, lejanía entre el punto de atención, conectividad, insuficiente información, uso de TICs, entre otros).
- Cl_e : alteraciones climáticas esperadas (esta variable sólo entra en la función cuando se espera que haya anomalías y por eso tiene signo negativo. En años considerados normales no es relevante).

¹⁰⁸ Debe entenderse como «Tierras con Potencial Productivo (TPP)»: es el conjunto clima, vegetación, agua, fauna y demás factores del medio ambiente con capacidad para establecer cultivos anuales, permanentes, pastos, forestal y otros. Este término reemplaza a «sin protección ecológica» utilizado el año 2001 (MINAM).

bi : sensibilidad del productor a la variación de la tasa de interés del intermediario financiero.

En los ámbitos rurales también debe considerarse los aspectos culturales, el capital social y la disposición a colaborar, que pueden considerarse parte del vector de variables Z que explica la probabilidad de que se gestione un crédito.

Por el lado de la oferta:

$$O_{cAg} = \Delta C_p + \Delta X_{Ag} + P_{t-1} + P_e - C_{fac} - CT - G - Cl_e + G_r - R_c - R_b - C_f - C_n - I_p - di$$

Dónde, las variables diferenciales son:

O_{cAg} : es la oferta de crédito agrario.

G : costo de gestión del crédito.

G_r : garantías efectivas del prestatario.

R_c : riesgo crediticio.

R_b : riesgo biológico.

C_f : costo de fondeo.

C_n : medida de la concentración del sistema financiero (o baja competencia).

I_p : interferencia política como son medidas de tratamiento especial a ciertos productores o fondos públicos.

di : sensibilidad del intermediario financiero a la variación de la tasa de interés.

Igualando oferta y demanda para un mercado en equilibrio:

$$\begin{aligned} D_{cAg} &= O_{cAg} \\ \Delta C_p + \Delta X_{Ag} + Z + P_{t-1} + P_e - C_{fac} - CT_D - Cl_e - bi & \\ &= \Delta C_p + \Delta X_{Ag} + P_{t-1} + P_e - C_{fac} - CT - G - Cl_e + G_r - R_c \\ &\quad - R_b - C_f - C_n - I_p - di \end{aligned}$$

Las variables que intervenían en la demanda como en la oferta se cancelan mutuamente. El resultado, simplificando sería el siguiente:

$$Z - bi = -di - G + G_r - R_c - R_b - C_f - C_n - I_p$$

$$i(b - d) = G + R_c + R_b + C_f + Cn + Ip - G_r + Z$$

$$i = \frac{1}{(b - d)} (G + R_c + R_b + C_f + Cn + Z + Ip - G_r)$$

Que se puede expresar como que la tasa de interés de los créditos al agro (el precio de equilibrio es estos mercados) tiene una relación positiva (aumenta) con los costos de gestión, los riesgos del crédito, los riesgos biológicos, la concentración de las entidades financieras, el vector de variables que aumentan la probabilidad de que el productor gestione créditos (mayor demanda) y la interferencia política, e inversa con las garantías efectivas, todo ello precedido por un multiplicador que recoge las sensibilidades con las que reaccionan el demandante y el oferente de crédito ante la tasa de interés.

Como se aprecia, en la versión simplificada se eliminan variables exógenas que no son parte del mercado de servicios financieros o no son influidas de modo decisivo por este. Las variables endógenas describen los comportamientos de los agentes participantes tanto por el lado de la demanda como de la oferta, y que convergen para formar el precio de este mercado (la tasa de interés).

En la función que se ha deducido, el interés se convierte en la variable dependiente o explicada (X) a partir de las variables independientes que se han acotado. Para que este mercado funcione se requiere una tasa de interés que los potenciales prestatarios estén dispuestos a pagar. Conforme esa tasa de eleva, se establece un nivel de racionamiento en ese mercado y en algún punto, el precio hace inviable un volumen de transacciones que conformen un mercado. Este sería el caso de un mercado incompleto.

Las variables gestión (G) y riesgo creditico (R_c) son propias del desarrollo de cualquier nuevo mercado. En estos casos, el mayor desafío es la información insuficiente y asimétrica que son un fallo de los mercados financieros. Esta misma dificultad fue enfrentada por la industria microfinanciera. Cuando el fondeo se da en este mismo mercado incipiente o se obtiene en otra fuente para este mercado de riesgo desconocido, su costo (C_f) será mayor.

Si se tratara de desarrollar una industria financiera rural, se podría concluir que estas tres variables serían determinantes. Sin embargo, cuando se reconoce que, para todo efecto práctico, las finanzas rurales deben atender principalmente a la actividad agraria, aparecen otras dos variables críticas. La primera, definida como riesgo biológico (R_b), y que exige otras mediciones a las cuales no está habituado el sistema financiero. La segunda variable es la interferencia política (I_p), es decir, las decisiones de política pública que han intentado en distintos momentos y con medios diversos, modelar este mercado. En el caso peruano como se muestra en esta investigación, las intervenciones políticas han dominado en el tiempo.

Pero otra hipótesis es que la elevada concentración bancaria nacional que progresivamente ha ido alcanzando a la industria microfinanciera, ha sido también una restricción para el desarrollo de un mercado de servicios financieros para el sector agrario y el ámbito rural peruano.

Finalmente, este estudio se ha enfocado a establecer cómo se conforma el vector de variables denominado Z. Estas variables explican la probabilidad de que un productor agropecuario y más extensamente, un poblador rural, gestione un crédito o utilice servicios financieros. Así se construye el perfil de los que, en las actuales condiciones, demandan servicios financieros y de aquellos que acceden a ellos.

3.4. Operacionalización de variables

Se ha considerado dos fuentes de datos cuantitativos. Una compara para diversos años, la penetración del crédito en el sector agrario, y en aquellos que hay información, el ámbito rural, permitiendo con mayor precisión para el año 2012, construir en un análisis transversal, el perfil del productor agrario que gestionó y el que obtuvo crédito. La otra permite elaborar series de tiempo para un análisis longitudinal que compare el aumento del financiamiento con el crecimiento económico.

3.4.1. Unidad de análisis

En las mediciones del sector agropecuario la unidad de observación o unidad estadística de investigación, a la que se aplica los cuestionarios, es la unidad agropecuaria (UA) definida como:

El terreno o conjunto de terrenos utilizados total o parcialmente para la producción agropecuaria incluyendo el ganado, conducidos como una unidad económica, por un/a productor/a agropecuario/a, sin consideración del “tamaño”, “régimen de tenencia” ni “condición jurídica” (INEI, MINAGRI, 2014).

Y se efectúan las siguientes puntualizaciones:

Producción Agropecuaria: comprende los productos primarios obtenidos de cultivos y/o crianza de animales.

Unidad Económica: combina factores o recursos productivos como trabajo, capital y recursos naturales para la producción agropecuaria.

La UA puede constar de una o más parcelas, pero situadas en un mismo distrito político-administrativo.

Por excepción se considera UA sin tierras, productores/as pecuarios cuyo ganado pasta en lomas, rastrojos de cultivos o ribera de ríos.

No se considera UA a terrenos en concesión para la extracción de productos naturales, vegetales o animales, o aquellos dedicados exclusivamente a cría de peces, camarones y otras especies acuáticas, crianza de gallos de pelea, caballos de carrera y toros de lidia.

Tampoco los establecimientos que prestan servicios agrícolas como: alquiler de maquinaria, venta de insumos u otros (INEI, MINAGRI, 2014).

A su vez y con relación a la UA, se define al productor agropecuario como:

La persona natural (hombre o mujer) o jurídica, que toma las decisiones principales sobre el uso de recursos y ejerce el control de la administración de las operaciones de la unidad agropecuaria. Tiene

responsabilidades técnicas y económicas, y puede asumirlas directamente o a través de un/a administrador/a (INEI, MINAGRI, 2014).

Para el objetivo de la presente investigación, la unidad de observación son las Unidades Agropecuarias y la principal unidad de análisis, el crédito. Una primera aproximación es determinar el universo de UA, cuántas gestionaron crédito, cuántas recibieron crédito de acuerdo a la fuente, distinguiendo entre crédito institucional, es decir, de una entidad financiera intermediaria (IFI) del sistema, y otras fuentes, y los casos en que el crédito fue denegado. Finalmente, el número de UA que no gestionaron crédito. Esto puede observarse en el siguiente esquema:

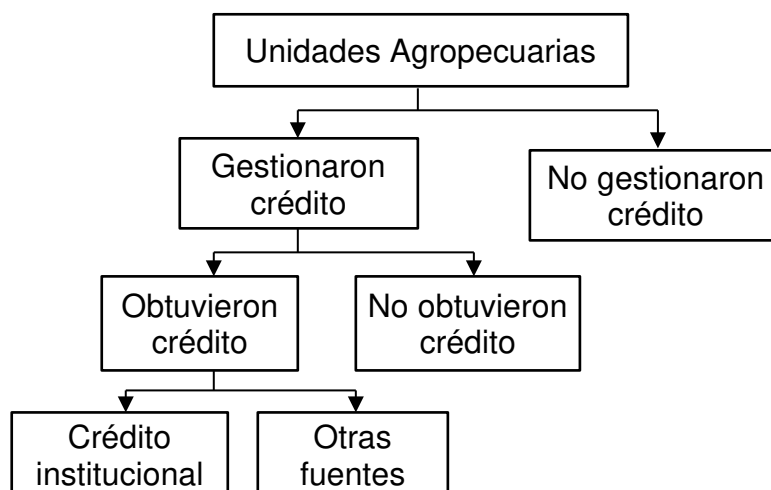


Figura 36. **Esquema de variables de análisis.** Elaboración propia.

La información disponible permite en todos los casos, cruzar esta información por el tamaño de la UA que es un *proxy* de su importancia económica, así como por la región natural a la que pertenece.

3.4.2. Población de estudio

Son las unidades agropecuarias como efectivos o potenciales demandantes de créditos y en general, de servicios financieros. Asimismo, las entidades que conforman el sistema financiero supervisado también definidas como IFI (bancos, empresas financieras, cajas municipales y rurales, EDPYME) incluyendo los bancos estatales. También se refiere en lo que corresponda, a las otras fuentes de financiamiento como las cooperativas de ahorro y crédito y las personas naturales o jurídicas que no son intermediarias financieras.

3.4.3 Base de datos

Se cuenta con las publicaciones y bases de datos SPSS (a partir del numeral 5, ENAHO), de las siguientes fuentes oficiales para los años que se indican:

1. I Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO) 1961. En este caso no se hicieron preguntas sobre crédito (INP, 1968).
2. II Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO) 1972, con información correspondiente al período comprendido entre el 1 de julio 1971 y el 30 de junio 1972 (ONEC, 1975-76).
3. Encuesta Nacional de Hogares Rurales (ENahr) 1984, con data del período 1 de agosto 1983 y 31 de julio 1984 (INE, 1986).
4. III Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO) 1994, con data del período 1 de agosto 1993 al 31 de julio 1994 (INEI, 1995).
5. Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO 2000-IV), aplicada entre octubre y diciembre 1999. De una muestra de 4,063 viviendas, 1,503 correspondían al área rural a las que se les aplicó la pregunta sobre crédito con fines agropecuarios (INEI, 2000).
6. Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO 2001-IV), aplicada entre noviembre y diciembre 2001. De una muestra de 18,179 viviendas, 6,834 correspondían al área rural a las que se les aplicó la pregunta sobre crédito agropecuario. Fue la última vez que se incluyó esta pregunta en el cuestionario ENAHO. El factor de ponderación se reajustó con los datos del Censo de Población 2007 (INEI, 2011).
7. IV Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO) 2012, con información correspondiente al período comprendido entre el 1 de agosto 2011 y el 31 de julio 2012 (INEI, 2013).
8. Encuesta Provincial a Hogares Rurales (ENPROHRU) 2014, aplicada entre abril a mayo 2014 a 10,001 viviendas. Incluye un módulo sobre acceso al sistema financiero (INEI, 2015).
9. Encuesta Nacional Agropecuaria 2014, que utiliza y actualiza el marco maestro de UA del IV CENAGRO, con información del período comprendido entre el 1 de agosto 2013 y el 31 de julio 2014. La muestra comprendió 25 mil UA y refiere a unidades con menos de 50 ha de superficie agrícola cultivada (INEI, 2015).

10. Encuesta Nacional Agropecuaria 2015, que replica la encuesta del año anterior para el período 1 de agosto 2014 y el 31 de julio 2015 diferenciando entre pequeños y medianos productores (con menos de 50 ha) y empresas y grandes productores (personas jurídicas y personas naturales con más de 50 ha de superficie agrícola). La muestra de los primeros fue 29,218 UA y de los segundos, 1,359 (INEI, 2016).
11. Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú 2016, aplicada entre el 24 de noviembre 2015 y el 14 de febrero 2016 a 6,565 personas de los cuales, 1,605 eran población rural (SBS, 2017)¹⁰⁹.
12. Encuesta Nacional Agropecuaria 2016, similar a la del 2015 pero para el período 1 de agosto 2015 y el 31 de julio 2016. Se segmentó la muestra entre medianos y pequeños, y grandes siendo los primeros 29,218 unidades y los grandes, 1,492 unidades (INEI, 2017).
13. Encuesta Nacional Agropecuaria 2017, período comprendido entre el 23 de mayo y el 31 de octubre 2017, encuestando a 29,218 pequeños y medianos productores y 1,537 grandes (INEI, 2018).
14. Encuesta Nacional Agropecuaria 2018, período comprendido entre el 19 de mayo y el 23 de septiembre 2018, encuestando a 29,218 pequeños y medianos productores y 1,588 grandes (INEI, 2019)¹¹⁰.

Las encuestas y censos efectuados a partir de 1984, incluyen las siguientes variables sobre crédito y servicios financieros:

¹⁰⁹ Esta encuesta se aplicó en el marco del lanzamiento de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera. Otros estudios son: Encuesta Piloto de Acceso y Uso de Servicios Financieros (SBS, 2012); Estudio sobre el Grado de Conocimiento y Percepción de los Productos y Servicios de Seguros (DATUM, 2012); Educación Financiera en Perú (Ipsos, 2013); y Encuesta de Medición de Capacidades Financieras en los Países Andinos. Informe para Perú 2014 (CAF, 2015).

¹¹⁰ Como se ha indicado (Ver nota 10) una vez concluido este estudio se publicó la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA) 2019 con un tamaño de muestra similar.

Cuadro 18. Variables consideradas en censos y encuestas

Variables de Crédito	1972	1984	1994	2012	2014	2015	2016	2017	2018
Fuente	X	X							
Finalidad o línea		X		X	X	X	X	X	X
Superficie aviada		X							
Monto por cultivo		X							
Pecuario		X							
Plazo		X							
Período tramitación		X							
Razón rechazo o no aceptación		X	X	X					
Razón por la que no solicitó		X		X					
Problemas específicos de acceso		X							
Recibió crédito alguna vez			X						
Por régimen de tenencia			X	X					
Por condición del crédito			X						
Seguro Agropecuario					X	X	X	X	X
Cuenta de ahorro					X	X	X	X	X

Fuente. Elaboración propia.

Entre las fuentes de crédito referidas en los censos y encuestas se incluyen:

Cuadro 19. Fuentes de crédito

Fuentes de Crédito	1972	1984	1994	2012	2014	2015	2016	2017	2018
Banco Agrario ¹	X	X							
AGROBANCO				X	X	X	X	X	X
Fondo de Desarrollo Agrícola (FONDEAGRO)			X						
Fondo Rotatorio (MINAG)			X						
FONCODES			X						
Fondo Nac. de Fomento Ganadero (FONAFOG)									
Banco Múltiple (privado)		X	X	X	X	X	X	X	X
Caja Municipal				X	X	X	X	X	X
Caja Rural			X	X	X	X	X	X	X
EDPYME/Financiera				X	X	X	X	X	X
Coop. Ahorro y Crédito		X		X	X	X	X	X	X

Fuentes de Crédito	1972	1984	1994	2012	2014	2015	2016	2017	2018
ONG			X	X	X	X	X	X	X
Molino/Desmotadora			X	X					
Empresa Textil			X	X					
Comerciante (vendedor insumos)		X	X	X					
Habilitador/a (comprador de la producción)			X	X					
Prestamista/habilitador		X		X	X	X	X	X	X
Programa del Estado	X				X	X	X	X	X
Otras	X	X	X	X	X	X	X	X	X

¹ Banco Fomento Agropecuario

Fuente. Elaboración propia

En total, son doce (13) años de observaciones discontinuas, lo que permite establecer tendencias considerando la situación durante y posterior a la reforma agraria. En esta serie hay un largo intervalo entre el III y el IV CENAGRO, de 18 años. No hay fuentes alternativas comparables. Se ha recuperado información de las Encuestas Nacionales de Hogares (ENAH) en un punto intermedio (2000-2001) pues incluían un módulo para obtener información de hogares con productores agrarios. Estos años son importantes pues anteceden a la discusión sobre la creación del AGROBANCO aunque esta evidencia no fuera considerada en su sustentación.

3.4.4. Créditos por sector económico

La Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS) publica estadísticas mensuales del sistema financiero. Un dato importante para esta investigación es el crédito por sector económico uno de los cuales es la actividad agropecuaria. En el tratamiento de esta información se considera:

1. La elaboración de una serie de colocaciones 1980-2018 de la banca comercial (múltiple a partir de la ley del Sistema Financiero de 1996).
2. De otras entidades financieras supervisadas a partir de 1998 hasta el 2018, inclusive. Estas incluyen Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, Empresas Financieras y las Entidades de Desarrollo a la Pequeña y Microempresa (EDPYME).

3. Se añade la serie de colocaciones del Banco Agrario y posteriormente, del AGROBANCO, asumiendo que todas las colocaciones de estas entidades se dirijan al sector agropecuario.
4. La SBS diferencia entre créditos a la producción y los servicios (corporativos, grandes, medianas, pequeñas y microempresas), y los créditos hipotecarios para vivienda y de consumo. Entre los primeros se distingue 16 sectores, algunos de los cuales se desagregan hasta alcanzar 31 conceptos diferentes. El primer sector es «Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura» foco de atención de este estudio.
5. Hay importantes actividades de la industria manufacturera que procesan productos de origen agropecuario y silvícola y que actúan como habilitadores intermediando créditos del sistema financiero. Entre ellos se incluye a los molinos de arroz, las desmotadoras y la cadena textil (hilados y tejidos), la industria maderera, entre otras.
6. Lo mismo ocurre con las casas comerciales proveedoras de insumos, los acopiadores, comercializadores y exportadores. A estos últimos se debe sumar asociaciones y cooperativas agropecuarias que adquieren la producción de sus socios-proveedores y que luego es clasificada, categorizada y en algunos casos, procesada¹¹¹. Estos caen en el rubro de comercio al por mayor.
7. Con el desarrollo de las corporaciones agroexportadoras, algunas de estas acceden directamente a fuentes de financiamiento del exterior, a la Bolsa de Valores de Lima o el mercado alternativo de valores¹¹². Pero también las asociaciones y cooperativas que forman parte de los esquemas de comercio justo (*Fair Trade*), orgánicos u otros sellos, acceden a fondos de inversión no domiciliadas de naturaleza solidaria. Entre estas se puede mencionar a la Fundación del *RABOBANK*, el *Triodos Bank*, *OIKOCREDIT*, *GRASSROOTS Business*

¹¹¹ Estas asociaciones y cooperativas no son unidades censales (unidades agropecuarias). En el Censo de Cooperativas del 2017, se registraron 322 cooperativas con actividades agropecuarias (incluyendo servicios especiales y múltiples).

¹¹² Para empresas con ingresos menores a 350 millones de soles.

Fund (Gbf), Responsibility, Roots Capital, Shared Interest, ACUMEN, entre otros.

8. No se dispone de información sobre las colocaciones por sectores económicos, de entidades financieras no bancarias anteriores a la crisis de finales de los ochenta como fue el caso de las mutuales de vivienda. En esa misma década hubo una expansión de las cooperativas urbanas que como en los casos emblemáticos del banco Central de Crédito Cooperativo (CCC) y la Cooperativa Santa Elisa, fueron liquidados.
9. En cambio, con el nuevo siglo, hubo una notable expansión de las cooperativas de ahorro y crédito, la mayoría de las cuales son de provincias, ciudades intermedias y con presencia en centros poblados. El Censo de Cooperativas (Produce, 2017) identificó 202 de estas cooperativas, todas constituidas a partir del 2000, de las cuales casi las tres cuartas partes (72.3%) lo fueron a partir del 2010. La data disponible de estas cooperativas, no permite construir una serie de tiempo consistente ni asignar sus colocaciones por sectores.

3.4.5. Análisis de variables del vector Z

Con la data del IV CENAGRO 2012 (INEI, MINAGRI, 2014) es posible aproximar los perfiles y establecer la probabilidad de que un productor agropecuario gestione y obtenga un crédito, el vector Z. Así se ha efectuado el análisis de los que gestionaron crédito divididos entre los que lo obtuvieron y no lo obtuvieron, por región natural (costa, sierra y selva), por departamentos/regiones políticas, y según fuente de financiamiento.

Para el análisis se dividieron en tres sub bases de datos: 1) las personas naturales que gestionaron y obtuvieron crédito; 2) las personas naturales que gestionaron y no obtuvieron crédito; y 3) las personas jurídicas que gestionaron crédito, lo obtuvieron o no lo obtuvieron.

En la exploración inicial de los datos, incluyendo variables cualitativas y cuantitativas, se verificó la existencia de datos faltantes, se estableció el porcentaje de respuestas válidas y se reagruparon categorías cuando había

muchas opciones para una variable. Para una mejor solución se adoptó el principio de parsimonia, seleccionando un número menor de variables con alto poder explicativo (predictivo) (ver variables filtro, variables analizadas y valores perdidos en Anexo B).

3.4.5.1. Método estadístico de análisis del vector de variables Z

Para la determinación de las características de los que gestionaron y accedieron al crédito y que se han resumido en el vector Z, se optó por utilizar el modelo de clasificación *Clúster Bietápico*, por los siguientes motivos:

- Es una técnica de clasificación que permite detectar y describir subgrupos de individuos con variables homogéneas en función de los valores observados en un conjunto aparentemente heterogéneo.
- Posibilidad de crear modelos de conglomerados combinando variables categóricas y continuas, asumiendo una distribución normal multinomial conjunta, y que las variables sean independientes.
- En archivos de datos de gran tamaño, permite analizar sus bases de datos mediante la construcción de un árbol de características de conglomerados que resume los registros.
- Procedimiento automático de determinación del número óptimo de conglomerados mediante la comparación de los valores con un criterio de selección del modelo, para diferentes soluciones de conglomerados.

Esta técnica estadística se rige bajo las siguientes condiciones de aplicación:

Las variables del modelo de conglomeración deben ser independientes. La medida de la distancia de verosimilitud implica que las variables del modelo sean independientes. Los procedimientos que se utilizan para comprobar si se cumple este supuesto son los siguientes: (1) correlaciones bivariadas para dos variables continuas; (2) medias para una variable continua y una variable categórica; (3) las variables cuantitativas continuas siguen la distribución normal; y (4) las variables cualitativas categóricas con distribución multinomial (ver las correlaciones en Anexo C).

El resultado del *Exact Multinomial Test, distance measure: chisquare*:

Events	chi ² Obs	p.value
278256	5.5517	0.3463

Estas comprobaciones empíricas indican que el procedimiento es bastante robusto, incluso cuando no se cumplen todas las condiciones.

Los resultados obtenidos pueden depender del orden de los casos. Para minimizar estos efectos se siguió el siguiente procedimiento:

- Ordenar los casos aleatoriamente.
- Obtener varias soluciones distintas con distintos órdenes aleatorios para comprobar la estabilidad de una solución determinada.
- Cuando los tamaños de archivo eran demasiado grandes, se sustituía varias ejecuciones por una muestra de casos ordenados con distintos órdenes aleatorios.

Para establecer el grado de semejanza entre dos agrupamientos se emplea la medida de distancia. Esta se selecciona según las variables. En este caso se empleó *Log-verosimilitud* que realiza una distribución de probabilidad entre las variables. Las continuas se asumen normales y las categóricas, multinomiales. Todas ellas se consideran independientes.

Para el procesamiento de la data mediante la técnica *Cluster Bietápico*, se empleó el SPSS¹¹³. Los resultados alcanzados se presentan en el siguiente capítulo. Adicionalmente, se analizó con más detalle, algunas variables.

3.4.6. Tratamiento de serie histórica

Con relación a la data de crédito por sectores económicos, se construyeron series de saldos de colocaciones por tipo de empresas y sectores económicos, que incluye número de préstamos, monto en soles y en dólares. Esto permitió establecer la importancia relativa a lo largo del tiempo, de las

¹¹³ *Statistical Package for the Social Sciences. IBM SPSS Software.*

colocaciones en el sector agropecuario con relación al total, así como entre las entidades conformantes del sistema.

Toda la información está disponible en soles y dólares corrientes. Para hacer comparables las cifras, estas fueron convertidas a valores constantes. Hasta mediados de la década de los noventa, la inflación fue elevada y creciente. En los años siguientes y hasta el presente, la variación de precios anuales ha sido, por el contrario, poco significativa.

Una aproximación importante es comparar el aumento del crédito al sector agropecuario y el crecimiento del sector medido a través de su valor agregado bruto (VAB). Esto permite establecer una ratio entre el crédito y el VAB sectorial en valores corrientes. Además, se puede emplear el deflactor implícito del VAB para llevar a valores reales, los montos de los créditos. Este mismo procedimiento se aplica al PBI para poder comparar el desenvolvimiento nacional de estos indicadores.

Aunque no se cuenta con información sistemática, es posible anotar la incidencia para algunos años críticos, de las anomalías climáticas, como los eventos del FEN (Fenómeno del Niño) y sequías, que constituyen explicaciones exógenas al modelo.

La información mensual en el sector agropecuario es la que, entre todas las actividades económicas, presenta mayor estacionalidad. Pero estas son fluctuaciones subanuales que no afectan las series anuales. Sin embargo, en la identificación de algunos hitos puede ser importante comparar resultados en determinados meses. Si se cotejan los mismos meses de distintos años, la estacionalidad se anula.

Para un análisis más completo se partió del trabajo de Bruno Seminario sobre la economía peruana desde 1700 (2015). Las series que presenta han sido completadas con información INEI para alcanzar el año 2018. Con estos datos se han efectuado regresiones para relacionar las variables crédito y producto. En la econometría de series de tiempo, «las variables endógenas vienen explicadas no por variables exógenas sino por las mismas variables endógenas, pero rezagadas en el tiempo» (Mendoza, 2014, p. 160).

La información sobre el número de créditos del sistema financiero es un indicador proxy del grado de cobertura de este sistema en el tiempo. Debe recordarse, sin embargo, que un prestatario podría haber recibido más de un crédito.

3.5. Matriz de Consistencia

Cuadro 20. Fallos del mercado y del Estado en los servicios financieros al sector agrario y el ámbito rural

PROBLEMA	OBJETIVOS	CATEGORÍAS Y VARIABLES	HIPÓTESIS
<p>PRINCIPAL</p> <p>¿Por qué la penetración de los servicios financieros en el sector agrario y el ámbito rural peruano, ha sido persistentemente baja?</p>	<p>Establecer las razones por las cuales los servicios financieros han tenido una baja penetración en el sector agrario y el ámbito rural peruano.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Servicios financieros ✓ Sector agrario ✓ Ámbito rural ✓ Penetración (clientes, densidad territorial, productos) ✓ Mercados incompletos 	<p>DE ENCUADRAMIENTO</p> <p>Los servicios financieros han tenido una baja penetración porque han funcionado como mercados incompletos en el sector agrario y el ámbito rural peruano.</p>
ESPECIFICOS	ESPECIFICOS		ESPECIFICAS
<p>1. ¿Qué fallos de los mercados de servicios financieros han limitado su penetración en el sector agrario y el ámbito rural peruano?</p>	<p>1. Establecer los fallos del mercado de servicios financieros que han limitado su penetración en el sector agrario y el ámbito rural peruano.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Perfil productor (vector Z) • Activos y garantías (G_r) • Riesgos biológicos (R_b) • Información asimétrica: Riesgo moral y selección adversa (G y R_c) 	<p>1. Fallos del mercado como información asimétrica y el desconocimiento de riesgos específicos, han limitado la penetración de servicios financieros, en el sector agrario y el ámbito rural peruano.</p>
<p>2. ¿Qué fallos de Estado, interviniendo como banca pública, han obstruido el desarrollo del mercado de servicios financieros en el sector agrario y ámbito rural peruano?</p>	<p>2. Establecer los fallos del Estado en su intervención como banca pública, que han obstruido el desarrollo del mercado de servicios financieros en el sector agrario y ámbito rural peruano.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Elección pública • Interferencia política (I_p) • Monopolio público (C_n) • Precios subsidiados (C_f) • Sostenibilidad de empresa estatal (C_f y G) 	<p>2. Fallos del Estado en una banca pública que actuaba como instrumento de política, monopolio y con tasas subsidiadas, obstruyeron el desarrollo de mercados de</p>

PROBLEMA	OBJETIVOS	CATEGORÍAS Y VARIABLES	HIPÓTESIS
			servicios financieros en el sector agrario y el ámbito rural peruano.
3. ¿Qué fallos de mercado han limitado el interés de las empresas financieras del sistema, en ofrecer servicios en el sector agrario y ámbito rural peruano?	3. Establecer los fallos del mercado que han limitado el interés de las empresas financieras del sistema, en ofrecer servicios en el sector agrario y el ámbito rural peruano.	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema financiero • Concentración empresarial, oligopolio (Mercados imperfectos) (C_n) 	3. Fallos del mercado por alta concentración de principales empresas financieras del sistema, ha limitado su interés en ofrecer servicios en el sector agrario y el ámbito rural peruano.
4. ¿Qué modalidades de participación estatal y de empresas financieras del sistema, podrían reducir los fallos de mercado y de Estado en el desarrollo de sus servicios al sector agrario y el ámbito rural peruano?	4. Establecer modalidades de intervención estatal y de empresas financieras del sistema, que podrían reducir los fallos de mercado y de Estado en el desarrollo de sus servicios al sector agrario y el ámbito rural peruano.	<ul style="list-style-type: none"> • Alianzas estratégicas, asociaciones público privadas, empresas mixtas • Gestión de riesgos (R_b y G_r) • Conocimiento del productor y su actividad (Vector Z) • Mercados competitivos 	4. Una banca mixta compitiendo con las empresas financieras del sistema, favorecen el desarrollo de sus servicios al sector agrario y el ámbito rural peruano.

Fuente. Elaboración propia

CAPÍTULO 4: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Al presentar la situación problemática se describió la evolución del sector agrario que constituye la actividad productiva que configura al ámbito rural. Asimismo, con la data disponible, enfocada desde diversos ángulos, se midió la penetración de los servicios financieros en el campo. También se describió el papel cumplido por la banca de fomento estatal enfocada en el sector agrario, y se delinearon los cambios sustantivos en el sistema financiero peruano a partir de la liberalización de los noventa.

En este capítulo, se analiza y contrasta los hechos descritos, se profundiza en la data disponible para describir la unidad y al productor agrario en tanto sujeto de servicios financieros, se examina la incidencia de los créditos en la producción y específicamente, de las colocaciones de la banca de fomento.

Finalmente se discute el por qué los servicios financieros al sector agrario y en el ámbito rural, constituyen mercados incompletos, qué causas lo explican distinguiendo entre aquellas características que le son propias de aquellas que se originan en el intento de superar ese fallo.

4.1. Análisis, interpretación y discusión de resultados

En esta sección se analiza en profundidad, el perfil del productor agrario y los condicionantes que facilitan o dificultan su acceso al crédito (el vector Z). Se examina el comportamiento del mercado financiero en el horizonte temporal 1980-2018, el comportamiento de su precio -la tasa de interés- como variable crítica en los mercados de servicios financieros, con el foco para entender su dinámica y su relación con los ciclos de la economía y específicamente del sector agrario. Finalmente se analiza la experiencia del AGROBANCO como expresión postrera de la intervención estatal en el financiamiento agrario.

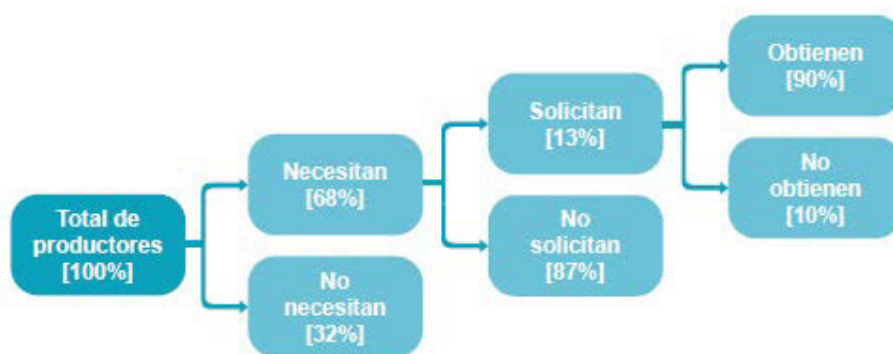
4.1.1. El perfil del productor CENAGRO 2012

El crédito es uno de los varios servicios financieros, pero sin duda, es el más importante porque al permitir adelantar el gasto, incide en la capacidad de producir y consumir de las personas. Así, el alcance del crédito, sobre todo el de las entidades financieras intermediarias (IFI), es la principal medida del grado de penetración de los servicios financieros en un sector económico o un ámbito territorial.

A continuación, y a partir de un análisis de los resultados del IV CENAGRO, se presenta las variables del vector Z que distinguen a los productores agrarios y por extensión, a los pobladores del ámbito rural, con relación al crédito.

4.1.1.1. Estudios previos

Debe destacarse dos estudios elaborados con la data del CENAGRO 2012, Alvarado y Pintado (2017) y Escobal (2017). El primero identifica los principales factores que determinarían la probabilidad del uso del crédito en el sector agropecuario. El método seguido comprendió el análisis en tres etapas. La primera, definida como la necesidad del crédito (excluyendo a los que manifestaron no necesitarlo); la segunda, como la solicitud (gestionarlo en las variables del Censo); y la tercera, como la obtención. La siguiente figura de los autores ilustra esta diferenciación.



Fuentes: Jian, Heidhues y Zeller (2010) y CENAGRO 2012.
Elaboración propia.

Figura 37. Clasificación de los productores en un modelo secuencial de acceso y uso de crédito (%). Tomado de (Alvarado & Pintado, Necesidad, demanda y obtención de crédito en el sector agropecuario en el Perú, 2017, p. 32).

En sus conclusiones destacan que el tamaño de la unidad agropecuaria (UA) sería la variable con mayor incidencia en la probabilidad de necesitar crédito;

la asistencia técnica, en la de solicitarlo; y la proporción de tierras dedicadas a la exportación, en la de obtenerlo.

Escobal se enfocó en los determinantes de la adopción tecnológica (2017). Se cruzaron 21 características de los productores agrupadas en individuales (perfil social), de integración al mercado y escala de propiedad, con ocho indicadores de adopción tecnológica. Entre las características de integración al mercado se incluyó los hogares que realizaron gestiones por crédito. Esta característica tuvo mayor influencia en cinco de las ocho tecnologías:

Cuadro 21. Perfil de productores agropecuarios y adopción de tecnologías.

Característica del Productor	Tecnología
UA conducidas por menores de 25 años	Riego tecnificado
Hogares que realizaron gestiones de crédito	Semilla certificada
UA conducidas por mujeres	Aplican abonos orgánicos
Hogares que realizaron gestiones de crédito	Control biológico
Hogares que realizaron gestiones de crédito	Animales de raza
Hogares que realizaron gestiones de crédito	Prácticas pecuarias
Hogares que realizaron gestiones de crédito	Mecanización
Miembros del hogar que apoyan la finca	Siembran los mismos cultivos

Fuente. CENAGRO 2012, (Escobal,2017). Elaboración propia.

4.1.1.2. Características del productor que accede a crédito

En el anexo D se presenta las variables y valores que describen y diferencian a los productores que no gestionaron crédito, a los que gestionaron y no obtuvieron, y a los que gestionaron y obtuvieron.

Los productores que no gestionaron crédito, deben recordarse, fueron 2'054,508, lo que significaba 9 de cada 10 (90.8 por ciento). Los que gestionaron y no obtuvieron fueron 19,974 (0.9 por ciento del total de productores) y los que gestionaron y obtuvieron, 186,491 (8.2 por ciento).

Considerando estas proporciones, se describe lo que distinguía a cada uno de estos segmentos y al final aquellas características que eran comunes. Los segmentos son identificados con las siguientes siglas:

- NGC: no gestionaron crédito.

- GC: gestionaron crédito, los que a su vez se dividen entre:
 - GCN: gestionaron crédito, pero no lo obtuvieron.
 - GCS: gestionaron crédito y lo obtuvieron.

Edad, sexo, educación, etnicidad, tamaño de la familia y residencia: los NGC tenían mayor edad, comprendían a más mujeres como productor agrario, su nivel de educación era más bajo y mayor el número de analfabetos. Más de ellos tenían como lengua original el quechua o el aymara, y se reconocían principalmente como agricultores o ganaderos. Sus hogares contaban con menos miembros, y residían más en la UA. Entre los GC destacaban quienes se reconocían como técnicos en agronomía, zootecnia y silvicultura.

Suficiencia de ingresos, actividades no agropecuarias y fuera de la UA, programas sociales: cerca de ocho de cada 10 productores NGC no alcanzaban suficientes ingresos por la producción agropecuaria en la UA en tanto que los GCS eran un tercio. Los NGC desarrollaban menos actividades no agropecuarias en sus UA, pero entre los GC fueron más los que dejaron la UA para trabajar en otras actividades para suplir ingresos. Los NGC o GCN participaban más como beneficiarios de programas sociales.

Pertenencia y beneficio de organizaciones: los NGC pertenecían menos a organizaciones de productores (asociaciones, comités o cooperativas), más si eran GCN y aún más los GCS. Asimismo, entre los NGC había un mayor número que declaró no alcanzar ningún beneficio de la organización a la que pertenecía, a diferencia de los GC, y más aún si eran GCS.

Superficie agrícola, riego y manejo de pastos: los productores GC tenían más superficie con cultivos permanentes y los GCS disponían de más tierra con riego y menos superficie no agrícola. En general, los GC manejaban más sus pasturas naturales.

Titulación, arrendamiento, propiedad comunal y forma de adquisición: la proporción de parcelas con título registrado era mayor para los GC, especialmente para GCS. Estos conducían más parcelas en arrendamiento (conducción indirecta) y formas mixtas. Los GCN tenían más tierras como comunero y en formas mixtas. Los NGC tenían más tierras en formas

comunales. La forma más importante de adquisición de parcelas por NGC fue por herencia, en tanto que para los GC era importante la compra venta.

Principales cultivos: los productores NGC cultivaban principalmente papa blanca, maíz amiláceo y alfalfa. Entre los GC, el primer lugar lo ocupó el café y entre los GCS, aparece, además, el maíz amarillo duro y el arroz.

Razones para la siembra: más productores GCS dieron como explicación que siempre sembraban lo mismo y tenían menor costo, en tanto que los NGC y GCN daban mayor importancia a los mercados seguros.

Destino de la producción: la venta aumentaba pasando de un tercio entre los NGC a dos tercios entre los GCS. Entre los mercados de destino, para los productores GCS aparecían los mercados externos y la agroindustria.

Razones para no cultivar: con excepción de la falta de crédito, todas las otras razones invocadas (falta de agua, de mano de obra y semilla) eran más significativas entre los productores NGC. En este mismo segmento, el 17 por ciento atribuía a la falta de crédito la imposibilidad de sembrar. Requerían crédito, pero percibían que su demanda no sería atendida. De acuerdo al CENAGRO 2012, eran 51,131 productores, equivalente al 28.6 por ciento del total que gestionaron. Entre los GCN, 1,209 señalaron al crédito como la principal razón para no sembrar alguna parte de su UA y de los GCS, 6,642 dieron la misma razón, es decir requerían más crédito del que obtuvieron.

Procedencia del agua para riego: la principal fuente eran los ríos. Sin embargo, entre los GCS una proporción significativa dependía de reservorios o represas en tanto que, entre los NGC, era manantial o puquio. El pozo también era mayor entre GCS.

Calidad del agua, infraestructura de riego, organización de regantes y licencias: entre los GCS un mayor número manifestó que el agua estaba contaminada con algún tipo de sustancia. Más NGC contaban con canales de riego, pero los GCN tenían más revestimiento y empleaban más los aspersores. Los GCS participaban más en comités de regantes y superaban a los otros dos segmentos en licencias para el uso del agua.

Uso de bienes tecnológicos: por cada productor NGC, 1.7 GCN y 3.5 GCS empleaba semilla y plántones certificados. Los últimos aplicaban más guano, estiércol, abono orgánico e insecticidas no químicos o biológicos. Aunque el número con certificación orgánica era muy bajo, los GCS eran casi 5 veces más a NGC y casi el doble de los GCN. Los GCS también empleaban más insumos convencionales (químicos), mientras que la mitad de los GCN y algo más entre los NGC, no empleaban insumos ni prácticas de control.

Fuente de energía y activos productivos: entre los productores GCS se empleaba más energía mecánica combinada con animal. También estaban más conectados a la red pública de energía, disponían de más equipo agrícola tradicional, maquinaria, vehículos, motores e instalaciones en la UA. En general, contaban con más activos productivos.

Tenencia de ganado: más unidades NGC tenían ganado mayor con excepción de los porcinos que se encuentran más entre los GCS. Asimismo, las unidades NGC tenían más cabezas de bovino en promedio. La crianza de aves en granjas y abejas era mayor entre los GC, en especial entre los GCS.

Venta de leche y prácticas pecuarias: entre los que producían leche, la venta a plantas industriales y porongueros, era mayor entre los GCS. Estos además empleaban más alimentos balanceados y mejoramiento genético. El mayor descuido en el tratamiento de los residuos pecuarios se observaba en GCN.

Capacitación, asesoría empresarial, asistencia técnica e información: el número de productores que recibían estos servicios era bajo, pero mayor entre los GCN y aún más entre los GCS. La importancia de los temas tratados no difería entre los tres segmentos. Entre los proveedores figuraba en todos los casos, el MINAGRI pero destacaban más las organizaciones de productores entre los GCS, y las ONG entre los NGC. Como medios de información, la radio era importante para todos, pero el uso de otros medios era mayor entre los GCS, incluyendo televisión, publicaciones escritas, el teléfono y el Internet.

Trabajadores permanentes y eventuales: aunque la contratación de trabajadores permanentes era muy baja, era mayor entre los GCS, incluyendo

personal administrativo. También contrataban más trabajadores eventuales en tanto que los NGC empleaban más a miembros de la familia.

Región natural: en términos relativos, eran más los GCS en la costa seguidos por la selva; los GCN eran más en selva seguidos por la costa; los NGC eran mayormente de sierra y después selva. En términos absolutos, los GCS eran de costa seguidos por la sierra; los GCN eran de sierra seguidos por selva; y los NGC, de sierra, región con mayor número de productores.

Variables no significativas: no se advirtieron sensibles diferencias en tener DNI, contar con servicios higiénicos o cocinas mejoradas en la vivienda, computadora y acceso a Internet, en la condición jurídica, la producción de leche, las prácticas sanitarias pecuarias ni el número de parcelas. Escobal (2017) estableció que la excesiva parcelación influía negativamente en la adopción tecnológica, pero esa característica no parece distinguir a los productores según que hayan gestionado o no crédito, y lo hayan obtenido o no (ver cuadro 22).

Cuadro 22. Productores agropecuarios que no gestionaron crédito, gestionaron y no lo obtuvieron y gestionaron y lo obtuvieron por región natural

Región Natural	No gestionó crédito (NGC)			Gestionó y no obtuvo crédito (GCN)			Gestionó y obtuvo crédito (GCS)			Total	
	Miles UA	% reg.	% total	Miles UA	% reg.	% total	Miles UA	% reg.	% total	Miles UA	% reg.
Costa	283.4	13.8	79.3	3.4	17.0	0.9	70.7	37.9	19.8	357.6	15.8
Sierra	1,366.0	66.5	94.6	9.7	48.4	0.7	68.9	36.9	4.8	1,444.5	63.9
Selva	405.1	19.7	88.3	6.9	34.6	1.5	46.9	25.2	10.2	458.9	20.3
Total	2,054.5	100.0	90.9	20.0	100.0	0.9	186.5	100.0	8.2	2,261.0	100.0

Porcentaje región es vertical y gestión de crédito es horizontal.

Fuente. CENAGRO 2012. Elaboración propia

Lo descrito confirma un resultado previsible: conforme los productores son más educados, conducen más tierra agrícola, tienen instalados cultivos permanentes e infraestructura de riego, poseen mayores activos que son también garantías, usan más insumos y aplican mejores prácticas, están

conectados a mercados más exigentes, son miembros de organizaciones y contratan trabajadores, es más probable que gestionen crédito y lo obtengan.

También ocurre que entre estos productores son menos los que declaran no tener ingresos suficientes por la actividad agropecuaria en su unidad productiva, pero un tercio es aún elevado. Y lo peculiar es que son más los que desarrollan otras actividades no agrarias, generadoras de ingreso en sus UA, y durante el año efectúan migraciones temporales para obtener ingresos en actividades fuera de su UA. Esto es consistente con un enfoque en que lo rural es agrario, pero más que agrario. Ya se había visto, al dar cuenta del uso del crédito, que el 15.8 por ciento de los productores que habían recibido crédito lo habían destinado a fines no agrarios (Encuestas Agropecuarias 2014-2018). Pero también que un número significativo de los que obtuvieron el crédito se quejaron de no haber podido sembrar todo lo que planificaron porque lo obtenido no fue suficiente.

4.1.1.3. Análisis estadístico

En el capítulo 3 se adelantó el uso del modelo *Clúster Bietápico* como técnica de clasificación para poder describir individuos con variables homogéneas en un conjunto aparentemente heterogéneo. Se buscaron subagrupamientos entre las unidades productivas que gestionaron el crédito. A continuación, se presentan los resultados de este análisis aplicado al CENAGRO 2012:

4.1.1.3.1. Personas naturales que gestionaron y obtuvieron crédito

En este análisis de los datos, el objetivo fue obtener un perfil más fino de los productores cuya condición jurídica se definía como personas naturales y que solicitaron y obtuvieron el crédito (GCS). Las personas naturales constituían el 99.4 por ciento de las UA registradas por el CENAGRO y entre las que gestionaron y obtuvieron el crédito, el 99.5 por ciento eran personas naturales.

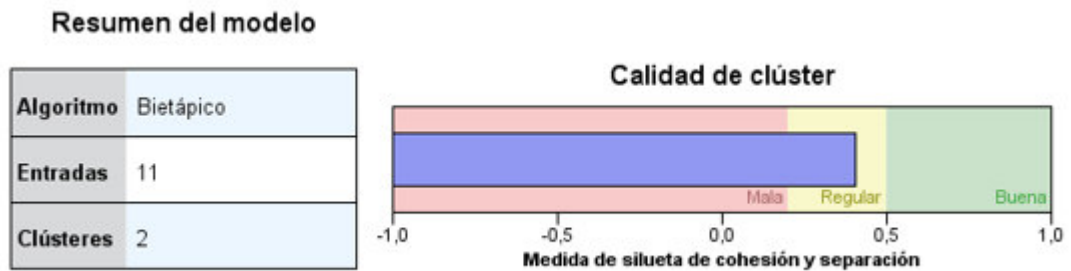


Figura 38. **Calidad del clúster.** IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Del total de personas naturales, 185,584 productores, se pudo clasificar 168,220 (90.6 por ciento).

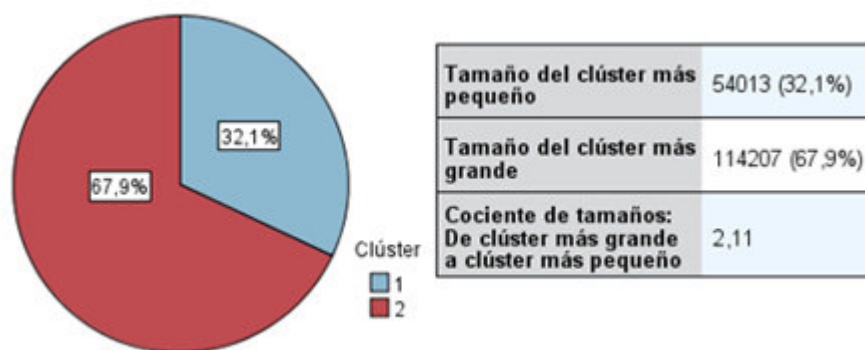


Figura 39. **Tamaño del clúster.** IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Como resultado del análisis se obtuvieron dos perfiles de productores entre los que gestionaron crédito y lo obtuvieron (GCS). Las características de estos dos conjuntos, fueron el empleo de trabajadores permanentes y remunerados, su nivel de participación en organizaciones de productores, el número de parcelas con riego, la superficie agrícola promedio, su participación en actividades de capacitación, el tipo de tenencia de la tierra, la suficiencia de ingresos por la actividad agropecuaria y el uso de medios de comunicación para informarse. En estas variables, los mayores valores se registran para el clúster 2 que más que duplica al clúster 1 (ver cuadro 23). (En Anexo E se presentan las variables con mayor poder explicativo y en el Anexo F los resultados para cada una de estas variables).

Cuadro 23. Descripción de clúster

Clúster 1	Clúster 2
UA no tienen trabajadores permanentes ni remunerados	UA tienen trabajadores permanentes y remunerados
Dos de cada tres (66.3%) UA no están asociados a alguna organización, y el tercio se divide entre organizaciones de abastecimiento de agua y otras	Poco más de la mitad (52%) de las UA están asociados a alguna organización, predominando las de abastecimiento de agua sobre otras
Menos de la mitad de UA (47.2%) tiene parcela o chacra con riego	Dos tercios (66.6%) tienen parcela o chacra con riego
La superficie agrícola promedio es 2.55 hectáreas por UA	La superficie agrícola promedio es 3.97 hectáreas por UA
Dos de cada 10 (21.6%) recibió capacitación	Tres de cada 10 (30.4%) recibió capacitación
La mayoría son (75.2%) e incluye más comuneros	La mayoría son propietarios (74.3%) e incluye más arrendatarios
Tres de cada 10 (27.9%) UA alcanzan ingresos suficientes de actividad agropecuaria	Cerca de cuatro de cada 10 (36.2%) UA alcanzan ingresos suficientes de actividad agropecuaria
Siete de cada 10 (68.5%) emplea algún medio de comunicación para informarse/capacitarse	Tres de cada cuatro (75.3%) emplea algún medio de comunicación para informarse/capacitarse

Tener computadora e Internet no hace diferencia. El 98% en ambos casos, no los tiene.

Fuente. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

4.1.1.3.1.1. Resultados por departamentos

Los departamentos con más UA que gestionaron y obtuvieron crédito (GCS) fueron Piura, Junín, San Martín, Cajamarca y Cusco (Ver Figura 40):

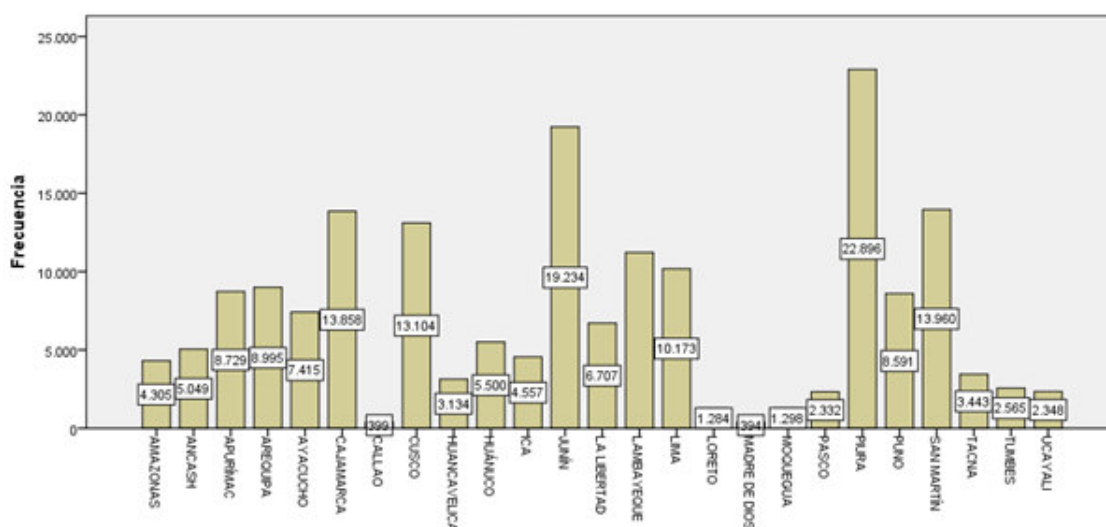


Figura 40. UA que obtuvieron crédito por departamentos. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Cuando se divide las UA por clúster, se advierte que las mayores diferencias se presentan en Junín, Arequipa, Apurímac, Lambayeque, La Libertad, Lima e Ica en las que destaca el clúster 2. Solo en Puno predomina el clúster 1.

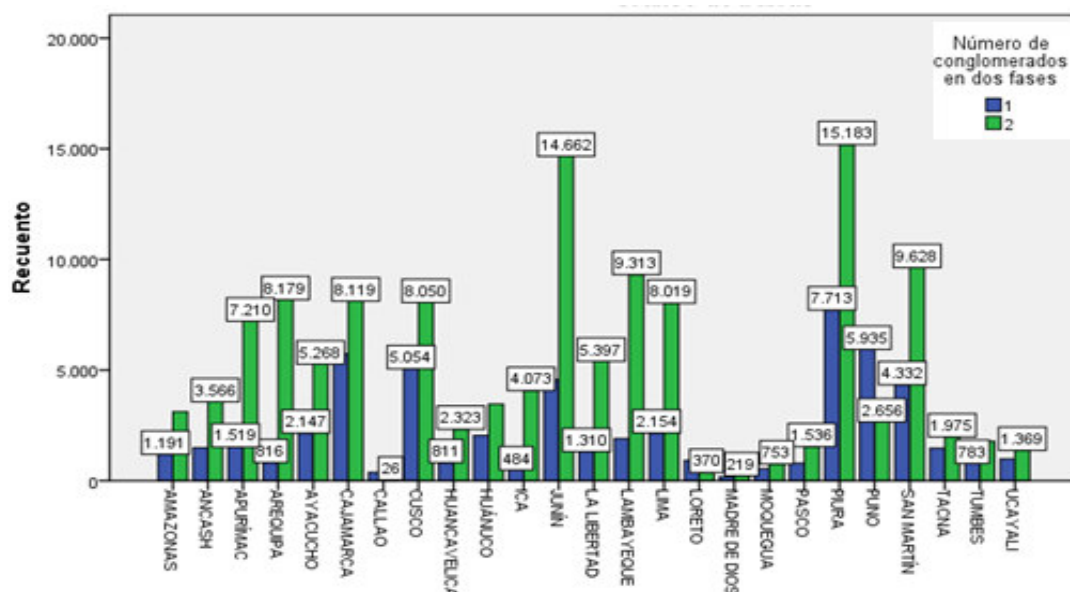


Figura 41. UA por clúster que obtuvieron crédito por departamentos. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

El detalle por departamento se puede ver en el Anexo G.

4.1.1.3.1.2. Resultados por región natural

El mayor número de UA del clúster 1 eran de sierra y del clúster 2, de costa. La selva representaba una cuarta parte de UA (ver figura 42 y cuadro 24).

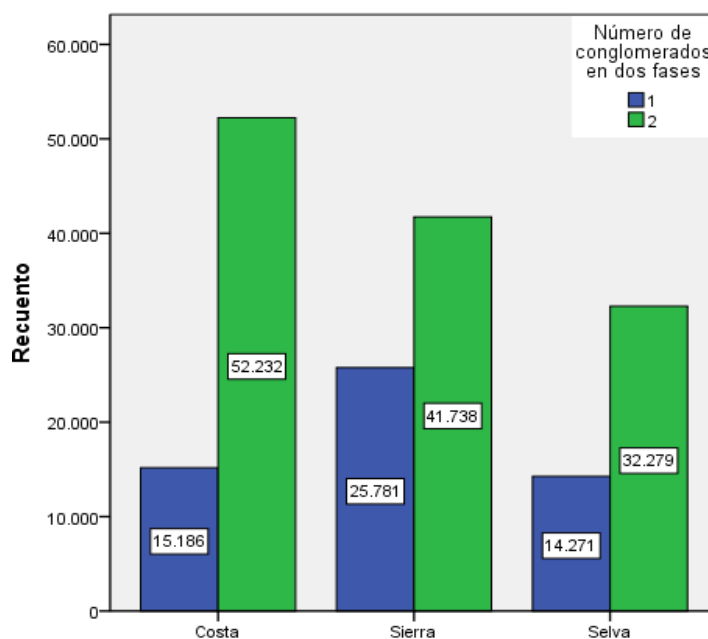


Figura 42. UA por clúster que obtuvieron crédito por región natural. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Cuadro 24. Distribución por región natural de UA por clúster, que obtuvieron crédito

Región Natural	Participación %		Distribución regional	
	Clúster 1	Clúster 2	Clúster 1	Clúster 2
Costa	22.5%	77.5%	27.5%	41.4%
Sierra	38.2%	61.8%	46.7%	33.1%
Selva	30.7%	69.3%	25.8%	25.6%
Total	30.4%	69.6%	100.0%	100.0%

Fuente. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

4.1.1.3.2. Personas naturales que gestionaron y no obtuvieron crédito

De acuerdo al Censo, las personas naturales que gestionaron y no obtuvieron (GCN) eran 19,853 UA. De este total, se pudo clasificar a 17,075 (86 por ciento) y se obtuvieron igualmente dos clústeres representativos.

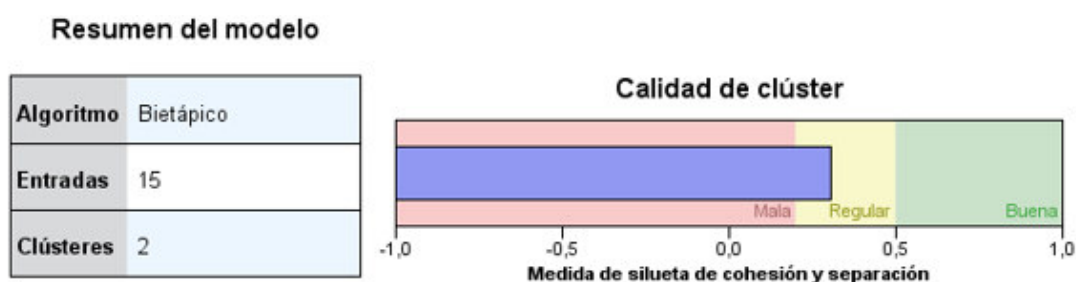


Figura 43. Calidad de clúster. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

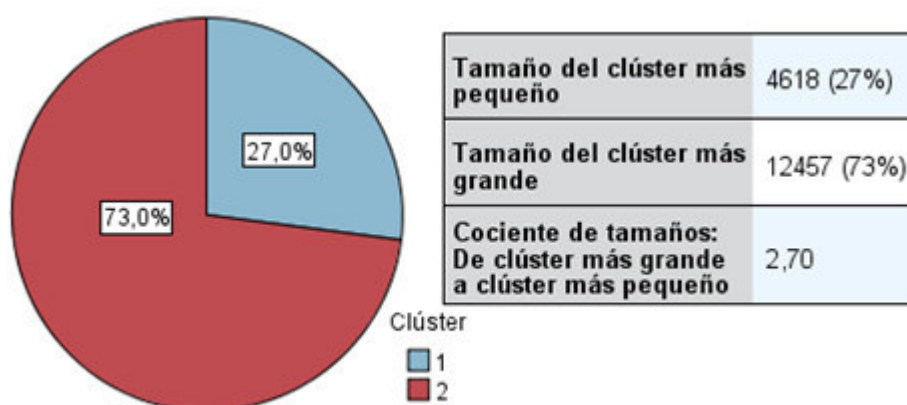


Figura 44. Tamaño de clúster. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Las variables más relevantes fueron la pertenencia o no a una organización de productores, las parcelas con riego, el uso de tractores, semilla y/o plántones certificados, el empleo de trabajadores remunerados, la siembra del mismo cultivo, el número de parcelas, la superficie agrícola, el trabajo externo a la UA y la suficiencia de ingresos (ver cuadro 25). (En Anexo H se presentan

las variables con mayor poder explicativo y en el Anexo I los resultados para cada una de estas variables).

Cuadro 25. Descripción de clúster

Clúster 1	Clúster 2
53% de UA están asociadas a alguna organización distinta a abasto del agua y 47% de abasto, y reciben beneficios	UA no pertenecen a alguna asociación, comité o cooperativa de productores/as
72.8% de UA tiene parcela con riego	68.7% UA no tienen parcela con riego
39.8% utiliza tractores para realizar trabajos agrícolas o pecuarios	84.3% no utiliza tractores para realizar trabajos agrícolas o pecuarios
Un tercio de UA (32.3%) utiliza semilla y/o plántones certificados	88.8% no utiliza semilla y/o plántones certificados
91.5% de UA no ha tenido cultivos con certificación orgánica	99.3% de UA no ha tenido cultivos con certificación orgánica
Dos tercios de UA (63.8%) tienen trabajadores remunerados	Poco más de la mitad (55.7%) de UA no tienen trabajadores remunerados
41.1% de UA siembra el mismo cultivo, de poco gasto y mercado asegurado	31.6% de UA siembra el mismo cultivo, de poco gasto y mercado asegurado
La mitad (50.3%) de UA utiliza animales para trabajos agrícolas o pecuarios	Poco más de la mitad (57.4%) no utiliza animales para trabajos agrícolas o pecuarios
UA tiene como media 2.31 parcelas o chacras que conduce en el distrito	UA tiene como media 2.07 parcelas o chacras que conduce en el distrito
95.9% de UA no utiliza energía eléctrica para trabajos agrícolas o pecuarios	97.9% de UA no utiliza energía eléctrica para trabajos agrícolas o pecuarios
Tres de cada cuatro son propietarios y el resto comuneros, posesionarios, arrendatarios y otros	Composición similar solo que arrendatarios superan a posesionarios
Superficie promedio de uso agrícola es 3.82 hectáreas por UA	Superficie promedio de uso agrícola es 3.30 hectáreas por UA
48% de conductores deja de trabajar en su UA para obtener otros ingresos	43.3% de conductores deja de trabajar en su UA para obtener otros ingresos
Tres de cada 10 (28%) UA con ingresos suficientes del agro	Uno de cada cuatro (24.1%) UA con ingresos suficientes del agro

Fuente. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

4.1.1.3.2.1. Resultados por departamentos

Los departamentos en que más UA gestionaron y no obtuvieron crédito (GCN) fueron Cajamarca, Junín, San Martín, Cusco, Ayacucho, Huánuco y Piura:

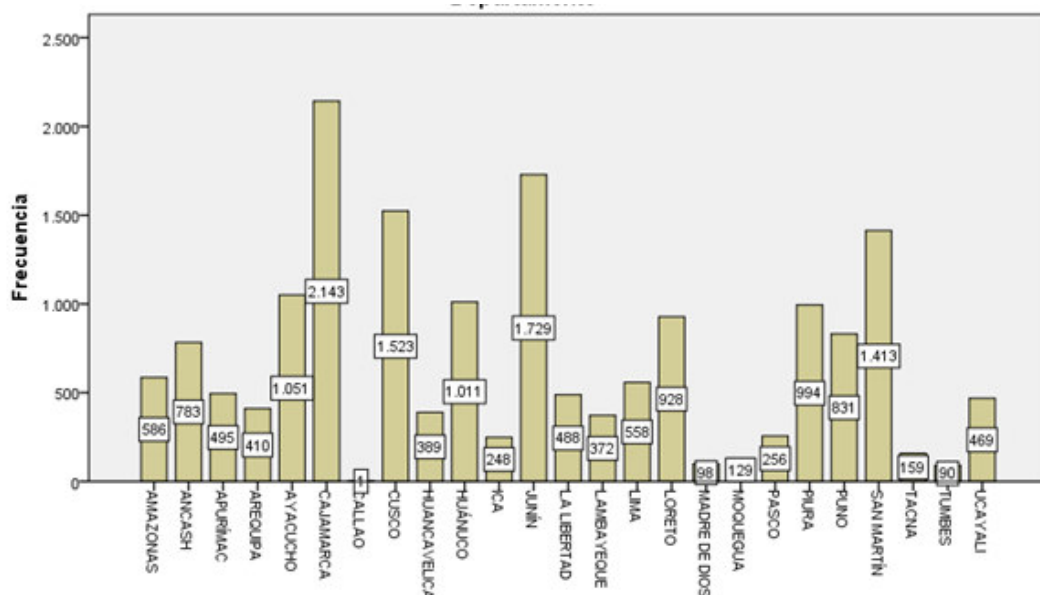


Figura 45. UA que no obtuvieron crédito por departamentos. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Al dividir las UA por clúster se observa que el clúster 1 se presenta más en Cajamarca, San Martín, Huánuco, Loreto y Puno, y el clúster 2 en Arequipa, Lima, Lambayeque y Tacna. El detalle de la distribución departamental se presenta en el Anexo J.

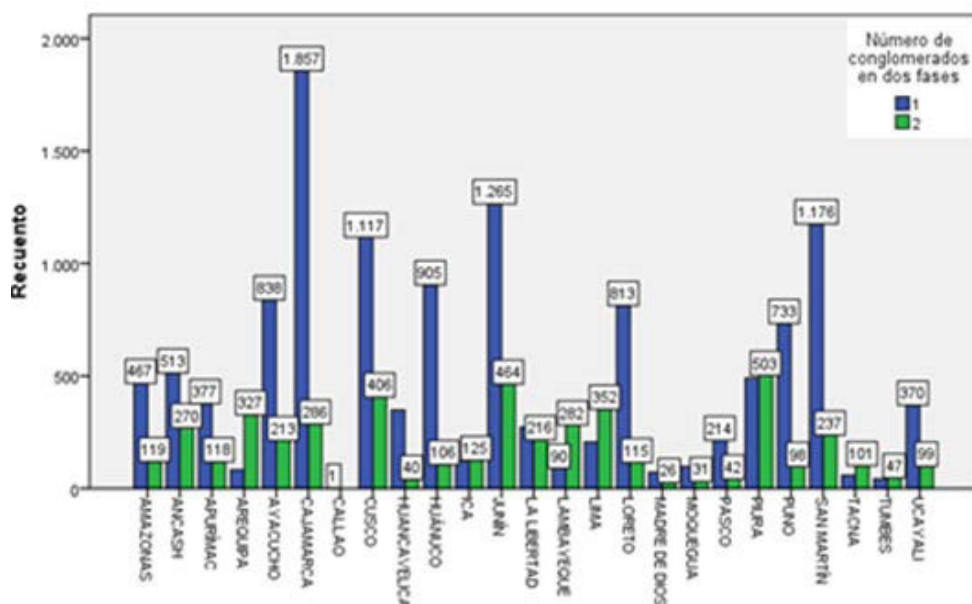


Figura 46. UA por clúster que no obtuvieron crédito por departamentos. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

4.1.1.3.2.2. Resultados por región natural

En el clúster 1 hay largamente más UA en la sierra y selva. En el clúster 2 son mayoría en la costa, aunque son un poco más en la sierra (ver figura 47 y cuadro 26).

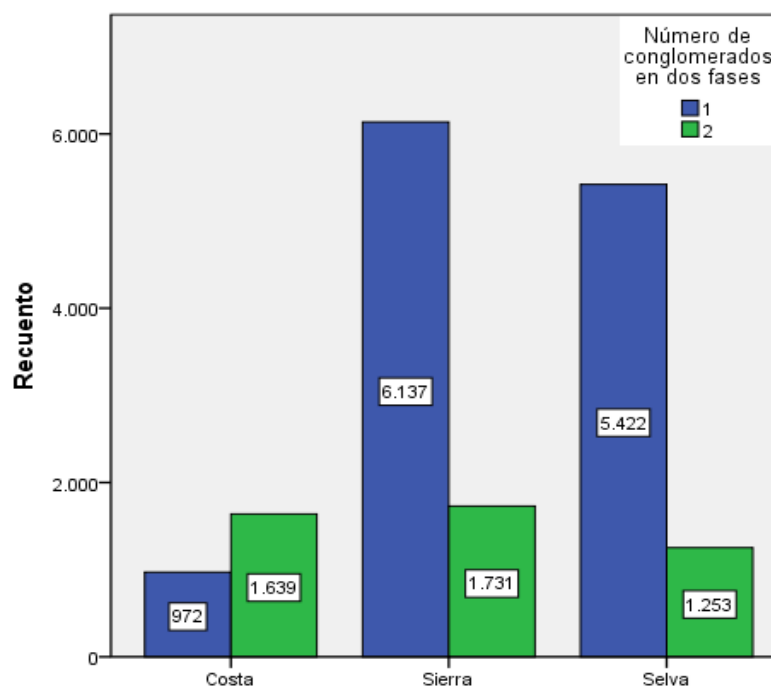


Figura 47. UA por clúster que obtuvieron crédito por región natural. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Cuadro 26. Distribución por región natural de UA por clúster, que obtuvieron crédito

Región Natural	Participación %		Distribución regional	
	Clúster 1	Clúster 2	Clúster 1	Clúster 2
Costa	37.2%	62.8%	7.8%	35.5%
Sierra	78.0%	22.0%	49.0%	37.4%
Selva	81.2%	18.8%	43.3%	27.1%
Total	73.1%	26.9%	100.0%	100.0%

Fuente. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

4.1.1.3.3. Personas jurídicas

El CENAGRO 2012 registró 14,272 personas jurídicas, 0.6 por ciento del total de unidades agropecuarias. De estas, solo 7.2 por ciento gestionaron crédito, una proporción menor a la declarada por las personas naturales. Sin embargo, si se diferencia a las sociedades de capital (sociedades anónimas abiertas y

cerradas y las sociedades de responsabilidad limitada) y a las empresas individuales de responsabilidad limitada, la proporción de los que solicitaron crédito sube a 28.5 y 29.6 por ciento respectivamente, con la menor tasa de rechazo a sus gestiones (5.9 por ciento).

Cuadro 27. Personas jurídicas por tipo según si gestionaron y obtuvieron crédito

Tipo	Nro.	%	Gestión crédito (GC)	% Gestión / Total	Obtuvo (GCS)	No obtuvo (GCN)	% GCN/ GC
Sociedad de Capital	2,635	18.5	751	28.5	704	47	6.3
EIRL	345	2.4	102	29.6	99	3	2.9
Cooperativa Agraria	92	0.6	9	9.8	8	1	11.1
Comunidad Campesina	6,277	44.0	41	0.7	15	26	63.4
Comunidad Nativa	1,322	9.3	7	0.5	3	4	57.1
Otra	3,601	25.2	120	3.3	78	42	35.0
Total	14,272	100.0	1,030	7.2	907	123	11.9

Fuente. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Pero el grueso de las personas jurídicas son las comunidades campesinas y nativas (44.0 y 9.3 por ciento, respectivamente). Estas no son unidades productivas sino territoriales. Son muy contados los casos en que gestionaron créditos y menos aún, los que lo obtuvieron.

Las personas jurídicas que gestionaron crédito se encontraban principalmente en Lima, Ica, La Libertad, Piura, Lambayeque y Arequipa, que se corresponde con los departamentos de expansión de las agroexportaciones (ver figura 48).

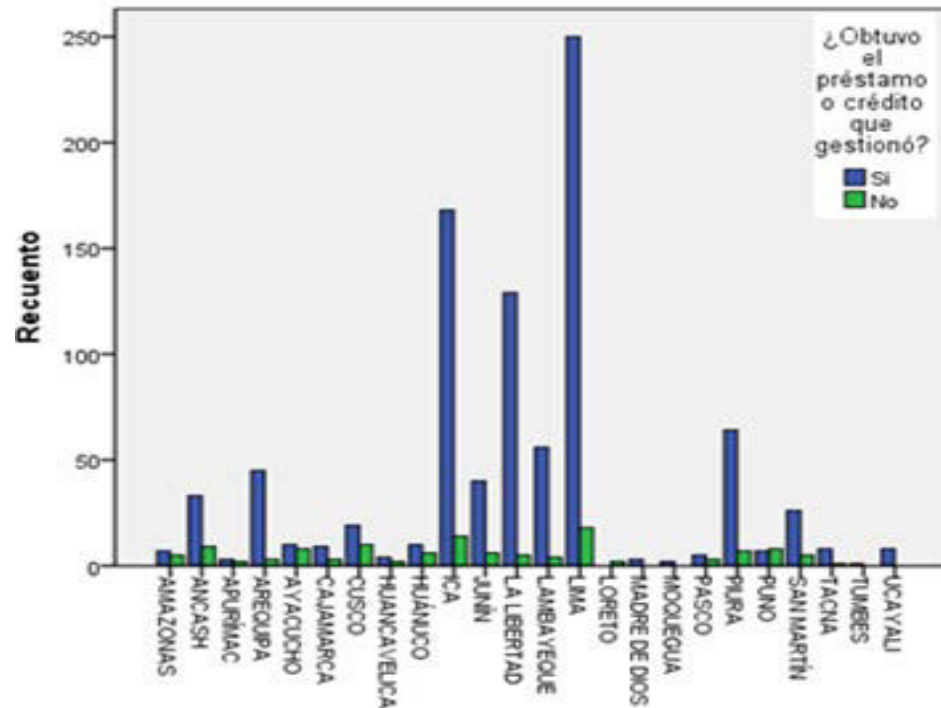


Figura 48. Personas Jurídicas que solicitaron y obtuvieron crédito por departamento. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

En el cuadro 28 se consolida de manera comparativa, las variables que evidenciaron mayor poder explicativo para un total de ocho agrupamientos: los que gestionaron y obtuvieron (personas jurídicas y personas naturales segmentados en clúster 2 y clúster 1); los que gestionaron y no obtuvieron (personas jurídicas y personas naturales segmentadas en clúster 2 y clúster 1); y personas jurídicas y naturales que no gestionaron crédito.

Cuadro 28. Comparación en características de diferentes agrupamientos de unidades agropecuarias (2012)

Gestionaron crédito	Obtuvieron (GCS)			No obtuvieron (GCN)			No gestionaron (NGC)	
	Jurídica	Natural		Jurídica	Natural		Jurídica	Natural
		Clúster 2	Clúster 1		Clúster 2	Clúster 1		
Persona								
Clúster								
Productores	907	114,207	54,013	121	12,457	4,618	13,244	1'922,212
Distribución por tipo	6.4%	6.4%	2.6%	0.8%	0.6%	0.2%	92.8	91.2%
UA con trabajadores remunerados	93.4%	100%	0%	58.5%	63.8%	44.5%	26.7%	38.8%
UA con trabajador permanentes remunerados	74.6%	100%	0%	37.4%	63.8%	44.5%	16.7%	1.0%
UA pertenece a asociación, comité o cooperativa	57.7%	53.3%	34.4%	32.5%	100%	0%	16.8%	20.7%
Tenencia de al menos una parcela con riego	60.8%	67.8%	47.4%	52.9%	72.7%	31.5%	58.7%	33.0%
Superficie promedio de parcelas de UA (ha)	337.81	7.74	7.53	1,098.08	6.85	6.99	1,826.56	6.10
Superficie promedio agrícola (ha)	169.26	4.67	2.90	102.77	3.84	3.36	79.24	2.45
Superficie promedio agrícola con riego (ha)	158.71	2.30	0.80	56.11	1.85	0.51	26.48	0.81
Parcelas de la UA								
• 1	62.4%	45.6%	52.0%	62.6%	47.5%	53.2%	75.6%	49.3%
• 2	11.9%	23.6%	20.9%	20.3%	23.0%	21.2%	10.9%	21.1%
• 3	9.1%	12.1%	10.4%	5.7%	12.1%	10.9%	5.6%	11.8%
• 4	4.0%	6.7%	5.8%	2.4%	5.8%	5.7%	2.7%	6.6%
• 5	3.5%	6.5%	6.1%	3.3%	6.0%	6.0%	2.4%	6.7%
• 6-9	5.1%	3.6%	2.6%	3.3%	3.9%	2.1%	1.4%	2.6%
• 10 a más	4.1%	1.9%	2.2%	2.4%	1.7%	0.9%	1.3%	1.9%

Gestionaron crédito	Obtuvieron (GCS)			No obtuvieron (GCN)			No gestionaron (NGC)	
	Jurídica	Natural		Jurídica	Natural		Jurídica	Natural
		Clúster 2	Clúster 1		Clúster 2	Clúster 1		
Recibió algún tipo de capacitación	71.2%	32.0%	22.3%	36.6%	17.6%	11.9%	18.7%	6.9%
Tipo de tenencia de la UA:								
• Propiedad	67.7%	73.8%	74.8%	89.0%	74.8%	74.5%	85.6%	76.2%
• Comunero	0.0%	7.4%	10.4%	0.0%	8.9%	11.9%	0.0%	11.3%
• Arrendatario	26.7%	11.1%	5.8%	1.6%	6.3%	5.7%	5.3%	4.9%
• Posesionario	2.1%	5.0%	6.3%	4.5%	6.6%	5.3%	2.7%	4.0%
• Otra	3.5%	2.8%	2.7%	4.9%	3.4%	2.5%	6.4%	3.5%
Suficientes ingresos por actividad agropecuaria UA		37.2%	28.5%		28.0%	24.3%		22.5%
Productor trabaja fuera de UA para obtener ingresos		47.9%	49.3%		47.9%	43.3%		39.9%
Razón principal se siembra:								
• Precio anterior campaña	5.7%	8.6%	6.0%	5.2%	7.9%	7.6%	4.7%	4.3%
• Mercado asegurado	55.3%	21.9%	15.2%	36.4%	21.0%	16.7%	20.7%	10.2%
• Siempre lo siembra	15.6%	34.5%	32.9%	18.2%	31.5%	41.0%	32.5%	46.8%
• Por abastecimiento agua	2.7%	4.0%	2.3%	5.2%	4.3%	1.4%	3.0%	2.2%
• Recomendación técnicos	6.6%	2.1%	1.4%	9.1%	2.8%	1.2%	6.7%	0.8%
• Cultivos de poco gasto	3.9%	16.5%	23.0%	13.0%	24.8%	26.6%	18.1%	30.5%
• Menor período vegetativo	0.9%	3.3%	2.6%	2.6%	3.7%	3.1%	4.3%	3.0%
• Otra	9.4%	2.8%	2.4%	10.4%	3.9%	2.4%	10.0%	2.2%
Utiliza semilla y/o plántones certificados	56.6%	41.0%	19.2%	39.2%	32.3%	11.5%	18.4%	10.9%
Cultivos con certificación orgánica	7.8%	5.1%	3.9%	3.3%	8.5%	0.8%	1.4%	0.8%
Utiliza tractores	40.4%	54.5%	31.7%	22.5%	39.8%	16.0%	9.0%	0.4%

Gestionaron crédito	Obtuvieron (GCS)						No obtuvieron (GCN)						No gestionaron (NGC)			
Persona	Jurídica		Natural				Jurídica		Natural				Jurídica		Natural	
Clúster			Clúster 2		Clúster 1				Clúster 2		Clúster 1					
Utiliza animales para trabajos agrícolas	14.3%		51.4%		44.8%		26.7%		50.3%		42.7%		17.2%		50.4%	
Utiliza energía eléctrica	55.1%		3.9%		2.7%		20.0%		2.8%		2.2%		9.6%		1.2%	
Importancia relativa del departamento	LI	27.6%	PI	12.0%	PI	14.0%	LI	14.6%	PI	10.9%	CA	14.8%	PU	12.8%	CA	15.8%
	IC	18.5%	JU	11.6%	PU	10.7%	IC	11.4%	JU	10.0%	JU	10.1%	CU	10.5%	PU	10.0%
	LL	14.2%	SM	7.6%	CA	10.4%	CU	8.1%	CU	8.8%	SM	9.4%	LI	9.1%	CU	8.1%
	PI	7.1%	LA	7.4%	CU	9.1%	AN	7.3%	LI	7.6%	CU	8.9%	AN	7.9%	AN	8.0%
	LA	6.1%	AR	6.5%	JU	8.3%	AY	6.5%	AR	7.1%	HU	7.2%	AY	6.4%	LL	5.8%
	AR	5.0%	CA	6.4%	SM	7.8%	PU	6.5%	CA	6.2%	AY	6.7%	JU	6.4%	PI	5.8%
	JU	4.4%	CU	6.4%	AY	3.9%	PI	5.7%	LA	6.1%	LO	6.5%	HV	5.4%	JU	5.6%
	AN	3.6%	LL	6.4%	LI	3.9%	HU	4.9%	AN	5.8%	PU	5.8%	AP	5.1%	AY	5.1%
	SM	2.9%	LI	6.4%	HU	3.7%	JU	4.9%	SM	5.1%	AN	4.1%	LO	4.4%	HU	4.9%
	CU	2.1%	AP	5.7%	LA	3.4%	AM	4.1%	LL	4.7%	PI	3.9%	CA	4.1%	SM	3.7%
							LL	4.1%								
							SM	4.1%								
	Importancia relativa de la región natural	Costa 81.3% Sierra 10.7% Selva 7.9%		Costa 41.4% Sierra 33.1% Selva 25.6%		Sierra 46.7% Costa 27.5% Sierra 25.8%		Sierra 45.5% Costa 38.2% Selva 16.3%		Sierra 37.4% Costa 35.5% Selva 27.1%		Sierra 49.0% Selva 43.3% Costa 7.8%		Sierra 65.9% Costa 18.7% Selva 15.4%		Sierra 66.5% Selva 19.7% Costa 13.8%
Otórgó el crédito:																
• AGROBANCO	4.5%		10.0%		8.0%											
• Sist. Financiero/COOPAC	82.9%		77.6%		81.2%											
• Fuentes no financieras	12.6%		12.4%		10.8%											

Fuente. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia

Aunque en las encuestas posteriores al IV CENAGRO, algunas variables difieren, otras importantes confirman lo observado en el cuadro anterior.

Cuadro 29. Comparación de algunas variables en UA (2018)

Variables	UA (miles)	Crédito Agrario			
		Solicitó		Obtuvo	
		No	Sí	Sí	No
Total UA	2,180.0	1,940.4	239.6	220.7	18.9
PN menos 50 ha	2,175.8	1,926.6	264.8	219.4	18.9
Empresa y PN con 50 a más ha	4.2	2.9	1.4	1.3	0.1
Superficie promedio (ha)	7.5	9.5	7.2	9.4	9.8
Participación porcentual (%)					
Pertenece alguna organización	6.0	71.8	28.2	93.6	6.4
Pertenece a org. usuarios riego	36.9	85.5	14.5	94.5	5.5
Recibió capacitación	12.4	78.3	21.7	93.7	6.3
Recibió asistencia técnica	6.8	71.9	28.1	93.4	6.6

Fuente. Encuesta Nacional Agropecuaria 2017. Elaboración propia

4.1.1.4. Razones por las que no se otorgó crédito

Claessens (2006) citado por Alvarado y Pintado (2017), propuso un esquema para segmentar a la población entre consumidores y no consumidores de crédito, distinguiendo entre los últimos, a los excluidos voluntarios de los excluidos involuntarios. Con base en la información presentada, se ha reelaborado este esquema de segmentación que comprende a los que no recibieron crédito sea que lo hayan gestionado o no, y que describen las restricciones más importantes de acceso que enfrenta el productor agrario y en general, el ámbito rural que están a la base de un mercado incompleto:

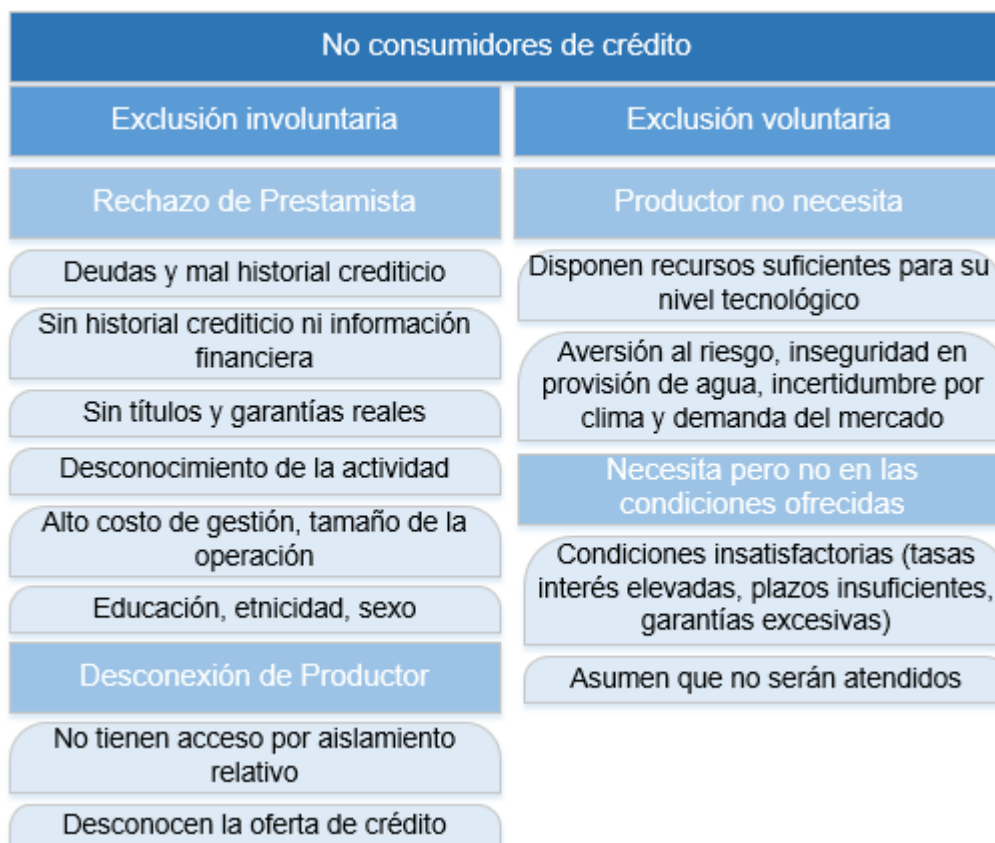


Figura 49. **Motivos de no acceso al crédito.** Adaptado de Claessens (2006).

En el esquema se puede distinguir dos grandes razones para la exclusión involuntaria: (1) el rechazo de las entidades financieras o de cualquier habilitador de fondos o bienes con pago diferido (percepción de riesgo R); y (2) la desconexión del productor o poblador rural con la fuente de crédito (costo de transacción CT en la gestión). Entre los motivos del rechazo se distingue seis razones:

1. Deudas y mal historial crediticio: se rechaza a quien ya recibió crédito y del cual se tiene información; podría estar sobre endeudado o endeudarse más allá de sus posibilidades; haber fracasado o enfrentado situaciones adversas; tener un comportamiento probadamente oportunista.
2. Sin historial crediticio ni información financiera: es desconocido para los proveedores de crédito no familiares o locales; se ignora sus fuentes de ingresos y no tiene como sustentarlas; no se cuenta con un récord sobre cómo enfrenta sus compromisos y obligaciones.

3. Sin títulos y garantías reales: podría ser un cliente nuevo o ya haber obtenido crédito, pero no puede ofrecer garantías efectivas y ejecutables en caso de incumplimiento de deudas; su patrimonio lo tiene en condición de poseionario y/o la propiedad no está debidamente registrada; este tiene escaso valor comercial¹¹⁴.
4. Desconocimiento de la actividad: esta restricción principalmente afecta a entidades financieras no especializadas; se conoce poco el desenvolvimiento de los mercados de productos agrarios, menos aún, la particularidad de los riesgos biológicos (R_b).
5. Alto costo de gestión, tamaño de la operación: salvo en créditos de proveedores, es difícil estandarizar a diferentes productores con extensiones y características disímiles; el costo inicial de originar un crédito es elevado; es complicado agregar demandas cuando las responsabilidades son individuales.
6. Educación, etnicidad, sexo: los que viven y producen en el campo tienen un menor nivel educativo, dificultad para expresar sus ideas en español, su idiosincrasia es diferente; estas características son más acentuadas entre las mujeres y los mayores. Confluyen así problemas de comunicación, pero también de discriminación¹¹⁵.

En cuanto a la desconexión del productor se identifica dos razones:

1. No tienen acceso por aislamiento relativo: muchos pobladores en el campo viven a distancia de los caseríos y centros poblados a los que concurren espaciadamente, para vender sus productos, abastecerse y efectuar trámites en oficinas públicas; su permanencia es breve no disponen de tiempo para esperar a ser atendidos o es muy oneroso retornar para continuar una gestión; aun cuando tienen acceso a comunicaciones telefónicas no las perciben como un medio para informarse y gestionar un crédito.

¹¹⁴ El Objetivo Prioritario (OP) 4.7. del Plan Nacional de Competitividad y Productividad 2019-2030 (PNCP) julio 2019, crea el Sistema Nacional de Garantías.

¹¹⁵ La educación financiera es parte de la Estrategia Nac. de Inclusión Financiera y el PNCP.

2. Desconocen la oferta de crédito: otros pobladores rurales carecen de información sobre las entidades financieras existentes, menos aún sobre sus propuestas de crédito; es limitada la publicidad y provee poca información y orientación. Opera como una barrera que desalienta a potenciales interesados.

Para el caso de la exclusión voluntaria, se distingue igualmente dos grandes razones: (1) productor no necesita o señala no necesitar; y (2) necesita, pero no en las condiciones ofrecidas, con incidencia del precio (la tasa de interés). Entre los motivos del productor para no necesitar el crédito, se identifica:

1. Disponen de recursos suficientes para su nivel tecnológico: son productores que manifiestan poder llevar adelante su actividad con sus propios recursos, pero eso podría ser motivado porque desconocen cómo escalar a un siguiente nivel tecnológico, o prefieren no arriesgar. No debe deducirse renuencia al cambio pues se podría tener una estrategia de pequeñas innovaciones incrementales.
2. Aversión al riesgo: se trata de productores y pobladores responsables y preocupados por la eventualidad de no poder cumplir sus obligaciones al enfrentar escenarios adversos como la falta de agua, alteraciones climáticas o caída de precios. Por el lado de costos, aumento del precio de los insumos o los jornales.

En estas dos últimas situaciones descritas, el productor agrario o poblador rural puede ya haber tenido una experiencia de crédito con resultados insatisfactorios lo que influiría en un comportamiento cauteloso.

En cuanto a aquellos que lo necesitan, pero no en las condiciones ofrecidas, se distingue igualmente, dos razones:

1. Condiciones insatisfactorias: iniciada la gestión ante la entidad financiera u otro tipo de proveedor, el productor o poblador rural considera que las condiciones no son adecuadas (tasas de interés elevadas y otros cobros, plazos que no calzan con la inversión,

garantías excesivas para el monto del crédito, un monto inferior al requerido); el solicitante prefiere no tomar una obligación que intuye no podrá honrar. Debe advertirse, sin embargo, que las condiciones establecidas por el prestamista podrían estar expresando una percepción del riesgo diferente a la del potencial prestatario y al exigir las, está racionando, es decir, indirectamente está induciendo una negativa. Estos casos pueden derivar en selección adversa pues serían los menos cuidadosos quienes estarían dispuestos a asumir las condiciones más duras.

2. Asumen que no serán atendidos: son aquellos que habiendo tenido la experiencia (gestiones fracasadas) o sin haberlas tenido, con información sobre otros casos, desisten de iniciar la gestión. Para estos productores agrarios o pobladores rurales, no existe un mercado de servicios financieros asequible. Son excluidos absolutos, para quienes el crédito no es parte de sus opciones.

Debe destacarse que quienes manifestaron necesitar el crédito y no lo gestionaron, duplican a quienes accedieron al crédito. Entre sus razones para no gestionar arguyeron intereses elevados y falta de garantías que son los dos factores más importantes de racionamiento del crédito. Entre los productores más pequeños y entre los más grandes, era mayor la proporción de los que manifestaron no necesitar el crédito.

4.1.1.5. La tasa de interés

El indicador clave en cualquier mercado es el precio, y no es distinto en el mercado de servicios financieros, la tasa o tipo de interés que es la variable dependiente en el modelo. En los mercados convencionales hay un único precio de equilibrio para cada uno de los diversos bienes y servicios en función a la calidad o diferenciación en sus atributos que los demandantes están dispuestos a reconocer. La tasa de interés no distingue algún atributo del dinero sino la percepción de riesgo y la preferencia por liquidez.

En efecto, el agente que tiene saldos monetarios los distribuye de acuerdo a sus necesidades de efectivo que incluye el motivo precaución, y los

rendimientos probables. Cuanto menos confiable es la entidad interesada en recibir dinero y mayor el plazo, más elevada será la tasa de interés que deberá pagar. Por el lado activo, cuanto menos confiable es quien demanda un crédito y lo demanda por mayor plazo¹¹⁶, la tasa de interés será mayor. Es más sencillo calzar los plazos entre operaciones pasivas y activas que entre los riesgos. Pero en conjunto, se configura una estructura de tasas de interés en torno a la cual operan los intermediarios financieros.

Se ha señalado que en los años setenta y ochenta, con la inflación instalada en la economía¹¹⁷, las tasas de interés se hicieron reales negativas, es decir, el crédito era gratis y en algunos casos, recibía una “bonificación”. A inicios de los noventa, con el drástico ajuste y estabilización, hubo un *overshooting*, o sobrerreacción, que instaló una estructura de tasas de interés activas reales muy elevada por cerca de tres décadas (Alva y Rivas, 2011) (ver figura 50).

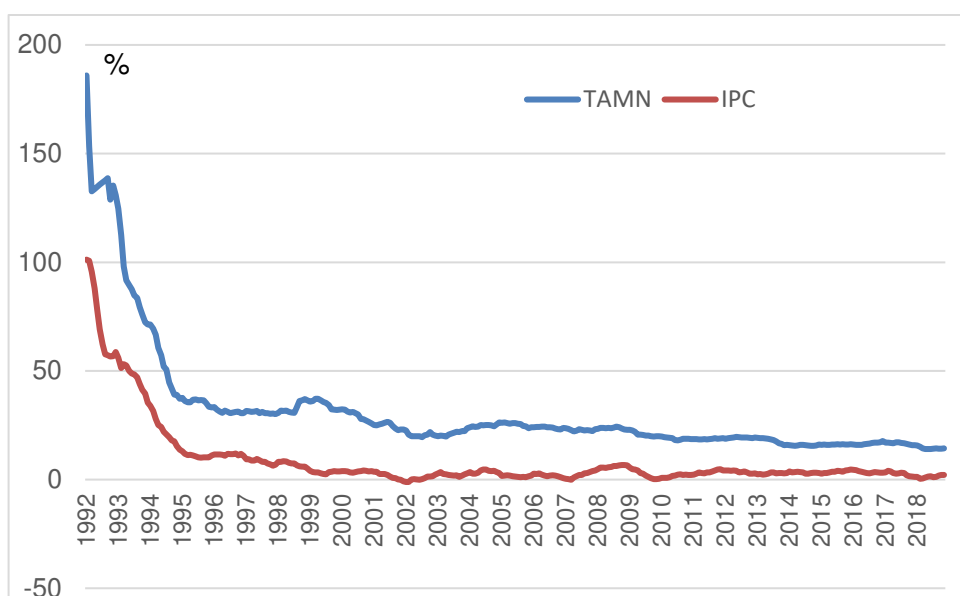


Figura 50. Tasa de Interés Activa en Moneda Nacional (TAMN) (promedio del sistema financiero efectiva anual), e IPC (Índice de Precios al Consumidor). Ger. Central de Estudios Económicos BCRP. Elaboración propia.

Si se compara la diferencia en puntos porcentuales (pp) entre la tasa activa y la inflación medida por el índice de precios al consumidor de Lima

¹¹⁶ Un crédito a menor plazo podría tener un costo de gestión más alto que a largo plazo. Pero, conforme se aleja en el tiempo los plazos de devolución, los riesgos aumentan.

¹¹⁷ A partir de julio de 1973, la inflación anualizada se mantuvo sobre dos dígitos; entre mayo 1983 y abril 1986, se estableció sobre tres dígitos. Tras una leve mejora, a partir de noviembre 1987 no paró de crecer y en agosto 1990, estaba sobre los cinco dígitos (12,377.3%).

Metropolitana, para el período 1992-2018, esta fue 22.6 en promedio. Si se consideran los últimos 18 años, en este siglo, la diferencia fue 18 pp y si se toma solo el último año, 2018, 13.2 pp. Si bien se observa una reducción, esta ha sido lenta. A diciembre del 2018 la tasa activa promedio era 14.3 por ciento con una inflación de 2.2 por ciento. Esta tasa era, además, un promedio beneficiado por el volumen de los créditos corporativos que son los que obtienen las tasas más bajas en tanto que hay una gran disparidad en las tasas para el resto del mercado (Choy, Costa y Churata, 2015) (ver figura 51).

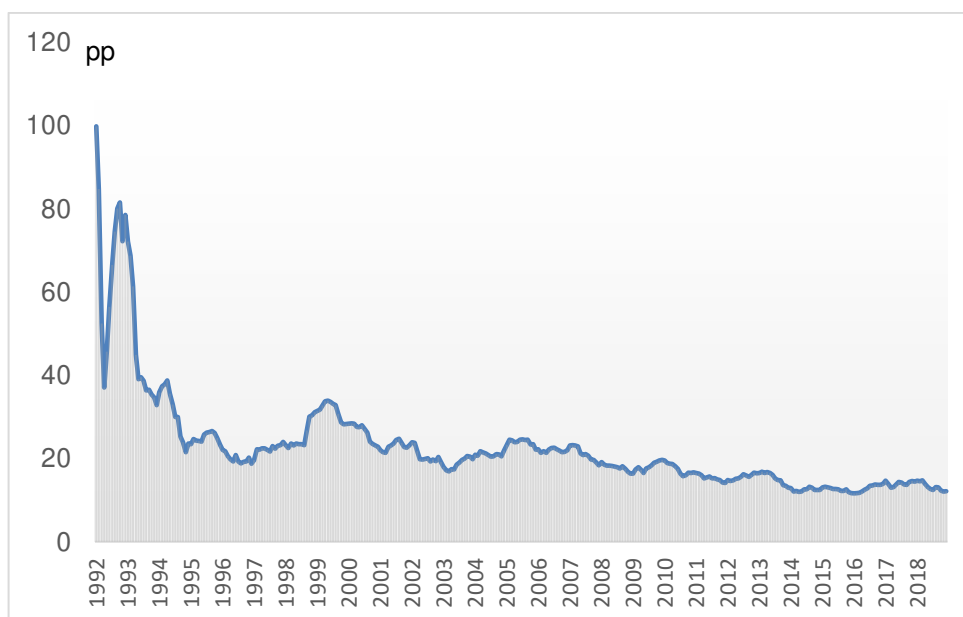


Figura 51. Diferencia en puntos porcentuales entre la Tasa de Interés Activa en Moneda Nacional (TAMN) y el IPC (Índice de Precios al Consumidor). Ger. Central de Estudios Económicos BCRP. Elaboración propia.

Una evidencia de la concentración en el sistema financiero y de su capacidad de racionar el mercado, es el *spread* bancario, es decir, la diferencia entre las tasas pasivas (pagada por los bancos) y las activas (que es lo que cobran).

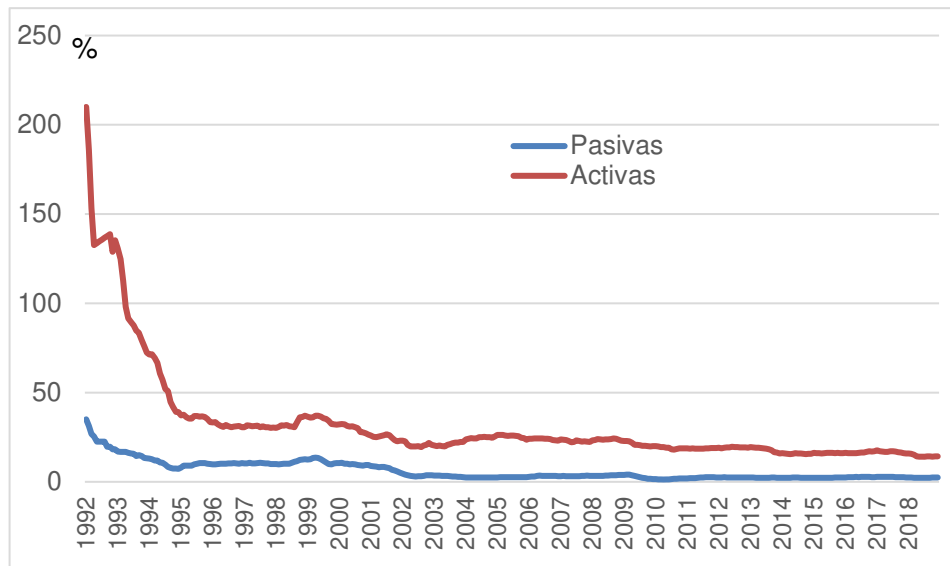


Figura 52. Tasas de Interés Activa (TAMN) y Pasiva (TPMN) en Moneda Nacional. Gerencia Central de Estudios Económicos BCRP. Elaboración propia.

Entre 1992 y 2018, el spread medido en puntos porcentuales (pp), fue en promedio, 25.6; en los últimos 18 años, en este siglo, 17.4, y en el año 2018, 12.2. A diciembre 2018 siendo la tasa activa promedio de 14.3 por ciento, la pasiva era 2.4 y la diferencia 11.9 (ver figura 53).

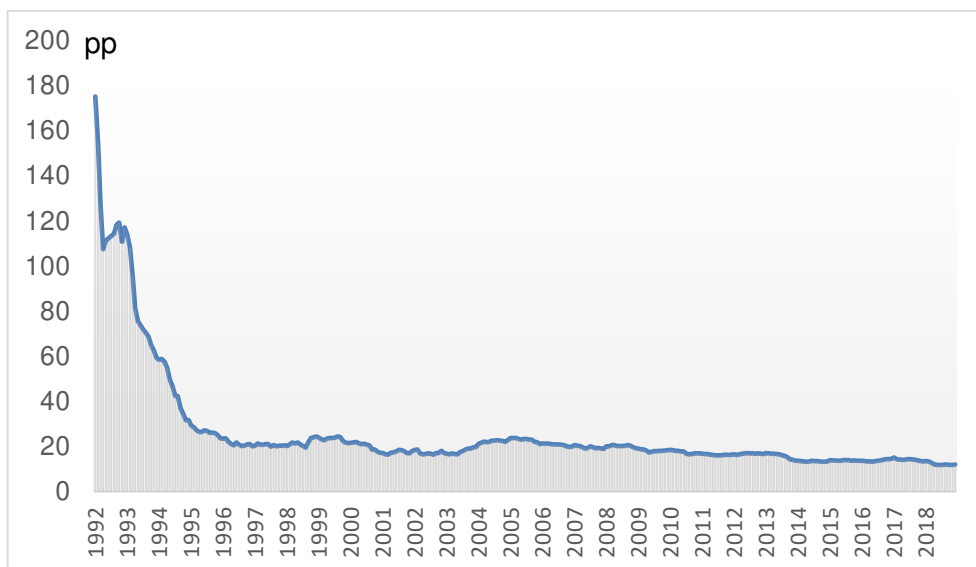


Figura 53. Diferencia en puntos porcentuales entre las Tasas de Interés Activa (TAMN) y Pasiva (TPMN) en Moneda Nacional (Spread). Gerencia Central de Estudios Económicos BCRP. Elaboración propia.

Entre 1992 y 2018, las tasas de interés pasivas fueron en promedio, 3 puntos porcentuales reales negativas. De 324 meses, 182 registraron tasas reales negativas. En lo que va del siglo, en total 18 años, el interés pasivo promedio anual fue apenas 0.6 por ciento y en el 2018, 1 por ciento (ver figura 54).

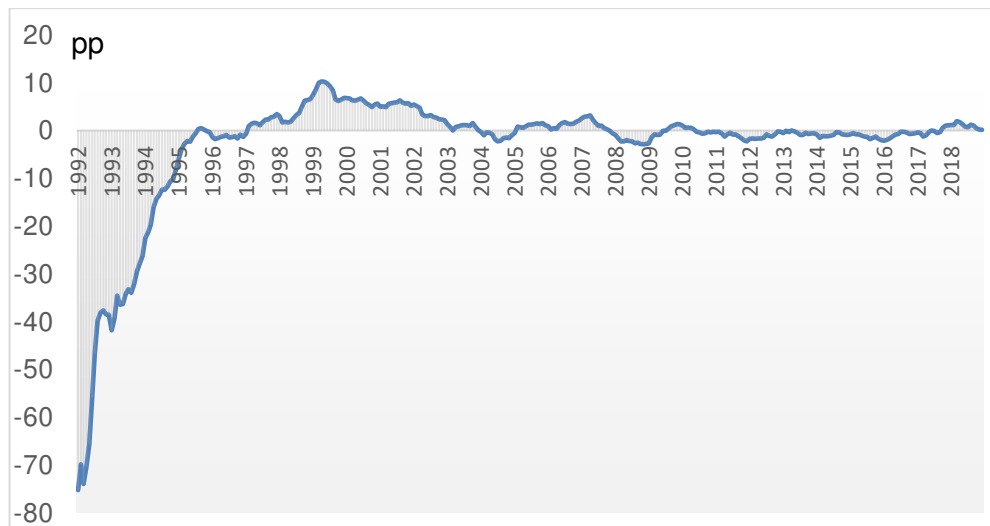


Figura 54. Diferencia entre la tasa de Interés Pasiva en Moneda Nacional (TPMN) (promedio anualizado) y el Índice de Precios al Consumidor. Gerencia Central de Estudios Económicos BCRP. Elaboración propia.

Finalmente, y no por ello menos importante, la economía les ha conferido a los bancos una potestad que sobrepasa a la del resto de mortales. Esta es determinar si una solicitud de crédito es un uso eficiente de los recursos o de los factores productivos. Es discutible que los banqueros tengan esa habilidad actuando como si se tratase de los demiurgos de la economía. Se sabe que se equivocan cuando no pueden recuperar lo prestado, pero es muy difícil conocer cuántas oportunidades se perdieron por lo no prestado.

Pero una vez que se acepta una operación de préstamo, la tasa de interés debería estar alineada con las expectativas de beneficio de los deudores. La tasa activa promedio del mercado no solo refleja el costo de obtener el dinero sino el costo de oportunidad piso del capital en una economía.

Si la tasa de interés es muy elevada, el crédito se raciona y muchos potenciales clientes se autoexcluyen. Unos postergarán sus ideas o proyectos; otros no estarán dispuestos a compartir sus potenciales beneficios. Se dirá que esto induce a que se gestionen créditos con los mejores proyectos y esto aseguraría un mejor uso de los recursos y factores. Esto ocurre en muchos casos, pero también alienta a prestatarios desesperados u oportunistas. Para las entidades financieras esto representa una selección adversa y para estos prestatarios, la posibilidad de incurrir en riesgo moral. Si

la tasa ya es elevada y la probabilidad de repago, bastante baja, apretar al deudor con mayores tasas y penalidades solo puede conducir al *default*.

Pero si la tasa de interés es elevada, y los buenos riesgos no asoman por la banca, esta tendrá una mayor presión por colocar y estará tentada a sobre endeudar a sus clientes que ya conoce, y enrolar a clientes *subprime*. Si esto ocurre, se han creado las condiciones para una burbuja financiera.

El premio Nobel Jean Tirole, recuerda que una buena medida de las probabilidades de ocurrencia de una burbuja financiera hipotecaria es mirar la ratio entre alquileres y precios de los inmuebles. Con este mismo enfoque, escribió: «un tipo de interés superior al índice de crecimiento implicaría un crecimiento exponencial de los activos financieros respecto al tamaño de la economía real y, por tanto, la imposibilidad para los compradores de productos financieros de financiar su adquisición» (2017, p. 331).

En consecuencia, es una anomalía que las tasas de interés reales estén por largos períodos o de modo permanente, muy por encima de la tasa de crecimiento de la economía que es, en definitiva, el indicador más sólido del aumento de los activos reales totales. Y eso es lo que viene ocurriendo en el Perú. En el período 2008-2018, la tasa promedio activa real fue 14.9 por ciento mientras que la tasa de variación del PBI, 4.8 por ciento (ver figura 55).

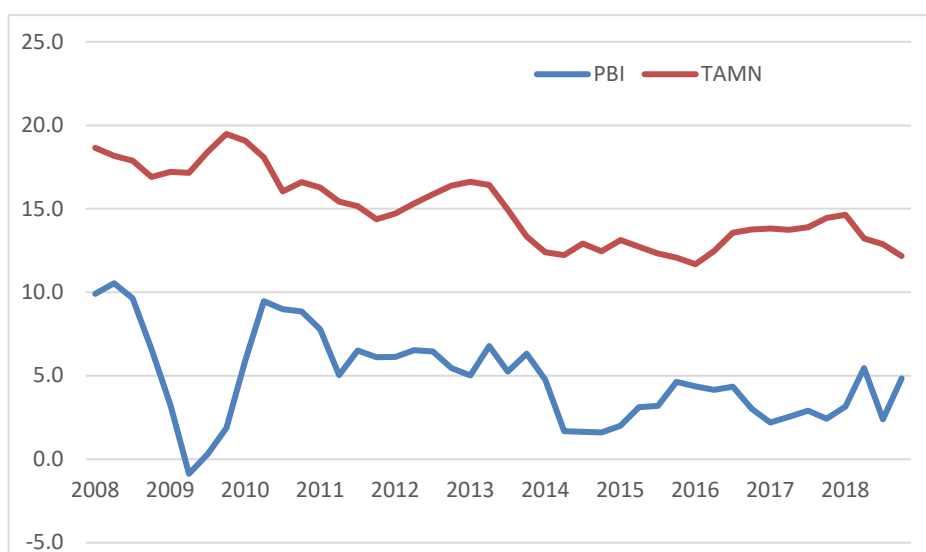


Figura 55. Tasa de interés activa real promedio trimestral y tasa de crecimiento del PBI 2008-2018. Gerencia Central de Estudios Económicos BCRP e INEI. Elaboración propia.

La diferencia entre los promedios trimestrales en la tasa de interés activa real y la tasa de crecimiento del PBI fue 10.2 puntos porcentuales.

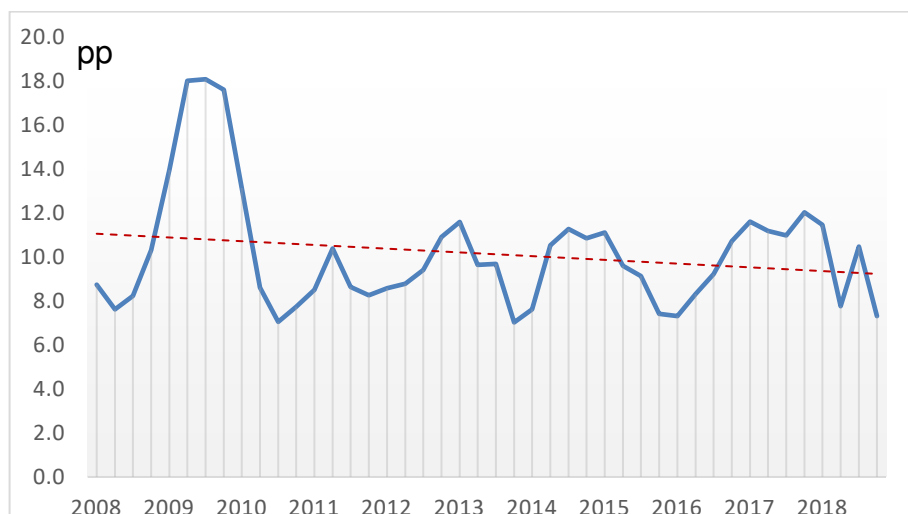


Figura 56. Diferencia en puntos porcentuales entre la tasa de interés activa real promedio trimestral y tasa de crecimiento del PBI 2008-2018. Gerencia Central de Estudios Económicos BCRP e INEI. Elaboración propia.

Resumiendo, las tasas de interés activas reales son elevadas, siendo que el promedio encubre las más altas que son las que pagan los más pequeños y menos capitalizados; las tasas de interés pasivas son bajas, y por varios momentos, fueron negativas en términos reales; un spread bancario elevado desnuda el grado de concentración y poder de mercado de la banca en el sistema financiero peruano.

4.1.1.6. El ciclo financiero

El sistema financiero multiplica la oferta monetaria al crear dinero secundario a través del crédito. Si es mayor la oferta monetaria, esta presionará a la baja las tasas de interés reales en todos los segmentos de la economía estimulando la demanda por crédito. Este podrá ser empleado para formar capital bruto fijo, adquirir más insumos, contratar más trabajadores, aumentar existencias, pero también el consumo. Por tanto, el aumento del crédito es un factor animador del ciclo de crecimiento como su reducción un freno.

La macroeconomía desde Keynes ha explicado los vasos comunicantes del proceso descrito y en este aspecto no hay diferencias con los monetaristas, aunque estos quisieran reducir la discrecionalidad de la autoridad monetaria

y en general, de los gobiernos, para emplear los estímulos o frenos monetarios y suavizar los ciclos económicos.

En los agregados macroeconómicos, el crédito permite activar los factores productivos que pudieran estar subutilizados o propiciar combinaciones más eficientes para elevar el producto total. Cuando esas capacidades no están disponibles, el exceso de crédito cumple el papel inverso, favorece el desperdicio de recursos y el exceso de demanda.

Pero esto que es válido para el conjunto podría no serlo para las partes en lo que podríamos definir como una falacia de descomposición. El aumento del crédito para unos pocos o un sector puede ser contraproducente en la medida en que estos pueden no encontrar los oferentes y demandantes que requieren para aumentar o mejorar su producción o consumo.

En el corto plazo, medir los ciclos financieros tiene una gran importancia tanto para evitar el calentamiento de la economía como el sobreendeudamiento y deterioro de la cartera. Con ese horizonte temporal, el ciclo financiero parece estar más relacionado con los precios de los activos financieros y en menor medida, con el ciclo económico. El BCRP (2018) comparó la brecha de ambos ciclos a partir de la ratio crédito con PBI empleando tres metodologías alternativas y datos trimestrales de 1994 a 2018¹¹⁸.

El resultado obtenido fue que cada una de ellas recogía similares periodos de expansión y contracción. Así se marcó un ciclo expansivo entre 1994 hasta 1998 con crisis bancaria y una fase de caída en el ciclo financiero. Con el nuevo siglo comienza la recuperación con elevadas tasas de crecimiento en el crédito al sector privado, situación que se prolongó hasta los años 2013-2014 con la expansión cuantitativa en respuesta a la crisis del 2008-09. Esto fue seguido por el retiro de los estímulos monetarios por la Reserva Federal pero que aún son mantenidos por el Banco Central Europeo¹¹⁹.

¹¹⁸ Hodrick Prescott (1982), Maravall y Del Río (2001) y Borio y Lowe (2002), BCRP.

¹¹⁹ *Quantitative easy* (QE) se denominó a la compra masiva de instrumentos de deuda por la Fed para ampliar la oferta monetaria y *tapering* al retiro progresivo de estos estímulos. En el primer momento las tasas de interés piso reales en el mundo, se hicieron negativas, y en el segundo comenzaron a elevarse.

No debe olvidarse, anota el estudio, que, en una economía con baja bancarización, subsiste un espacio para continuar profundizando el sistema financiero a mayores segmentos de la población y que este crecimiento podría ser independiente del ciclo económico.

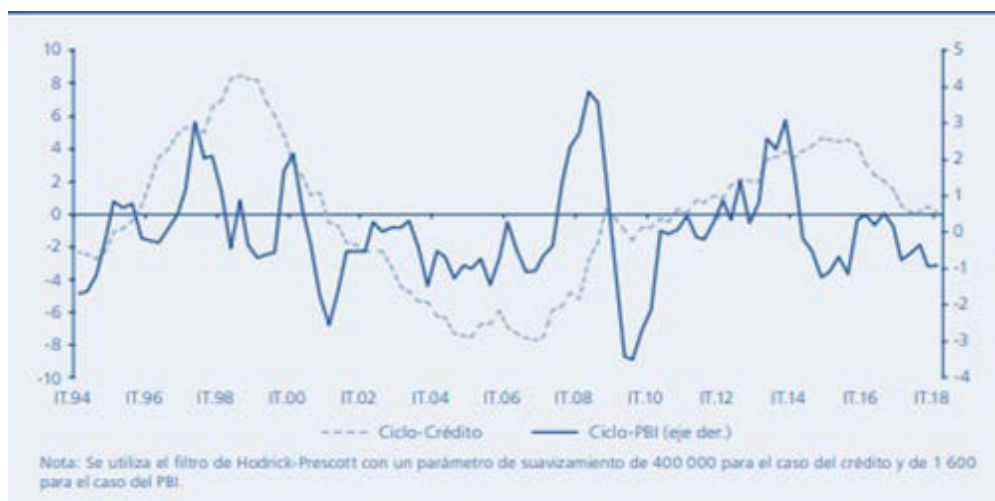


Figura 57. Ciclos real y financiero, trimestrales. BCRP.

Cuando se aplica a períodos prolongados, el ciclo del producto real y el ciclo financiero se ajustan bien, incluso para fases con graves alteraciones como fueron los años ochenta en Perú. A continuación, se presenta una serie del PBI a precios constantes 2007 comparada con la evolución del crédito de todo el sistema financiero ajustado por el deflactor del producto (Ver Anexo K).

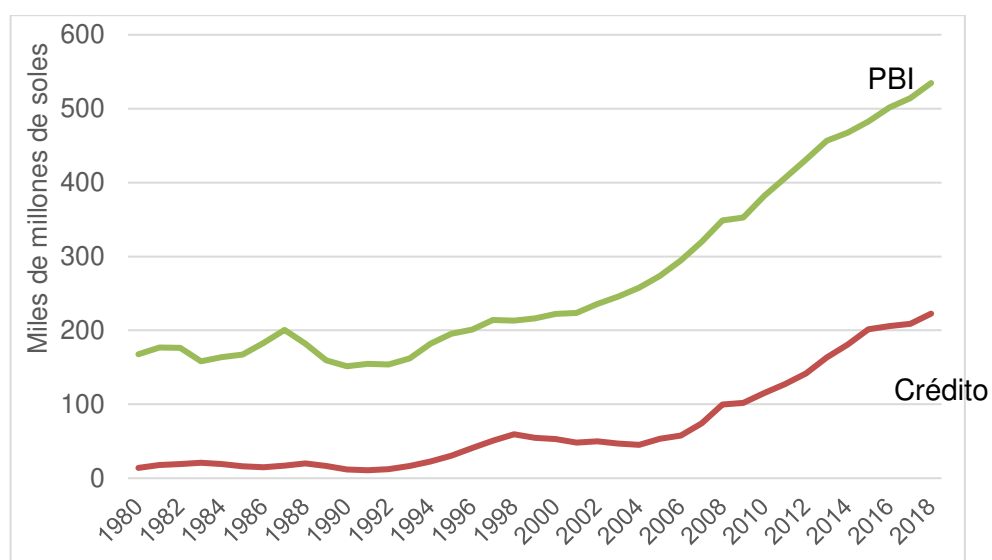


Figura 58. Evolución del crédito y del PBI en valores constantes 2007. Datos INEI, SBS y BCRP. Elaboración propia.

Se hicieron pruebas de regresión lineal simple para evaluar la bondad de ajuste entre estas dos variables. Como se aprecia, ambas tienen una elevada correlación y esta aumenta cuando se aplica un retraso de un año entre el crédito y el producto (Ver Anexo J). Sin embargo, cuando se subdivide en períodos, para los años críticos 1980-1992 la correlación es mínima. En cambio, en los dos siguientes períodos, de liberalización de los mercados y financiera, de estabilidad de precios y tasas de interés reales positivas, la correlación entre crédito y producto es notoria. Ambas variables están autocorrelacionadas pues la expansión del producto estimula el uso del crédito y este amplía los efectos del crecimiento como también profundiza sus caídas¹²⁰. Pero el comportamiento del producto es multicausal y requiere de un análisis multivariante. Lo que sí se puede concluir es que las reformas de los noventa, alinearon el crecimiento del crédito y la economía (ver cuadro 30)¹²¹.

Cuadro 30. Estadísticos de correlación crédito PBI

Estadísticos	Total	Desfase	1980-1992	1990-2000	2001-2018
Correlación Pearson	0.984	0.989	0.406	0.969	0.987
R cuadrado	0.969	0.977	0.165	0.939	0.973

Fuente. Datos INEI, SBS y BCRP. Elaboración propia.

4.1.1.7. El ciclo financiero agrario

Aplicando el mismo criterio a la producción del sector agropecuario, se presenta la serie histórica entre 1980-2018, con precios 2007. El crédito al sector agrario ha sido ajustado por el deflactor implícito de este sector.

Al crédito agrario se sumó en los ochenta, las colocaciones del Banco Agrario y para este siglo, del AGROBANCO. En sus primeros años, esta entidad efectuó sus colocaciones como segundo piso y debe asumirse algún nivel de duplicidad, pero sería marginal. Asimismo, y a diferencia de la clasificación de

¹²⁰ En este caso solo se empleó una variable independiente. Los residuos cumplían con el supuesto de normalidad e independencia.

¹²¹ Para los años 80 no se contó con información de las mutuales, pero por su importancia relativa no afectarían las conclusiones de este análisis.

la SBS que considera que el 95 por ciento de sus colocaciones se destinaba al sector agrario, se consideró el 100 por ciento (ver Anexo L).

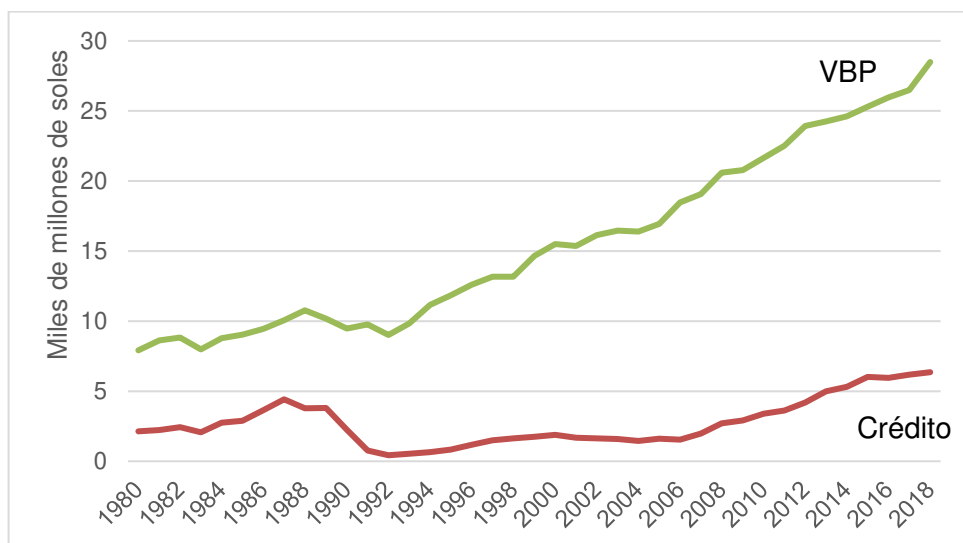


Figura 59. Evolución del crédito agrario y del producto agropecuario en valores constantes 2007. Datos INEI, SBS y BCRP. Elaboración propia.

Al revisar los estadísticos se advierte una baja correlación entre el crédito del sistema financiero destinado al sector agrario y la evolución de este sector productivo. Los datos mejoran poco cuando se retrasa un año el crédito.

Cuadro 31. Estadísticos de correlación en sector agrario

Estadísticos	Total	Desfase	1980-1992	1990-2000	2001-2018
Correlación Pearson	0.662	0.673	0.473	0.544	0.969
R cuadrado	0.438	0.452	0.223	0.296	0.939

Fuente: Datos INEI, SBS y BCRP. *Elaboración propia.*

Sin embargo, cuando se subdivide en períodos se aprecia que la menor correlación corresponde a los ochenta, comportamiento similar al observado para el conjunto del crédito. Lo particular es que este fue el período de mayor expansión del Banco Agrario. El cierre de este banco influyó mínimamente en el desempeño del producto. En el siguiente período, los noventa, el crédito del sistema financiero continuó desconectado del producto lo que es consistente con lo observado al analizar el crédito por el lado de la demanda, no así con lo advertido para el conjunto del crédito.

Finalmente, en el tercer período de análisis, en este siglo, con la participación de AGROBANCO, se aprecia una mayor correlación, similar a la observada para

el crédito total. Esto también es consistente con lo encontrado al analizar la demanda. El crédito del sistema financiero acompaña mejor el crecimiento sectorial, aunque su contribución efectiva sea bastante limitada.

4.1.1.7.1. Participación del crédito agrario

Entre 1980 y 1990, el crédito del sistema financiero al sector agrario era el 17.7 por ciento. Este dato resalta la importancia que adquirió en ese período, el Banco Agrario. A partir de 1992, sin Banco Agrario, la participación promedio del crédito agrario se ha mantenido alrededor del 3 por ciento.

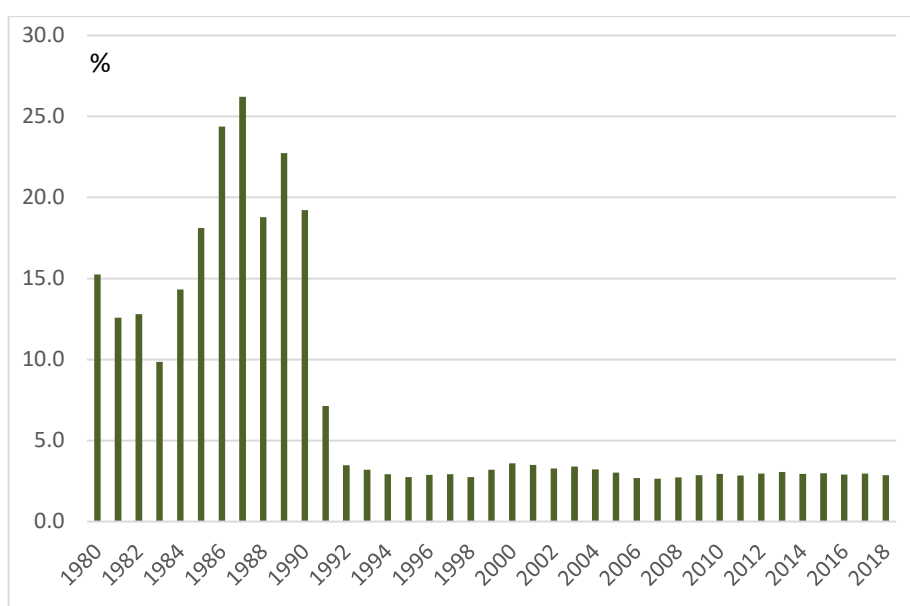


Figura 60. Participación del crédito agrario en el crédito total. Datos INEI y BCRP. Elaboración propia.

4.1.1.7.2. Deudores del sistema financiero

Las estadísticas de la SBS registran el número de deudores de todo el sistema como del crédito sectorial, para el caso, el sector agropecuario y silvicultura. De acuerdo con el glosario SBS, se considera a un deudor como único aún si tiene créditos de diferentes tipos y en diferentes empresas del sistema.

A inicios del presente siglo, había 0.5 deudores de crédito agrario por cada 100 del total del sistema. A diciembre de 2018, era 1.99 deudores por cada 100, habiendo alcanzado su punto más alto en 2012 y 2013 (2.94 y 2.96) (ver figura 61). Este aumento se debió en gran medida, a la expansión de

AGROBANCO tanto en sus operaciones ordinarias de crédito como en las colocaciones por encargo del MINAGRI (Fondo AGROPERÚ).

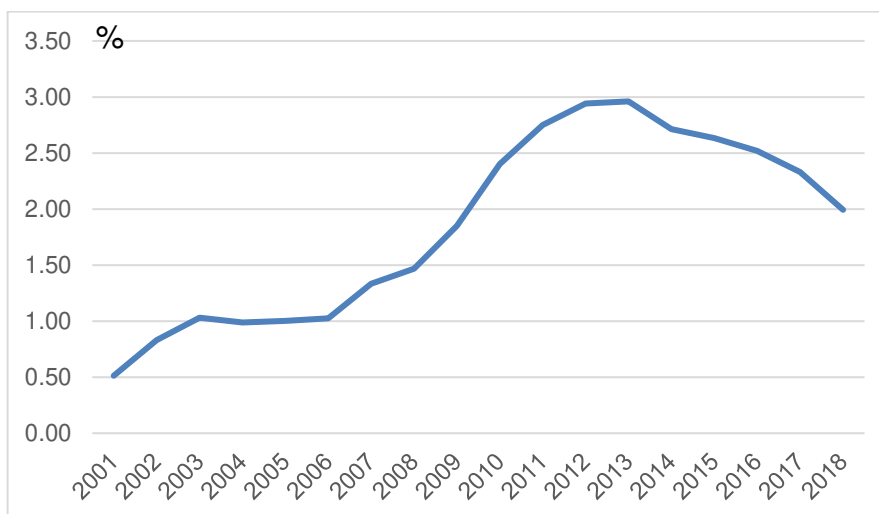


Figura 61. Deudores de créditos agrarios/deudores del sistema (%). Datos INEI, BCRP y AGROBANCO. Elaboración propia.

Esto puede apreciarse mejor si se compara los créditos totales al sector con los créditos del AGROBANCO. El punto más alto fue el 2016 cuando el crédito de las demás entidades, venía decayendo desde el 2013 (ver figura 62).

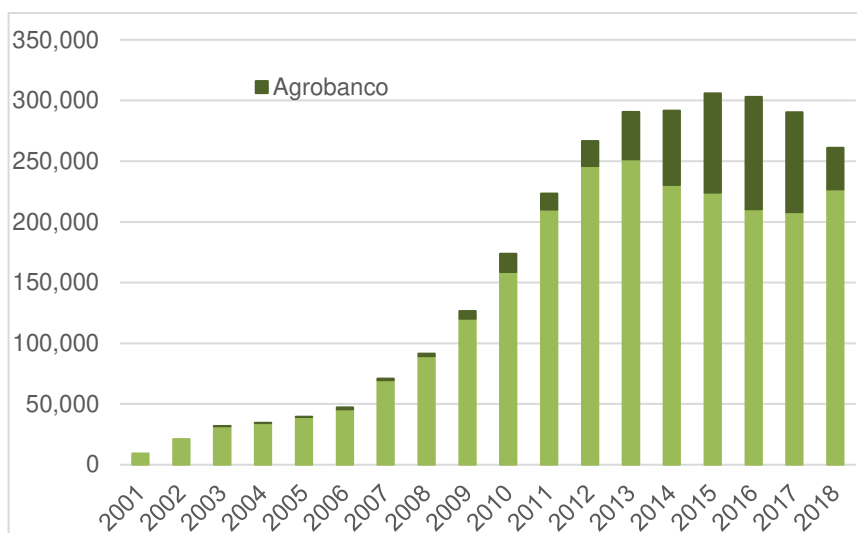


Figura 62. Número de deudores de créditos agrarios. Datos INEI, BCRP y AGROBANCO. Elaboración propia.

4.1.1.7.3. Participación en crédito agrario por tipo de entidades del sistema financiero

En la participación por montos de colocación, la banca creció sostenidamente en los últimos años. Las cajas municipales retrocedieron lo mismo que las

otras entidades. AGROBANCO tuvo un crecimiento muy enérgico hasta el 2016 y después se redujo sustantivamente (Ver cuadro 32).

Cuadro 32. Monto de crédito y número de deudores agrarios por tipo de entidad

Monto crédito (millones soles)							
Tipo entidad	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Banca	3,623.8	4,325.6	4,893.7	6,160.8	6,387.9	6,823.2	7,530.2
Financiera	333.8	545.9	548.8	472.3	499.3	544.4	570.8
C. Municipales	796.4	816.4	811.6	842.9	841.1	987.5	1,074.6
C. Rurales	379.8	211.2	227.0	120.4	101.3	131.2	158.4
EDPYME	84.9	46.4	62.7	63.2	37.6	33.1	38.6
AGROBANCO	366.6	824.4	1,311.3	1,604.1	1,680.7	1,446.1	965.6
TOTAL	5,584.4	6,770.0	7,855.1	9,263.8	9,547.9	9,965.5	10,338.1
Tipo entidad	%	%	%	%	%	%	%
Banca	64.9	63.9	62.3	66.5	66.9	68.5	72.8
Financiera	6.0	8.1	7.0	5.1	5.2	5.5	5.5
C. Municipales	14.3	12.1	10.3	9.1	8.8	9.9	10.4
C. Rurales	6.8	3.1	2.9	1.3	1.1	1.3	1.5
EDPYME	1.5	0.7	0.8	0.7	0.4	0.3	0.4
AGROBANCO	6.6	12.2	16.7	17.3	17.6	14.5	9.3
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Número deudores (miles)							
Tipo entidad	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Banca	36.4	25.4	19.9	29.9	29.6	34.1	36.2
Financiera	51.2	80.9	74.8	61.9	67.7	72.1	73.8
C. Municipales	79.4	79.7	78.9	81.0	73.6	81.0	92.7
C. Rurales	77.8	36.0	43.2	28.5	20.4	22.2	23.3
EDPYME	14.5	12.6	18.0	16.1	9.0	8.7	9.8
AGROBANCO	32.9	58.1	85.6	106.5	112.2	91.3	33.7
TOTAL	292.3	292.8	320.3	324.0	312.4	309.4	269.3
Tipo entidad	%	%	%	%	%	%	%
Banca	12.5	8.7	6.2	9.2	9.5	11.0	13.4
Financiera	17.5	27.6	23.3	19.1	21.7	23.3	27.4
C. Municipales	27.2	27.2	24.6	25.0	23.6	26.2	34.4
C. Rurales	26.6	12.3	13.5	8.8	6.5	7.2	8.6
EDPYME	5.0	4.3	5.6	5.0	2.9	2.8	3.6
AGROBANCO	11.3	19.8	26.7	32.9	35.9	29.5	12.5
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente. Datos INEI, BCRP y AGROBANCO. Elaboración propia.

En deudores en cambio, los bancos se mantuvieron en un mismo nivel en tanto que las cajas municipales y financieras aumentaron su participación. Los tickets de crédito bancario aumentaron en tanto que para las cajas municipales y financieras se redujeron. Contrariamente a lo alegado por las últimas administraciones del AGROBANCO, su ticket promedio aumentó (11.1 mil soles en 2012, 15 mil en 2016 y 28.7 miles en 2018).

4.1.1.7.4. Crédito agrario bancario

Una particularidad del crédito agrario era su elevada dolarización. A inicios del siglo, el 89.2 por ciento de los créditos agrarios eran en dólares y en el 2018, el 49.2 por ciento. Todos esos años, la proporción del crédito al sector agrario en dólares fue mayor que para la economía en su conjunto (22 por ciento).

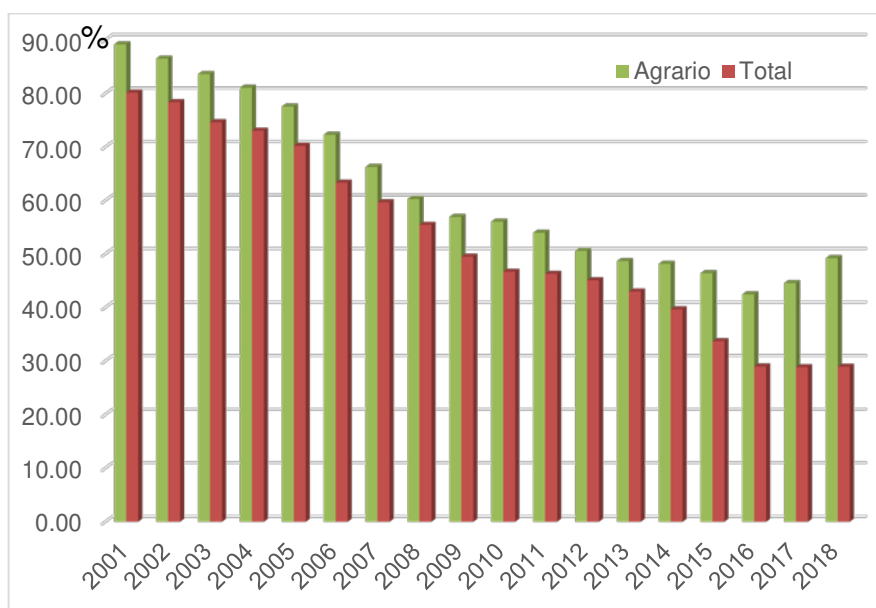


Figura 63. Créditos en moneda extranjera/créditos totales (%). Datos INEI, BCRP y AGROBANCO. Elaboración propia.

Del crédito en dólares, el 95.1 por ciento provenía de la banca múltiple, (99.3 por ciento el 2018). El grueso de estas colocaciones era en comercio exterior de agroexportaciones (pre y post embarque), el rubro de menor riesgo.

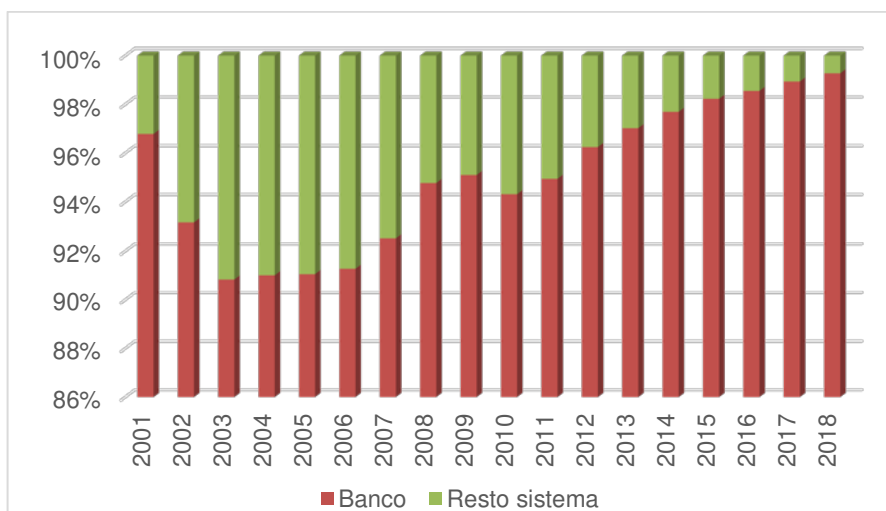


Figura 64. Créditos agrarios en moneda extranjera de banca múltiple y del resto del sistema (%). Datos INEI, BCRP y AGROBANCO. Elaboración propia.

En el 2003 con la ley de Promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, se encargó a COFIDE crear un producto financiero estandarizado que fue denominado Producto Financiero Estructurado (PFE). Como COFIDE era una entidad de segundo piso, este producto debía ser colocado a través de las entidades del sistema financiero.

Para estructurar este crédito intervenía un articulador que cobraba por sus servicios. Los productores debían comprometer garantías reales, la prenda agrícola y los flujos de ingresos constituidos en un fideicomiso de garantía. Los proveedores, la asistencia técnica y los compradores participaban en un esquema de cadena productiva, y eran pagados por la entidad financiera.

El financiamiento era hasta por el 100 por ciento de las necesidades de inversión del negocio identificado, y había flexibilidad en el cronograma de pagos. Esto era particularmente importante para cubrir desde la instalación de un cultivo permanente, hasta su maduración y producción. El concepto era atractivo, pero funcionaba con riesgos conocidos, productos con mercados identificados y productores especializados. Efectivamente, sus mayores colocaciones fueron en agroexportaciones y en dólares.

Resumiendo, la expansión del crédito del Banco Agrario en los ochenta, no contribuyó al incremento del producto sectorial, aunque pudo amortiguar el impacto del descalabro de la economía, en el segmento más comercial de la producción agraria. En esos años, el crédito subsidiado actuó como contención del proceso de reestructuración de la propiedad en el campo post reforma. Liquidado el banco de fomento público, el crédito al sector agrario en los noventa se contrajo de sus ya bajos niveles, pero el sector tuvo una notable recuperación apoyada en recursos propios, nuevas inversiones y el desarrollo de un moderno segmento de alta productividad. En el nuevo siglo se reinició una tímida convergencia entre crédito y crecimiento en el sector agrario con una fugaz animación del nuevo banco público, el AGROBANCO, un acercamiento de la banca a los agroexportadores consolidados en operaciones de comercio exterior, y la presencia de otros actores no bancarios.

4.1.1.8. El Banco Agropecuario

El Banco Agropecuario (AGROBANCO) es la última y tardía versión, de la banca de fomento estatal agraria. Vale la pena detenerse en su breve historia y en su debacle que aportan luces sobre la contribución pública a la formación de un mercado de servicios financieros para la actividad agraria y el ámbito rural.

4.1.1.8.1. Propuestas legislativas

Pocos días antes de instalarse el gobierno de Toledo el 2001, el congresista aprista por Cajamarca, Manuel Noriega que sería luego presidente del AGROBANCO en 2006, presentó un proyecto de ley (Proposición 45/2001-CR) para la creación de un banco agrario con el respaldo de 21 representantes. Para el recién electo congresista se requería el apoyo al agro para «garantizar la seguridad alimentaria de la población, desalentar la migración del campo a las principales ciudades de la Costa y del Ande y contribuir al proceso de descentralización económica, así como desarrollar una competitiva agroindustria que permita generar un excedente de divisas, aprovechando la diversidad de recursos y las ventajas del clima y suelo que tiene el Perú» (Considerando, p 1)¹²².

Luego afirmaba sin sustentarlo, que «la agricultura ha estado virtualmente estancada en los últimos diez años» (p. 1) para argumentar que «el financiamiento de la actividad agraria es uno de los factores limitantes que impiden a los agricultores desempeñar adecuadamente la gestión y el desarrollo de sus unidades productivas».

A continuación, señalaba que «la gran mayoría de los agricultores no eran sujetos de crédito, dentro de los procedimientos convencionales que utiliza el sistema bancario, y por lo tanto están sometidos a préstamos usureros». Precizando que las tasas eran del orden de 24 por ciento y en países vecinos de 10 por ciento.

¹²² Los documentos usados en esta sección provienen del Congreso de la República (2012).

Agregaba «que la actividad agrícola requiere un conocimiento especializado para atender sus requerimientos financieros, teniendo en cuenta sus peculiares características de tamaño, estacionalidad, tipo de cultivo y otros que, la Banca Comercial privada no ha demostrado tener ni interés, capacidad ni especialidad para afrontarlas» (p. 1).

Concluía proponiendo la creación de un Banco Agrario del Perú. No se distinguía el tamaño del productor y su objetivo era «atender principalmente las necesidades financieras relacionadas a la agricultura, agroindustria y actividades complementarias dentro de un modelo de Banca múltiple» (art. 2).

El capital inicial sería 50 millones de dólares y debía tener participación privada como accionariado difundido, pero sin precisar en qué proporción. El Estado se representaría a través de COFIDE, y en tanto implementaba una estructura propia, operaría dentro del Banco de la Nación.

El artículo 16 del proyecto indicaba que «la SBS dictará medidas especiales para la calificación de la cartera del BA, introduciendo criterios flexibles en cuanto a provisiones, requisitos y garantías de sujetos de crédito. Asimismo, establecerá límites globales e individuales de riesgos patrimoniales y de colocaciones». El Banco de la Nación y COFIDE debían otorgar una Línea de Crédito revolvente por US\$ 550 millones con una tasa de 3 por ciento.

En su artículo 18 señalaba que sus tasas de interés fueran «preferenciales por debajo de la menor tasa del mercado» determinándose de acuerdo al tipo de cultivo, región y otros factores.

La propuesta pasó a comisiones y se solicitó opinión al MEF, COFIDE, SBS y MINAG. Pero el 14 de setiembre se presentó un segundo proyecto (695/2001-CR) con la denominación Banco Agrario Popular, del congresista Michael Martínez. La exposición de motivos señalaba que «la agricultura por sus particulares condiciones de producción en el Perú, debe garantizar la seguridad alimenticia del país al mismo tiempo que generar puestos de trabajo en el campo; de la misma manera, evitar la despoblación de las zonas rurales y el subdesarrollo» (C. p 17).

A continuación, sostenía que «las colocaciones de la banca privada en este campo son muy escasas y el temor de las entidades financieras de no poder recuperar el capital invertido por las particularidades en que se da la actividad agrícola» (p. 18). Concluía que el agro «exige un conocimiento especializado para atender sus requerimientos de capital» (p. 19).

En otra parte argumentaba que «en los últimos años las tasas de interés han estado sujetas a políticas liberales por medio de las cuales el mercado prácticamente tiene la potestad de fijar los costos del dinero, lo que hace que en el país el crédito siga siendo caro y restrictivo» (p. 20).

Al igual que en el otro proyecto, se proponía utilizar la infraestructura del Banco de la Nación. El Estado debía aportar el capital y «con un monto operativo de US\$ 1,400 millones se puede alcanzar en un año, US\$ 2,100 millones con la rotación de 1.5 veces al año; provenientes de los recursos que actualmente maneja COFIDE que aportaría el 50%» (p. 22). A estos debían sumarse recursos provenientes de la aplicación de derechos a importaciones de productos agropecuarios (sobretasas variables), e ingresos incautados en el exterior por actividades ilícitas (p. 22).

El enfoque era muy fuerte hacia el crédito de campaña, desembolsado por partes, supervisado por el banco y con recuperación a los 30 días de concluida la campaña. Establecía incluso un monto promedio por hectárea de US\$ 900.

El 31 de octubre Manuel Olaechea, quien presidía la Comisión Agraria, presentó un tercer proyecto (1169/2001-CR), “AGROBANCA del Perú”, para responder a la «dramática situación en la que viven los agricultores, agravada porque no acceden a un Crédito Agrario». Esta entidad financiera estatal serviría «no sólo al agricultor, sino a toda persona natural o jurídica que viva en el campo o quiera hacer inversión en él» (Exposición de motivos, p. 27).

Definía al crédito agrario como un «mecanismo para hacer posible la libre iniciativa empresarial en el campo», advirtiendo que «no significa mantener una economía asistencialista. (...) El reinicio de la actividad crediticia del agro debe ir acompañado a su vez, de una Cultura del Crédito Agrario que permita no repetir anteriores experiencias de malos manejos de instituciones

similares». Proponía fortalecer la supervisión para «controlar que los créditos lleguen a su destino correcto» y priorizar «por razones geográficas, riesgos del crédito, emergencia social o agraria, entre otros» (p. 32).

El banco debía competir con la banca privada «para diversificar las fuentes de acceso al crédito agrario, generando una sana competencia (...) Esta iniciativa estatal hará que los temores a invertir en el agro vayan disipándose poco a poco para que en un futuro cercano la economía agraria tenga un soporte crediticio preferentemente de capitales privados» (p. 39).

El artículo 1 señalaba que la finalidad era «establecer un Sistema Nacional de Promoción del Crédito Agrario». En el artículo 2 AGROBANCA se caracterizaba como Empresa de Derecho Público de Economía Mixta. El capital sería US\$ 110 millones, 60 por ciento del Estado y 40 por ciento privado.

El 6 de diciembre de 2001 se presentó una cuarta iniciativa del congresista Humberto Requena (Unión Parlamentaria Descentralista) para crear el Banco Agrario y Ganadero del Perú (Proyecto n° 275/2001-CR). Esta partía por criticar el mal uso del 12 por ciento del canon petrolero autorizado para aplicarse a crédito regional. Su antecedente era un proyecto de agosto 2001 que proponía crear el Banco Agropecuario Pesquero Regional en los departamentos de Loreto y Ucayali para administrar ese canon.

En paralelo, el congresista Antero Flores-Aráoz, entonces del PPC, propuso otro proyecto (916-2001-CR) con el nombre de Banco Peruano de Promoción del Desarrollo (BANPED). Se trataba de un banco multisectorial y multipropósito para la atención a la pequeña y mediana empresa productiva y que se emparentaba con la ley aprobada por la Cámara de Diputados en setiembre 1990 de la cual se ha dado cuenta, y que nunca se efectivizó.

Este proyecto contenía mayor fundamentación y era crítico del sistema financiero y la banca privada. Señalaba que esta mantenía niveles extremos de dolarización; sus capacidades de financiamiento a la producción estaban alejadas de los estándares internacionales; los costos del crédito eran elevados e incompatibles con el proceso de formación de capital; era alta la concentración bancaria (dos bancos captaban la mitad de depósitos y los seis

más grandes, 85 por ciento), anotando que la privatización no había conducido a un mercado más competitivo; eran inadecuada la remuneración a los depósitos en MN; crecientes sus costos operacionales unitarios; morosidad elevada; baja canalización crediticia a los estratos empresariales más pequeños; persistencia de canales de financiamiento informales.

A continuación, señalaba que la acción de un Estado promotor no se cumplía utilizando a la banca múltiple privada como lo ilustraba la experiencia de COFIDE. Y concluía que la banca de segundo piso había perdido vigencia en un mundo globalizado donde «los bancos múltiples privados directamente tienen mayor acceso a fuentes de recursos externos». En consecuencia, proponía «desarrollar una Banca de Primer Piso ligada a labores promocionales que generaría, vía una mayor competencia, la posibilidad de reducir más rápidamente el costo del crédito» (Considerando, p. 61).

Advirtiendo que, si «históricamente en nuestro país la banca de fomento constituyó un elemento de distorsión en la economía en la medida que se fondeaba de recursos primarios del BCR, esto no debe ser motivo para concluir que siempre la Banca de Desarrollo generará inestabilidades» (p. 61).

Para puntualizar luego que, si «la banca de fomento no prestó recursos esencialmente a clientes marginales, esto fue debido a una inadecuada legislación. Ninguna de las Leyes Orgánicas de la banca de fomento (...), estipuló apropiadamente la necesidad de que, en exclusiva, se canalice recursos financieros a pequeños y medianos productores» (p. 62).

Para argumentar su alcance multisectorial sostenía que las experiencias exitosas en otros países «no se han caracterizado por la especialización» (p. 63). Y en otro punto sostenía las ventajas de canalizar recursos financieros de mediano y largo plazo del exterior, puesto que «una institución adecuadamente dimensionada como banco de desarrollo resultaría, en el actual marco de internacionalización, un intermediario más atractivo para la banca internacional y los organismos financieros multinacionales» (p. 65).

El banco sería una «empresa estatal de derecho privado, organizado como sociedad anónima, con autonomía económica, financiera, administrativa y técnica». Su capital sería Estatal y absorbería a COFIDE.

Jesús Alvarado del partido de gobierno y presidente de la Comisión de Economía propuso la creación del Banco Multisectorial de Desarrollo (proyecto 1315/2001-CR). Coincidió con Flores Aráoz en que abarcara a todos los sectores productivos, pero planteaba que se formara con base en el Banco de la Nación utilizando su infraestructura, capacidad tecnológica y oficinas en todo el país. Este banco absorbería a COFIDE «para captar recursos del extranjero y canalizarlos hacia las instituciones financieras intermediarias, cajas rurales, cajas municipales, ONG y demás entidades» (p. 81).

Criticaba que «la utilización irracional de la banca de fomento por los políticos de turno y por los prestatarios ha ocasionado grandes cantidades de dinero incobrables, que finalmente las ha asumido el Estado y, por lo tanto, la población en general» para matizar señalando a continuación, «que la experiencia positiva del apoyo y fomento de las actividades productivas permite ver a muchas empresas actualmente en actividad que han nacido y crecido debido al apoyo crediticio y técnico de los bancos de fomento» (p. 80).

Para evitar la injerencia política proponía que fuera un banco mixto con 40 por ciento de participación privada y de carácter multisectorial para diversificar los riesgos. Estas acciones serían ofrecidas en la Bolsa de Valores de Lima con dividendo preferencial. El capital suscrito sería de 1,500 millones de soles.

El 27 de noviembre el Ejecutivo con las firmas de Toledo y del primer ministro, Roberto Dañino, envió un proyecto de ley para la creación del Banco Agropecuario. El proyecto establecía en su art. 1, el objetivo de «canalizar recursos para el financiamiento de los programas de apoyo a los sectores agropecuarios» (p. 72).

Sus recursos comprenderían transferencias financieras presupuestales del Ministerio de Agricultura y otros Pliegos, recursos provenientes de Bonos del Tesoro Público hasta por US\$ 30 millones (DU 059-2000 de Rescate Financiero Agrario), y líneas que obtuviera COFIDE (pp. 72-73).

El banco sería de segundo piso, aplicaría líneas de crédito intermediadas por entidades del sistema financiero, y un programa de crédito para el pequeño y micro productor agropecuario a través de entidades especializadas llamadas operadores. El banco no tendría ventanilla directa con los productores.

En la exposición de motivos se señalaba que «el problema que enfrentan los productores agrarios del país para ser sujetos de crédito, es su bajo nivel de capitalización y alta fragmentación» (p. 76). Se proponía generar sujetos de crédito y alcanzar escalas «a partir de la organización de los productores en cadenas productivas» (p. 75).

El objetivo era resolver problemas de financiamiento y en el largo plazo, crear un Sistema de Desarrollo Agrario y Rural que integre desde el punto de vista privado, la institucionalidad financiera con la productiva. «Esta visión de afrontar simultáneamente los problemas financieros con los reales permitirá la generación de excedentes y, consecuentemente, garantizará la rentabilidad de la actividad agraria y financiera ligada al agro» (p. 77).

«El sistema permitirá –añadía- el fortalecimiento y desarrollo de las pequeñas y microfinanzas rurales construyendo instituciones eficientes, es decir, apropiadamente equipadas, con los recursos humanos técnicamente calificados, con el capital suficiente y la supervisión necesaria para su adecuado financiamiento» (p. 77).

Debe anotarse que todos los proyectos incluían como misión del banco, ofrecer asistencia técnica y establecer fondos de seguros y garantía.

Los proyectos al final fueron acumulados y con los respectivos dictámenes de comisiones, prevaleció el del Ejecutivo que fue votado el 5 de diciembre. En el Congreso ninguna fuerza política manifestó su oposición salvo al nombre, reconsideración que no prosperó. Se sabía que el FMI había planteado objeciones. Kuczynski, entonces Ministro de Economía, manifestó -de acuerdo con Garatea¹²³-, que era mejor tener un instrumento público para

¹²³ Fue el primer presidente del AGROBANCO entre el 2002 y 2006. Testimonio personal.

sortear las presiones y reclamos de grupos de agricultores. Para ello se requería una estructura empresarial lo más anodina posible.

4.1.1.8.2. Creación del AGROBANCO

El 7 de diciembre de 2001 se promulgó la ley 27603 que creaba el Banco Agropecuario con la denominación abreviada de AGROBANCO (ver Anexo M)¹²⁴. Para hacerlo se modificaron dos disposiciones de la Ley del Sistema Financiero que prohibían: (1) crear nuevas entidades financieras estatales distintas al Banco de la Nación y COFIDE (art. 7); y (2) constituir entidades financieras de naturaleza o exclusividad sectorial (art. 8). La primera prohibición se vinculaba al artículo 60 de la Constitución que establecía la subsidiaridad en la intervención económica del Estado. Esta restricción se salvaba fijando como objetivo atender a la pequeña agricultura y ganadería desatendida por las entidades privadas. La norma no definía qué era pequeña, aunque establecía como saldo máximo para créditos directos, 15 UIT¹²⁵.

Esta entidad concedería «líneas de crédito a través de otras empresas del sistema financiero con recursos públicos y privados» (art. 3). Actuaría como un banco de segundo piso en tanto que las entidades microfinancieras debían efectuar las colocaciones directas a los productores. La opción de créditos a cadenas productivas a través de operadores, fue matizada de modo que el banco tuviera una línea complementaria y menor de créditos individuales directos apoyada por estos operadores. La autorización para realizar créditos de segundo piso fue otorgada en junio 2002, mientras que las de primer piso, en noviembre de ese año. Hasta el 2007 el AGROBANCO se reconoció como el banco de las microfinanzas agrarias.

Crear un banco de segundo piso era redundante considerando que ese papel lo cumplía COFIDE que también colocaba recursos al sector financiero para el agro. A COFIDE le faltaba especialización para avanzar más, pero se pudo crear un área con ese fin. Sin embargo, el mayor problema era que las entidades microfinancieras ya contaban con fuentes de financiamiento, tenían

¹²⁴ Este anexo compara las normas de creación y modificación del AGROBANCO (2002-2018).

¹²⁵ Aproximadamente US\$ 20 mil.

una demanda urbana conocida y además estaban al límite en su capacidad de apalancamiento lo que les impedía participar activamente captando nuevos recursos y menos aún, priorizar aquellos condicionados a ser colocados en el sector agrario. Un segundo piso no puede ser eficaz si la infraestructura de primer piso está siendo utilizada al tope de sus posibilidades.

Los préstamos directos a pequeños productores debían ser atendidos con recursos del Tesoro aprobados por el Presupuesto Público. Estos préstamos -se decía-, debían ser supervisados y acompañados de asistencia técnica para promover cadenas productivas. Los operadores que canalizaran estas colocaciones, serían ONG, organizaciones de productores y otras sin fines de lucro. Aunque no se dijera, se trataba de un modelo caro que solo podría ser sostenido con una fuerte subvención pública. En toda la argumentación siempre se insistió en que los créditos fueran supervisados y con asistencia técnica sin considerar su incidencia en los costos o la tasa de interés efectiva.

Un aspecto al que no se ha prestado atención en los debates recientes es que esta misma ley facultaba al banco a prestar a la mediana agricultura y ganadería para lo cual debía captar recursos de fuentes de crédito internas y externas (art. 1). Se complementaba con la autorización de firmar convenios de préstamos con entidades financieras registradas en la SBS y organismos internacionales (art. 4). Tampoco en este caso, se establecía qué era un productor mediano pero esta ventana desafiaba los límites de la subsidiaridad como lo venía haciendo las cajas municipales.

Al definir su naturaleza, se señalaba que el banco era una persona jurídica de derecho privado, de capital mixto (art 2). Para que esto fuera efectivo, el banco debía invitar al sector privado (personas naturales y jurídicas, organismos de cooperación internacional) a participar del capital social suscribiendo acciones preferentes Clase B (art 7). Un detalle anecdótico es que el Directorio debía estar integrado por siete miembros, tres designados por el Gobierno y los cuatro restantes, por los accionistas privados. Cuando se instaló el Directorio en el 2002, se hizo con tres directores. Aun cuando cambiaron los integrantes, hasta el año 2007 el Directorio continuó solo con tres miembros. Esto, por

cierto, contradecía cualquier práctica de buen gobierno corporativo. Solo a partir de 2008 y con una nueva ley, el Directorio pasó a tener cinco miembros.

4.1.1.8.3. Relanzamiento del AGROBANCO

Como era previsible, las actividades del AGROBANCO fueron intrascendentes. Era poco lo que podía hacer con un capital de 100 millones de soles y tampoco recibió fondos adicionales del Tesoro. De otra parte, no utilizó su capital para palanquear recursos de terceros ni se propuso ampliar su capital social con aportaciones de privados como lo autorizaba su ley de creación. Las perspectivas para el banco eran bastante desalentadoras como se encargó de adelantarle Giovanna Aguilar (2004). A julio 2006, el patrimonio del banco era apenas 116.4 millones de soles, sus colocaciones brutas 104.3 millones, y las pérdidas netas acumuladas desde el inicio, 15.6 millones.

En la campaña electoral de 2006, el reclamo por el crédito agrario volvió a las primeras planas y en respuesta, los principales aspirantes prometieron aumentar el capital del banco. El pulseo final entre García y Humala incluyó quien haría más por el banco. Y en efecto, el tema se volvió a abordar por el nuevo Congreso. Poco antes de cumplirse un año, en julio de 2007, se aprobó nuevamente por unanimidad, la ley 29064, denominada de Relanzamiento.

El cambio fundamental fue establecer como su objetivo, desarrollar todo tipo de actividades propias de una entidad bancaria (art 5) facultando a tomar deudas de otras entidades financieras y organismos internacionales. Ampliaba la prioridad para incluir a los medianos junto a los pequeños productores, todos los cuales podían acceder a créditos directos (art 13), y autorizaba a otorgar préstamos ordinarios y extraordinarios, «según las modalidades, condiciones y plazos que fije su Directorio» (art 11).

No establecía límites al crédito y señalaba que el monto «era variable y se determinaba en función de la política del Banco, considerando la necesidad de financiamiento, la viabilidad económica del proyecto, la clase de cultivos, el valor de la producción y la propiedad predial, y de ser el caso, la participación financiera del solicitante» (art 16). Resumiendo, se daba vuelta

al enfoque de banca de segundo piso y se le autorizaba a participar activamente, como proveedor de recursos directos a la actividad agraria.

Dos detalles importantes es que las utilidades netas que se obtuvieran se debían destinar a un fondo de reserva y para los fines que determinara el Directorio (art 21). Además, se mantenía la definición de persona jurídica de derecho privado promoviendo la participación del sector privado, nacional o extranjero en su capital social, mediante nuevos aportes que no excedieran el 49% del capital social. El capital fue aumentado a 260 millones de soles.

Entre las operaciones que explícitamente autorizaba esta ley se incluyó el celebrar contratos de arrendamiento financiero, emitir bonos y otras obligaciones, contratar créditos con instituciones financieras del país y del exterior «previo acuerdo con el MEF» y «toda otra operación prevista en las normas del sistema financiero y otras disposiciones legales, que a juicio de su Directorio sea necesaria» (art 11). Como se aprecia, se brindaba bastante poder y discrecionalidad al Directorio para la conducción de la empresa.

No se podría entender esta norma sin su complemento. Ocho meses después, en marzo 2008, se aprobó el DL 995. Esta medida formó parte del paquete legislativo autorizado por el Congreso para la implementación del Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos. Era sin duda, una inclusión forzada. Además, el impulsor y firmante de la norma fue el entonces ministro de Agricultura, Ismael Benavides, un notorio agroexportador y quien había sido gerente de INTERBANK, y antes y después, miembro del directorio de bancos privados. Esta no era una norma restrictiva sino todo lo contrario, empujaba al AGROBANCO a tener un rol más protagónico en el mercado.

Así ampliaba precisando, las operaciones que podría realizar el banco incluyendo *factoring* y descuento; emitir, avisar, confirmar y negociar cartas de crédito en comercio exterior; compra venta de cartera; financiamiento estructurado; originador en procesos de titulación; actuar como fiduciario y mandatario; adquirir, conservar y vender certificados de participación en fondos de inversión; y lo más importante, recibir depósitos a la vista, a plazo y de ahorros, así como en custodia (art 11).

De otra parte, se eliminó la preferencia del AGROBANCO sobre deudas de sus prestatarios respecto a terceros; el capital autorizado aumentó hasta 338.6 millones de soles y se insistió sobre la participación privada, nacional o extranjera «mediante cualquiera de las modalidades previstas en las normas que le son aplicables» (art 10), eliminando el máximo de participación fijado por la ley de relanzamiento¹²⁶.

Con este marco legal el nuevo directorio contrajo el crédito de segundo piso que se destinaba a las entidades microfinancieras, y aumentó el crédito directo (ver figura 65). Sin embargo, el crecimiento continuó siendo modesto. A julio 2011 en que se produjo el nuevo cambio de gobierno, las colocaciones brutas eran 240.6 millones de soles, el capital pagado 238.6 millones y el patrimonio 278.3 millones. Es decir, ni siquiera se había colocado el equivalente al patrimonio (cero-palanca, solo el 86.5% del patrimonio estaba colocado). En cinco años, las colocaciones se habían multiplicado 2.3 veces, y las utilidades de todo el período sumaban 14.4 millones, mientras los costos administrativos resultaban excesivos, considerando el tamaño total de la operación.

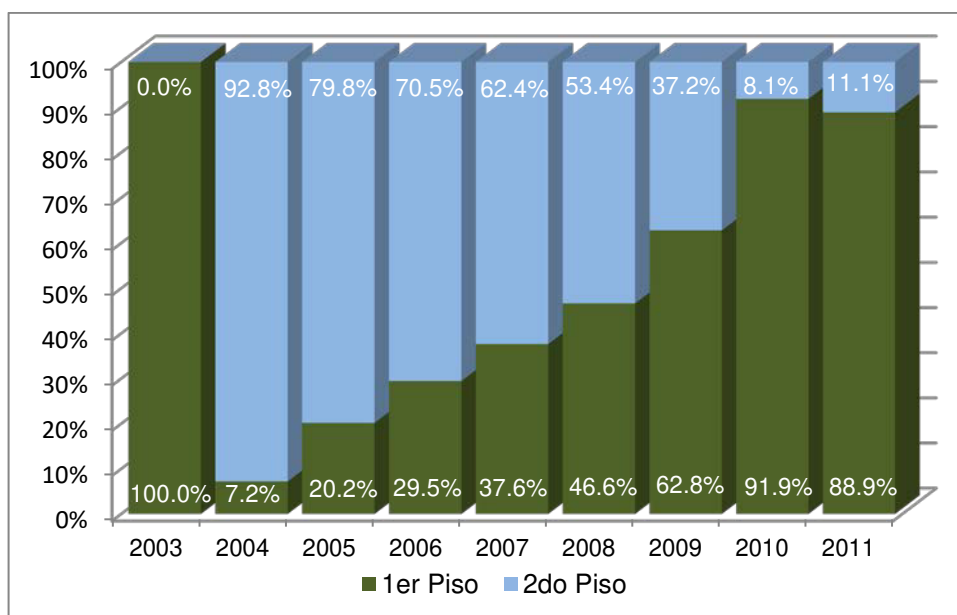


Figura 65. Participación de los créditos de primer y segundo piso en el portafolio de AGROBANCO (%). Fuente AGROBANCO. Elaboración propia.

¹²⁶ Entonces se especuló que estos cambios obedecían a que ya existía algún inversionista interesado en asociarse sino comprar el AGROBANCO.

Salvo las colocaciones directas, no se ampliaron las operaciones del banco ni se hizo alguna gestión para obtener autorizaciones de la SBS. Tampoco se adoptaron medidas para abrir el capital social. El AGROBANCO era una agencia de crédito que no era capaz de colocar la totalidad de los recursos que disponía. Tan desubicados estaban que el lema que se adoptó fue “Tu banco agrario” que intentaba asumir continuidad con el banco cerrado en 1992.

4.1.1.8.4. Viraje del AGROBANCO

Para las elecciones de 2011 se seguía en el punto de partida. Nuevamente los candidatos anunciaron que tomaban a su cargo el impulso al crédito agrario y que aumentarían el capital de AGROBANCO. Ollanta Humala que ganaría a la postre, ofreció añadir 700 millones de soles al capital del banco. Nunca se explicó cómo se llegaba a esa cifra y cuál sería el objetivo. En realidad, en ninguna tienda política se tenía una comprensión sobre qué venía ocurriendo y qué se necesitaba. Pero el crédito agrario volvió a ser el eje de cualquier programa de apoyo al sector que constitucionalmente merecía la atención preferente del Estado.

En octubre de ese año se constituyó el nuevo Directorio¹²⁷. El diagnóstico fue que el marco legal era suficiente y que AGROBANCO no requería aumento de capital pues tenía capacidad para palanquear recursos. Conservadoramente, multiplicando su patrimonio por siete, podía prestar 1.9 miles de millones de soles. El desafío era entonces, transmitir la confianza necesaria al sistema financiero y en último término, a potenciales bonistas u ahorradores, para que pusieran recursos en el banco. Esto no era sencillo pues en ese momento, las dos últimas auditorías externas habían observado los estados financieros.

Pero para ganar confianza también era necesario transmitir al mercado señales claras acerca de cuál era la visión del banco. Una empresa del Estado, con menos de diez años y tres leyes, con discusiones apasionadas sobre su rol entre la clase política, y con una participación minúscula en el

¹²⁷ Debe recordarse como advertencia (*disclaimer*), que el autor fue presidente del Directorio del Banco Agropecuario (AGROBANCO) entre octubre 2011 y junio 2014. Lo que se señala a continuación, es la visión que se tenía y se tiene sobre esta experiencia. Mayor detalle en el libro testimonial (Wiener, Agrobanco: testimonio de parte, 2014).

mercado financiero, no era en algún sentido, un referente atractivo. Esta nimiedad de banco era incluso observada por sus clientes y su personal.

La visión comprendía interpretar los compromisos expresados en el texto de la ley. Era claro que esta desbordaba el principio de subsidiaridad, pero era más difícil establecer los límites. Por ejemplo, el Banco de la Nación no tiene límites a sus operaciones con particulares en las plazas donde es oferta única, pero donde hay oferta privada está prohibido de actuar fuera de su función de representante financiero del Estado. Son límites de naturaleza territorial.

En el caso del AGROBANCO aún si se hubiera enfocado solo en los pequeños productores que como queda dicho, no estaban definidos, podría hacerlo en aquellas plazas en que reconocidamente no hubiera otra oferta, lo que nunca se respetó. En el 2011, la mayoría de clientes directos del AGROBANCO lo eran también de otras entidades financieras (ver figura 66).

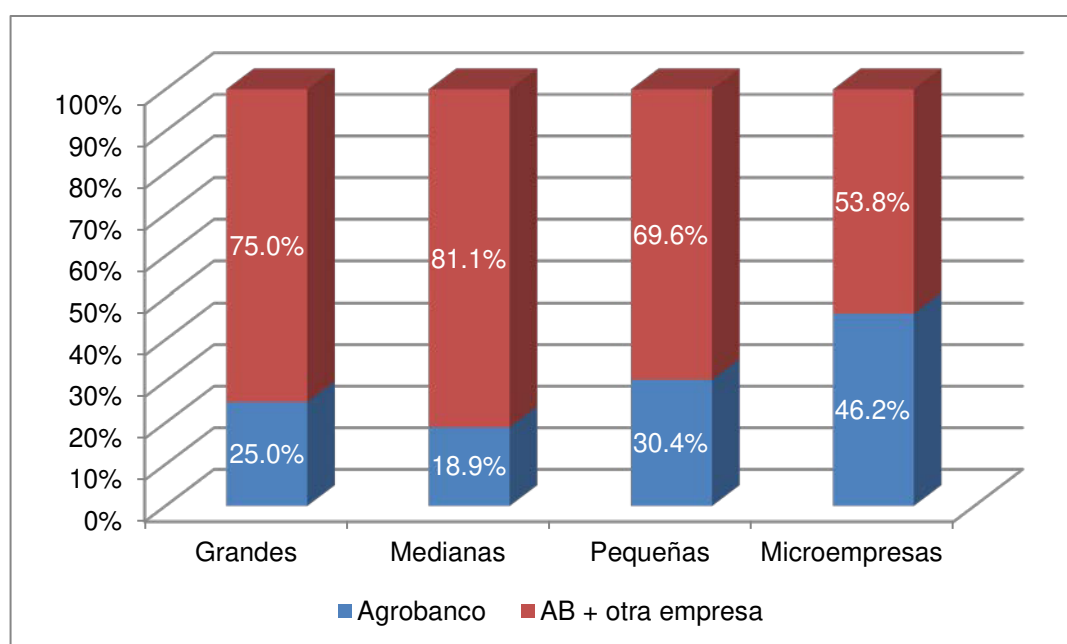


Figura 66. Participación de clientes exclusivos y no exclusivos de AGROBANCO por tamaño de productor (%). Fuente AGROBANCO. Elaboración propia.

Pero, además, si el banco desde su ley de creación, se proclamaba como una persona jurídica de derecho privado, de capital mixto, ¿le era aplicable esta restricción? A una empresa formada por capitales del Estado y privados ¿se le aplica el criterio de subsidiaridad? Ciertamente que su capital no era mixto pero las tres leyes reseñadas, una con más énfasis que la anterior, establecían el

objetivo de incorporar socios privados, y en la última se admitía que los privados podían ser mayoría.

La interrogante entonces era si el AGROBANCO debería abocarse a buscar esos socios para continuar su desarrollo como un banco transaccional o debería avanzar como banco público para hacerse más atractivo a eventuales inversionistas socios. Esta última opción era la más consistente pues si efectivamente el banco comenzaba a convertirse en una entidad financiera importante en el sector agrario y en el campo, esto definiría su vocación y perfil al que se deberían adherir los socios inversionistas. De lo contrario, la operación consistiría exclusivamente en la venta de una licencia bancaria.

La orientación del Directorio fue obtener de una parte, las mejores calificaciones posibles y preparar de modo explícito, la incorporación de socios que compartieran el propósito de poner al sector agrario y rural en el centro. En lo primero se enmendaron las auditorías observadas y se contrató a empresas de las *big four*¹²⁸, y a clasificadoras de riesgo nacionales e internacionales. En lo segundo se efectuaron gestiones con diversas entidades financieras¹²⁹ que condujeron a que el banco holandés RABOBANK formalizara en enero de 2014, su interés en participar en el capital social.

Se proponía la incorporación de grandes bancos mundiales de origen cooperativo y enfocados a los agronegocios. Asimismo, de entidades microfinancieras locales (cajas rurales y municipales), de organizaciones de productores y organismo multinacionales. Un modelo a seguir era la conversión de BANDESA en BANRURAL S.A. en Guatemala (Alfaro, 2003). A pesar de que la idea del banco mixto provenía de las leyes, al plantear el tema en las altas esferas del gobierno, esta suscitaba desconfianza.

El primer paso fue el convencimiento de los ministros de Agricultura que se sucedieron, Miguel Caillaux¹³⁰, Luis Ginocchio y Milton Von Hesse. Se contó

¹²⁸ Las cuatro grandes auditoras PwC, KPMG, Deloitte y Ernest & Young.

¹²⁹ Se enviaron invitaciones al RABOBANK, al CREDIT AGRICOLE de Francia y DESJARDINS de Canadá. Estas tres entidades tienen un origen cooperativo. También se invitó al Banco CAF y al BID que manifestaron su interés de participar, y al Banco Mundial.

¹³⁰ Siendo Ministro, visitó al RABOBANK en Holanda.

con su apoyo, aunque siguieron abogando porque el Estado aumentara su aporte de capital. Ginocchio consiguió 100 millones de soles de capital¹³¹.

La propuesta de abrir el capital tuvo un importante aliado en el Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (FONAFE), titular de las acciones en AGROBANCO, y el que tomaba las decisiones en su Junta de Accionistas. El Directorio de FONAFE que presidía el Ministro de Economía y la integraban otros cuatro ministros¹³², aceptó iniciar el proceso con las entidades financieras del exterior y organismos multilaterales. Esto permitió que FONAFE enviara las cartas de invitación antes referidas.

Un representante de RABOBANK a instancias del AGROBANCO, visitó el país varias veces teniendo oportunidad de entrevistarse con el presidente de la Comisión Agraria del Congreso, el Ministro de Economía y Finanzas, los ministros de Agricultura, el presidente del BCRP y el Superintendente de Banca y Seguros. Con estos últimos en particular, compartió la experiencia con dinero electrónico que era entonces un tema en la agenda de estos dos organismos. También participaron de sesiones de negociación con FONAFE y AGROBANCO, lo que se formalizó en un documento de orientaciones para hacer factible su participación en el capital social del banco.

Otro aspecto importante es que en la ley de Presupuesto para el año 2012 (29812), se incluyó una disposición complementaria (art. 84) que modificaba la ley del banco, autorizándolo a contratar créditos con instituciones financieras del país y del exterior sin el requisito de conformidad del MEF.

Al concluir el 2012, las auditorías dieron su conformidad y el banco recibió el grado de inversión, primero de las clasificadoras locales y luego de las internacionales (Fitch y Standard & Poors). Las visitas de la SBS fueron conformes con lo cual se reunieron todas las condiciones para acelerar el crecimiento. COFIDE habilitó recursos, pero pronto copó su exposición de riesgo. El Banco de la Nación, otra entidad del Estado con el costo de

¹³¹ Cuando se trató este tema con el entonces Ministro de Economía y Finanzas, Miguel Castilla, este propuso que esos recursos fueran a un fondo de garantía que ya existía (FOGASA) y que se había mostrado poco eficaz para aumentar las colocaciones en el sector.

¹³² PCM, Vivienda y Construcción, Transportes y Comunicaciones, Energía y Minas.

captación más bajo del sistema, pretendía que se le pagara tasas de interés muy elevadas. Esto obligó al AGROBANCO a mendigar entre los bancos privados e incluso entre microfinancieras y cooperativas. Para el 2013 se abrieron las puertas de varias entidades mayores como el CITIBANK y el Deutsche Bank. El banco entonces comenzó su despegue y abrió operaciones en diversas localidades del interior del país.

Una restricción adicional que enfrentaba el AGROBANCO es que no había mucha especialidad en funcionarios de banca o microfinanzas con relación a la actividad agraria y el medio rural. Las colocaciones del banco eran tramitadas por unos operadores independientes cuyo incentivo era poner más créditos. Esta era una forma disfrazada de hacer cargos por fuera de la tasa de interés pues los prestatarios debían pagar una supuesta asistencia técnica que no era tal sino la comisión de estos intermediarios. A esto se sumaba que el banco no había desarrollado capacidades para la medición de riesgos.

La nueva gestión internalizó la gestión del crédito, sinceró la tasa de interés y desplegó en todas las oficinas, a funcionarios de riesgo con el encargo de implementar herramientas analíticas para reducir los incumplimientos, así como promover la difusión de los seguros. Además, se desarrollaron nuevos productos financieros que respondieran mejor a las necesidades de los clientes. Debe destacarse CREDIFINKA que reemplazaba el crédito tradicional por producto heredado del Banco Agrario, por un crédito a la unidad productiva. Se desarrolló un modelo para los productores más pobres que se denominó Profundización Financiera, y se puso énfasis en préstamos para activos fijos como tierras (CREDITIERRA), maquinaria y equipo (RAPIEQUIPO), e instalación de plantaciones (Programa Diversificación de Cultivos). Se pretendía superar al banco de fomento productivo centrado en el crédito de avío y sostenimiento, por uno de desarrollo, orientado hacia la inversión, el largo plazo y los servicios financieros integrales para el ámbito rural¹³³.

A lo señalado se agregaron los conceptos de banco verde y ético. Banco verde para descarbonizar la propia gestión, así como la estructura de colocaciones

¹³³ El lema que se estableció fue “Servicios Financieros para el Perú rural”.

de modo de abaratar los costos financieros para aquellos productores que condujeran sus fincas reduciendo su huella de carbono y agua. Lo ético era una reacción a la mala fama que habían acumulado los bancos a partir de la crisis financiera global iniciada el 2008. Esto conectaba directamente con la incorporación de buenas prácticas de gobierno corporativo.

FONAFE venía promoviendo con el respaldo de OCDE y el Banco CAF, mejores prácticas en las empresas públicas. AGROBANCO fue beneficiado con una consultoría de Buen Gobierno Corporativo (BGC) por la CAF y fue invitado a exponer su experiencia en Buenos Aires en el 2013. Internamente se fortalecieron las áreas de riesgo como una estructura paralela nacional a la de negocios, en tanto se daba mayor responsabilidad a las oficinas descentralizadas. Se creó la unidad de auditoría interna diferenciada del organismo de control interno (OCI) propio de las entidades públicas y dependiente de la Contraloría General. Se fortalecieron las inspectorías internas, el soporte informático, y la transparencia a través de la Web.

Para mayo de 2014 las colocaciones brutas del banco sumaban 1,084.5 millones de soles, 2.5 veces el patrimonio que había alcanzado los 430 millones de soles. El banco tenía cómodamente, un techo de 500 millones para seguir colocando. Venía preparando la emisión de bonos para el mercado nacional y aprovechando las muy bajas tasas de interés en el mundo, una colocación en el exterior, lo que habría permitido sostener la expansión en los meses siguientes y reemplazar la deuda bancaria por otra más barata.

En el 2014 se presentó el estudio a la SBS para que autorizara al banco a iniciar operaciones de captación de depósitos del público (pasivas). El diseño de las nuevas oficinas incluía espacios y facilidades de recibidor-pagador para atender estas operaciones. La SBS alargó este trámite solicitando la opinión del MEF. Aunque tardó, este ministerio señaló en oficio, que no era necesaria su opinión para que la SBS autorizara estas operaciones.

4.1.1.8.5. Manteniendo la velocidad, pero perdiendo el rumbo

El banco había tomado impulso y los riesgos también aumentaban. La economía crecía, el costo del dinero había llegado a su nivel más bajo por lo

que había riesgo de sobreendeudamiento. Pero el banco operaba en un sector con muy baja bancarización por lo que sus oportunidades de crecimiento eran mayores a las que podían explotarse en otros sectores. Además, era inevitable que ese crecimiento incluyera a clientes de otras entidades que eran castigados con tasas de interés muy elevadas y plazos muy ajustados.

No había ninguna restricción para tomar más negocios, incluso aquellos que desarrollaba directamente la banca lo que era aconsejable para reducir la vulnerabilidad al actuar en un solo sector económico. Más segmentos de productores, más cultivos y crianzas, todas las regiones del país. A inicios de 2013, COFIDE transfirió a AGROBANCO algunas operaciones de financiamiento de plantaciones de uva que había promovido como créditos estructurados, a través de bancos privados. COFIDE como entidad de segundo piso, requería que otros bancos actuaran como ventanilla. Pero estos bancos no querían asumir riesgo en la operación y su desempeño era displicente. AGROBANCO debía sustituirlos, pero asumiendo parte de los riesgos de impago.

La primera operación de este tipo se concretó a finales de 2013 y siguieron otras más. AGROBANCO mismo comenzó a desarrollar por su cuenta, estas operaciones con los recursos que había levantado del sistema financiero. Mientras esto ocurría, se produjo el cambio de gabinete y asumió el Ministerio de Agricultura Juan Manuel Benites que se venía desempeñando como viceministro. Este nunca se había interesado en la marcha del AGROBANCO pero cuestionó que se comprara deuda a los bancos privados. Ignorando que las operaciones provenían de COFIDE, otra entidad pública, y reivindicando a esas alturas, que el AGROBANCO debía orientarse a los pequeños productores, forzó la salida del presidente del banco.

La orientación general y la composición de los créditos no cambió. En los meses siguientes se completó un exitoso lanzamiento de bonos en el mercado interno. Sin embargo, no se siguió adelante con la colocación de bonos en el mercado externo, ni con el trámite para obtener la autorización de la SBS para captar depósitos del público. Pero lo más importante, se perdió el impulso puesto a la apertura del capital social y las negociaciones con el RABOBANK se enfriaron. El banco continuó creciendo, pero se había perdido el rumbo.

La gestión hasta setiembre 2016 continuó con signo positivo. Las colocaciones brutas alcanzaron ese mes, los 1,706.6 millones de soles con una relación de 3.7 veces el patrimonio (ver Figura 67). Se ha observado que esa administración mantuvo saldos por colocar muy elevados lo que tenía un significativo costo financiero. Debe colegirse que faltó impulso a las colocaciones. Pero si la valoración era que había que bajar la velocidad, lo aconsejable habría sido prepagar parte de la deuda.

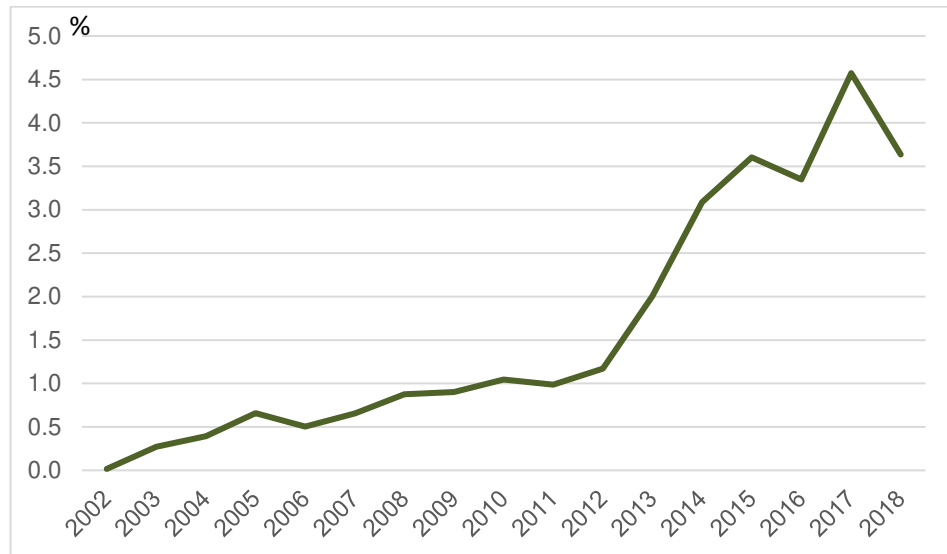


Figura 67. Saldo de colocaciones brutas/patrimonio (%). Datos AGROBANCO. Elaboración propia.

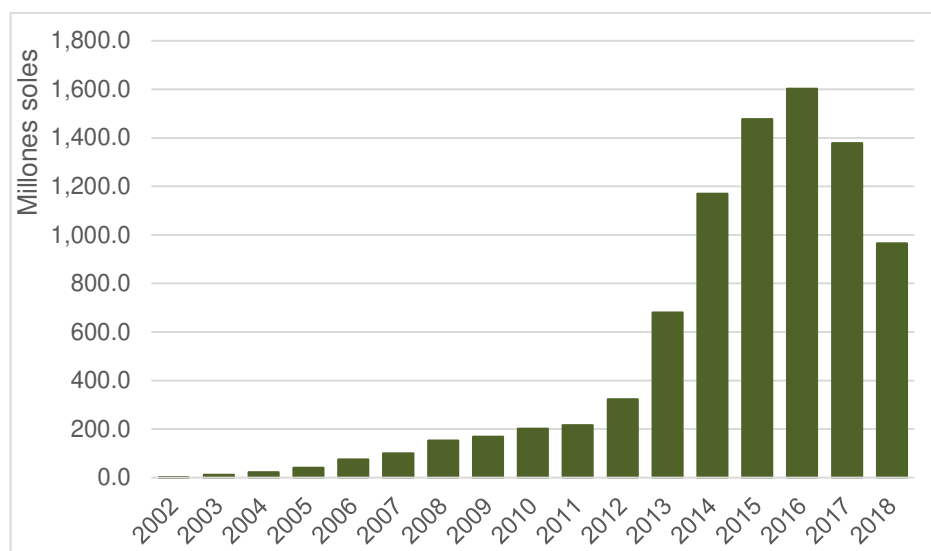


Figura 68. Saldo de colocaciones en millones de soles reales (valores del 2018 con deflactor implícito del producto agrario). Datos AGROBANCO. Elaboración propia.

4.1.1.8.6. Colapso del AGROBANCO

Para las elecciones de 2016, el tema del crédito agrario no sonaba hasta que, en una presentación pública, el entonces candidato Kuczynski se quejó del AGROBANCO, anunció que le proporcionaría 500 millones de soles de capital, y dando muestras de total desinformación, anunció que lo convertiría en un banco de primer piso «y no de tercer piso como parece» (Gestión 22/05/2016).

Ya instalado el gobierno, su ministro de Economía, Alfredo Thorne, anunció una revolución del crédito incluyendo como operadores a las cuatro entidades del Estado (Banco de la Nación, COFIDE, AGROBANCO y Fondo MIVIVIENDA). «Por primera vez en el Perú –afirmó- el crédito estará al alcance de todos los peruanos pues la banca privada se apalancará en ellos para ofrecer créditos más baratos y plazos más convenientes» (Andina 26/12/2016). Es decir, una renovada expectativa en las posibilidades de una banca pública de segundo piso en la cual no encajaban las operaciones del AGROBANCO.

A diferencia de lo que había venido ocurriendo, el nombramiento del nuevo presidente del banco, Richard Hale, fue efectuado a propuesta del MEF y contradiciendo las mejores prácticas de Buen Gobierno Corporativo, se sustituyó a la totalidad del Directorio, rompiendo todos los lazos con el pasado.

De entrada, Hale acusó a las administraciones anteriores de haber cambiado el enfoque del AGROBANCO que debía ser a su entender, un banco para la pequeña producción, convirtiéndolo en un banco para grandes productores. La argumentación del nuevo presidente se basaba en una incompleta lectura de su ley de creación y no incorporaba para nada, los cambios introducidos por la ley de Relanzamiento y el DL 995. También ignoraba que el mayor número de clientes del banco eran efectivamente, los pequeños productores.

Contra toda práctica bancaria e incluso de prudencia, declaró que había heredado malas deudas, que estas eran principalmente de los mayores prestatarios (llamados mayoristas) y señalaba que estos no deberían haber sido clientes del banco ni lo serían en el futuro. Como no podía ser de otra manera, se cerraron todos los caminos para negociar con estos clientes y los

proveedores de fondos del AGROBANCO, fueran bancos o bonistas, entraron en pánico por lo que presionaron para salirse.

Como un efecto dominó, el maltrato a las mayores empresas deudoras, fue seguido por la resistencia de los productores cafetaleros que arrastraban deudas reestructuradas o refinanciadas por la emergencia de la roya amarilla en el 2013, y que vieron la oportunidad para obtener reducciones en los intereses e incluso condonaciones parciales o totales.

Como el AGROBANCO comenzó a devolver apresuradamente dinero a sus acreedores y se había cerrado las puertas para negociar con sus mayores deudores, en agosto 2017 Hale declaró «no tenemos saldo para colocar más crédito» (Gestión 16/08/2017). Con ello consiguió completar el cuadro crítico. Los demás prestatarios se dieron cuenta que no se les volvería a prestar y comenzaron a postergar o reducir sus pagos.

Para entonces, Thorne había salido del MEF y por cierto no se había producido ninguna revolución del crédito. Los responsables del banco habían optado por judicializar sus diferencias con las gestiones anteriores y a inicios de octubre 2017, un año después de asumir la presidencia, Hale concedió su última entrevista como presidente a El Comercio (14/09/2017) y a modo de explicación dijo: «Lo primero es que el Gobierno y el Estado estén seguros de que quieren un banco de fomento. Si el Gobierno lo tiene porque políticamente no es conveniente eliminarlo, entonces nunca le van a dar lo que el banco necesita para operar adecuadamente. Para que tenga un impacto que se sienta en el sector rural, AGROBANCO debería ser un banco (con un patrimonio) de S/. 1,500 millones». Decir eso era admitir que no podía haber tal banco para los pequeños productores y que no contaba como había anunciado, con un modelo de negocios para la pequeña producción que funcionara.

En un tiempo récord, se había colapsado al banco. Los mismos analistas agoreros que en el 2001 habían profetizado que AGROBANCO tendría un final similar al de su predecesor, el Banco Agrario, aunque sorprendidos, no perdieron la oportunidad de sacar las duras lecciones recordando lo mal administrador que es el Estado. En la otra orilla, otros se sumaron a la crítica

de que el banco había fracasado porque se había enfocado en grandes productores dando la espalda a los pequeños que si eran buenos pagadores. Finalmente, y haciendo coro a los directos responsables del colapso, se argumentó que los créditos que parecían irrecuperables, eran el resultado de operaciones dolosas. En un país en que a cada día se descubría corrupción en altas esferas del gobierno, se podía encontrar plausible esta explicación.

Las razones fundamentales, sin descartar deficiencias prácticas, deben rastrearse en la indecisión entre el 2014 y 2016, de completar el ciclo expansivo con la conversión del AGROBANCO en una persona jurídica de derecho privado mixto. En esa perspectiva las responsabilidades recaen sobre la administración que dejó sin rumbo al banco.

El ministro Thorne (MEF) era abanderado de un proyecto de crédito populista que repetía experiencias pasadas y para el cual requería de operadores públicos. Ni él ni el presidente Kuczynski se preguntaron qué había pasado con el AGROBANCO ni tampoco tenían una fijación en torno al tema de los servicios financieros para el sector agrario y rural. Su operador, Hale, se encontró con una empresa que al crecer se había hecho más compleja, con una diversidad de compromisos que no eran fáciles de desatar. Aun así, pudo adoptar una estrategia discreta de desmontaje, lo que no le impedía denunciar por los canales correspondientes, a quienes resultaran responsables de fallos administrativos y eventuales delitos. Prefirió en cambio, hacer escándalo. Hale no era un principiante en la banca, provenía del Banco de Crédito y sabía que nada afecta tanto a una entidad financiera como el escándalo pues espanta a acreedores y deudores. Esa es una de las razones de la norma que sanciona el pánico financiero. Aun así, optó por ese camino y precipitó la caída. ¿Fue una decisión personal o actuó siguiendo indicaciones?

Después de la salida de Hale se sucedieron siete directores¹³⁴ que han intentado detener la caída, pero sin diferenciarse del enfoque de Hale, un banco que requiere de continuas inyecciones de capital del Estado. El deterioro de los indicadores ha sido tan profundo que en varios momentos se

¹³⁴ En total 8 presidentes entre setiembre 2016 y febrero 2021, un presidente cada siete meses, y 16 directores para cubrir 4 posiciones.

rumoreó que la SBS podría intervenir y disponer la liquidación del banco (ver anexo N). La SBS se ha contenido en parte porque le resulta difícil explicar cómo una entidad bancaria supervisada y sin observaciones de importancia hasta mediados de 2016, se convirtió en un desastre unos pocos meses después.

También ha influido la resistencia de las organizaciones de productores y en especial de los cafetaleros con un importante número de deudores.

Para evitar la caída del AGROBANCO, el ejecutivo ha efectuado varios aportes de capital de salvataje. En total, se desembolsaron 380 millones de soles en menos de dos años. En un intento desesperado por darle una salida a la crisis propusieron su conversión en empresa no bancaria y no supervisada denominada Mi Agro. La propuesta no fue aceptada y con la Comisión Agraria del Congreso se elaboró una nueva ley que finalmente fue promulgada el 28 de diciembre 2018 (día de los Santos Inocentes), n° 30893.

La norma, con el título Fortalecimiento del Banco Agropecuario, señala como objetivo del banco, otorgar créditos directos «en el marco del rol subsidiario del Estado y el principio de sostenibilidad financiera, a los pequeños productores agropecuarios» (inciso 5.2). Y define a continuación, al pequeño productor agropecuario como «aquel que trabaja la tierra en forma directa, con acceso limitado a los recursos tierra, agua y capital de trabajo que restringen su desarrollo agropecuario, que dadas sus condiciones particulares no es atendido de manera adecuada por el sistema financiero tradicional y cuyas ventas anuales no supere el importe de cien (100) UIT y conduce hasta diez (10) ha en explotación» (5.3). Restablece además como límite de crédito para estos productores, las 15 UIT originales.

Las operaciones autorizadas quedan restringidas al crédito directo; la venta de cartera; y las funciones de fiduciario o mandatario. Para endeudarse con instituciones financieras nacionales o del exterior requiere el acuerdo de FONAFE. De este modo, deja de ser un banco en el sentido estricto del término.

La misma norma crea un Fondo de Inclusión Financiera del Pequeño Productor Agropecuario (FIFPPA) a cargo del MINAGRI, cuyo propósito es

gestionar un incentivo a favor del pequeño productor que cumpla con sus pagos (el equivalente al Bono del buen pagador del Fondo MIVIVIENDA). Es a este fondo al que se le asigna 100 millones de soles y no al AGROBANCO¹³⁵.

El otro aspecto resaltante de la norma es la adquisición de la deuda cafetalera hasta por 165 millones de soles. La compra se hace contra recursos habilitados por el FONAFE. La cartera es transferida al Fondo AGROPERÚ, aplicándose las mismas condiciones del Plan de Renovación de Cafetos¹³⁶.

Esta ley no hace en ningún sentido, viable ni útil al AGROBANCO. Todo indica que su ciclo concluyó. En este esquema, podría sobrevivir siendo una entidad marginal y maleable, dependiente del oxígeno proporcionado por el Estado hasta el día en que nadie lamente su desaparición.

4.1.1.8.7. Una reflexión adicional sobre la crisis de AGROBANCO

Hasta setiembre de 2016, los principales indicadores del AGROBANCO eran positivos. Y esto era corroborado por auditoras de primer nivel y clasificadoras de riesgo mundiales. Las visitas de la SBS no presentaban observaciones significativas. Con la nueva gestión, todo cambió de un día para otro. El argumento fue que las cifras no eran reales y había que sincerarlas. ¿Cómo era posible que tantas entidades externas no se hubieran dado cuenta o no habían hecho su trabajo?

Las auditoras y en especial, las clasificadoras de riesgos, salieron muy mal paradas de la crisis financiera mundial iniciada el 2008. Se ha argumentado que estas entidades estaban dispuestas a “hacer la vista gorda” para no perder a sus clientes que son a los que auditan o clasifican¹³⁷. Esto es claramente un riesgo moral que no ha sido conjugado. Pero, ¿explicaría esto un yerro grande con relación a AGROBANCO? Resulta inverosímil pues este era un cliente sin mayor poder. Además, era más de una entidad auditora, más de

¹³⁵ Este fondo fue incluido como objetivo prioritario (OP) 4.3. del PNCP.

¹³⁶ Este plan fue creado el 2013 con recursos del Fondo AGROPERÚ. Los créditos eran hasta por 7 años, con tres de gracia y una tasa de interés de 10% anual. El ministro de Agricultura de Kuczynski, Manuel Hernández, unilateralmente dispuso la reducción de la tasa de interés de esos créditos a 5% que será la que se aplique a los créditos comprados al AGROBANCO.

¹³⁷ En la película *The Big Short* (estrenada como La gran apuesta) se presenta una secuencia reveladora.

una clasificadora, y en tal confabulación habría participado el organismo regulador, la SBS. Más inverosímil aún.

En particular las clasificadoras de riesgo que dieron el grado de inversión al AGROBANCO, consideraron su deuda como cuasi soberana pues pensaban que su accionista, el Estado, concurriría al salvataje del banco si este no pudiera honrar sus deudas. No era así como se pensaba entonces en el AGROBANCO, que buscaba preservar su independencia. Pero no podía cambiar en ese momento, el punto de vista de las clasificadoras y los bancos que prestaron dinero al AGROBANCO, o los inversionistas que compraron sus bonos y que debieron pensar lo mismo. Y no se equivocaron pues cuando se informó que el AGROBANCO estaba en rojo, fueron los primeros que pasaron a cobrar. No era muy grande como para no dejarlo caer, pero si había razones políticas para sostenerlo. Este era uno de los riesgos que se hubiera resuelto con el esquema de empresa mixta.

En términos de las responsabilidades de los directorios, conviene subrayar que, en una empresa privada convencional, estos responden a una junta en la que se representan los accionistas. Estos pueden equivocarse al componer el directorio y por el problema de agencia, puede ocurrir que los directores entren en contradicción con los accionistas. Este es un tema crucial en la gobernanza de las corporaciones y empresas. Pero cuando el Estado es el dueño conviene preguntarse, ¿quiénes son los dueños realmente?

El Estado es una organización muy compleja y aun en un gobierno autoritario que no era el caso, hay demasiados intereses en juego y en pugna a su interior. En gobiernos democráticos esto se combina con la fugacidad de la mayoría de los cargos ejecutivos principales. Esto explica por qué en el propio Estado, los altos funcionarios dedican buena parte de su tiempo a hacer cabildeo y negociar, sea para introducir una idea, sostenerla en el tiempo, como para contrarrestar ideas contrarias. Y, en definitiva, permite entender por qué el Estado avanza con pasos tortuosos y contradictorios.

4.1.1.8.8. Colofón, el RABOBANK en Perú

El RABOBANK es hoy el mayor banco de los Países Bajos (Holanda) y el mayor banco de agronegocios en el mundo. Sus activos totales a finales del 2018, superaban los 600 mil millones de euros, unos 2.2 billones¹³⁸ de soles. Los activos totales de todo el sistema financiero peruano integrado por 54 empresas, ascendían entonces a 435 mil millones de soles.

Este es un banco central cooperativo con 141 bancos independientes socios. Cada uno de estos bancos es una cooperativa local y juntos suman 1.8 millones de miembros y 7.6 millones de clientes en un país con apenas 17 millones de habitantes. En 1896 se fundaron dos bancos centrales regionales, uno en Utrecht (*Raiffeisen*) y otro en Eindhoven (*Boerenleenbanken*). En 1972 ambos se fusionaron. Las dos letras iniciales de sus nombres, dieron lugar a la denominación RABOBANK¹³⁹.

El Grupo RABOBANK opera en más de 50 países y comprende banca y filiales, gestión de activos e inversión, seguros, bienes raíces, arrendamiento y créditos hipotecarios. Cuenta con más de 10 millones de clientes en el mundo y las más elevadas calificaciones de crédito (AAA por S&P, Moody's y DBRS), aunque no ha estado libre de controversias. Así fue involucrado el 2013, por participar con otros bancos de la manipulación de la tasa LIBOR, y en el 2018 fue multado por 370 millones de dólares en Estados Unidos porque su sucursal en California permitió el trasiego de dólares del narcotráfico.

Una de sus mayores fortalezas es su enfoque en la cadena agroalimentaria y su objetivo de alimentar al mundo. Para ello tiene un poderoso departamento *Food & Agri Research*, el de mayor especialización en el mundo en cadenas agroalimentarias. En esa orientación se instaló primero en Brasil, luego Argentina y finalmente Chile.

Además de sus negocios bancarios, a través del *Rabobank Foundation (Rural Fund)* destina financiamiento a la comercialización y exportación de pequeños

¹³⁸ Millones de millones.

¹³⁹ *Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Boerenleenbank B.A.*

productores asociados. De este modo ha estado presente en Perú apoyando a cooperativas y asociaciones de pequeños productores. Como banco también ha efectuado colocaciones a grandes corporaciones en la industria agroalimentaria. A diciembre de 2018, estas ascendían a 400 millones de dólares en 20 empresas, incluyendo pesqueras, de acuerdo a las declaraciones de su ejecutivo Berry Marttin (Día1- El Comercio, 12/04/2019).

El Grupo también cuenta con un brazo de inversión, el *Rabo Development* B.V. cuya misión declarada es contribuir al desarrollo de infraestructura bancaria en países emergentes adquiriendo participación minoritaria en bancos privados o públicos para proporcionarles asistencia técnica y acceso a recursos. Con este modelo empresarial de banco socio mantiene participaciones en siete bancos, cuatro en África, uno en Asia y dos en América Latina (Brasil y Paraguay) (Ver cuadro 33 y Anexo O).

Cuadro 33. Bancos Socios de Cooperación de Rabo

Banco	País	Par. (%)	Oficinas	Personal	Activos (MM €)	Clientes (miles)
NMB	Tanzania	35	138	2,613	1,050	1,421
URCB	China	9	137	1,652	8,500	1,573
ZANACO	Zambia	46	58	1,345	550	473
Banco Terra	Mozambique	31	9	136	30	16
Banco Regional	Paraguay	40	33	676	1,150	61
BPR	Rwanda	35	191	1,714	170	1,284
SICREDI	Brasil	25	1,150	12,770	9,105	1,756
TOTAL			1,716	20,906	20,505	6,584

Fuente. Rabobank

En 2007, las cajas rurales tomaron contacto con el *Rabo Development* e incluso una delegación visitó Holanda. El propósito era adaptar el modelo de gobernanza del Grupo RABOBANK al Perú. Así se propuso que todas las cajas rurales conjuntamente con el *Rabo Development*, constituyeran lo que se denominó un *Apex*¹⁴⁰ *Bank*. Las cajas mantendrían su independencia, pero podrían hacer negocios conjuntos, descontar parte de su cartera y acceder a recursos externos más baratos considerando la calificación del Grupo RABOBANK. En la fase de acercamiento, el grupo holandés propuso invitar al

¹⁴⁰ Cima, cúspide.

AGROBANCO pero las cajas no se sintieron cómodas. El proyecto sin embargo fracasó pues las dos cajas más importantes fueron adquiridas por la Fundación del BBVA que había decidido tomar posición en las microfinanzas.

En noviembre de 2011, cuatro años después, es el propio AGROBANCO quien retoma el contacto y propone que el *Rabo Development* se integre al capital social del banco en un esquema que incluya a otros bancos similares, organismos financieros multilaterales, empresas microfinancieras peruanas y organizaciones de productores. El Directorio FONAFE solo aceptó inicialmente, abrir hasta el 30 por ciento del capital social por aportes nuevos a bancos del exterior y organismos multilaterales.

Entre el 2012 y el 2014 la relación con el Grupo RABOBANK fue muy intensa. Se efectuaron varias visitas al Perú de misiones técnicas. En abril del 2012 el RIAS condujo un *Operational Review and Strategy Workshop*, que permitió elaborar un diagnóstico del banco, desarrollar un modelo de negocios y plataforma de pagos¹⁴¹, así como el plan estratégico para los siguientes años. Incluso se logró incluir al AGROBANCO como beneficiario para apoyo financiero del Gobierno de los Países Bajos (*Public Private Partnership*, PPP),

El 9 de enero 2014 el Director Ejecutivo de FONAFE, Titto Almora, envió una carta formal de invitación a participar en el capital social del AGROBANCO, a varias entidades, entre ellas al Grupo RABOBANK. La carta de respuesta y aceptación no tardó pues fue recibida el 31 enero 2014. Allí se hacía una serie de precisiones que fueron discutidas en una reunión en Lima a fines de abril.

Los temas tratados y acordados fueron que Rabo Development tomaría no menos del 20 por ciento con una emisión de ampliación de capital. Que la participación de entidades bilaterales y multilaterales sería en menor proporción y de manera temporal. Rabo Development no tendría una estrategia de salida pues su decisión era permanecer.

¹⁴¹ RIAS tenía una clara estrategia para desarrollar banca móvil y el dinero electrónico, como canales de atención de bajo costo, lo que llevó a que el AGROBANCO efectuará el primer experimento de desembolsos y pagos por este medio en Caballococha, Loreto.

Con relación al valor de las acciones por emitir, se remarcó que el objetivo del gobierno peruano no era obtener un elevado valor sino incorporar socios estratégicos. También se acordó que existirían cláusulas de superminoría a fin de cautelar la naturaleza de la asociación en un banco con enfoque rural, regulando la admisión de socios futuros, su eventual retiro, y la conformación del directorio con una adecuada representación de los socios minoritarios. Finalmente se establecía que en los 3 a 5 años siguientes, no habría distribución de dividendos de modo que todas las utilidades se capitalizaran.

En los meses siguientes como ya se señaló, fue cambiado el presidente del AGROBANCO y también lo sería el Director Ejecutivo de FONAFE. Las gestiones se ralentizaron y en algún momento, simplemente se interrumpieron. El interés y entusiasmo decayó por ambos lados. Una gran frustración para el Grupo RABOBANK que fallaba por segunda vez.

En plena crisis del AGROBANCO en el 2017, se hicieron consultas para evaluar el interés del Grupo RABOBANK en tomar el banco. La respuesta fue negativa. Se había cerrado ese capítulo. El 5 de diciembre 2018, la SBS autorizaba una representación directa de este banco en el Perú, y el 9 de abril de 2019 se presentó en sociedad. Entonces se pudo saber que el Grupo había suscrito una carta de entendimiento con la Caja Municipal de Arequipa para adquirir el 7.5 por ciento de su capital social.

Finalmente este gran operador mundial entraba de lleno en la plaza peruana y eso será muy positivo para acelerar el desarrollo del sistema financiero en la actividad agropecuaria y el ámbito rural. AGROBANCO fracasó, pero al parecer se han allanado nuevos caminos con nuevos y viejos actores.

4.2. Pertinencia de las hipótesis

En este estudio se ha reunido importante evidencia que confirma la persistente baja penetración de los servicios financieros en el sector agrario y el ámbito rural peruano. En presencia como en ausencia de la banca pública, no más de una de cada diez unidades productivas recibió crédito, un valor que se sitúa entre los inferiores en inclusión financiera del *The Global Findex* (Demirgüç-Kunt, *et. al.*, 2018).

Se ha descrito los fallos que inhiben tanto a oferentes como demandantes y han impedido que este mercado se profundice. Se ha demostrado que la banca pública ha tenido por un prolongado período, un papel dominante y excluyente en la provisión de crédito agrario y que, en ausencia de esta, las empresas del sistema financiero comercial han continuado de espaldas al campo. Finalmente se ha descrito el frustrado intento de combinar la intervención pública con la privada.

La hipótesis que ha orientado esta investigación es que en el sector agrario y el ámbito rural peruano los servicios financieros han funcionado como mercados incompletos. Esta hipótesis se sustenta en cuatro proposiciones específicas que se revisan a continuación:

4.2.1. Fallos de mercado

Los mercados de servicios financieros en general, enfrentan como fallo principal, la asimetría de la información de la cual se deriva dos tipos de decisiones perjudiciales: (1) la selección adversa por el oferente; y (2) el riesgo moral por el demandante. En el caso particular del crédito ocurre porque a diferencia de otros mercados, el intercambio entre el servicio entregado y su pago es diferido. A diferencia de otros negocios en que se enfrenta el riesgo de no vender o vender por debajo del costo, en el crédito el riesgo es que no se recupere el monto prestado y el precio del servicio, expresado en la tasa de interés. Pero el deudor a diferencia de otro consumidor, también enfrenta el riesgo de no poder devolver ni pagar el precio por el servicio.

En este fallo quien tiene más información pertinente a una operación, no es el oferente sino el demandante. El oferente tiene dos alternativas: tomarse el tiempo para informarse cómo gestionar el crédito (G), lo que reduciría sus riesgos, pero hace las operaciones muy costosas; o seleccionar con menor información, asumiendo un margen de error que se carga a los buenos deudores. Los altos precios resultantes, la tasa de interés como variable crítica de los mercados, en cualquiera de estas alternativas, conducen a la selección adversa y entre los demandantes, al riesgo moral.

Este tipo de fallo se presenta con mayor intensidad con los nuevos clientes que son desconocidos por el sistema (no tienen historial crediticio), sobre los cuales no se cuenta con información suficiente sobre los riesgos asociados a sus actividades y sobre el valor comercial de su patrimonio. Estas son las características del productor agrario promedio y del poblador rural peruano. Lo eran también en el caso de los pequeños y micro empresarios urbanos cuando se inició la industria microfinanciera.

Pero lo específico de los procesos productivos agrarios y por extensión del ámbito rural, sería lo que se ha denominado riesgos biológicos que se pueden describir del siguiente modo: (1) en el corto plazo los principales factores productivos que son los activos biológicos, son fijos; (2) este corto plazo es mayor en promedio, al de otras actividades productivas; (3) los activos biológicos son altamente sensibles a factores externos no controlables (disponibilidad de agua, clima, sanidad).

En consecuencia, al desconocimiento sobre el perfil de los potenciales sujetos de crédito se suma el carecer de información sobre la especificidad del negocio y los riesgos a los que está sometido. Así, las dificultades para proveer este servicio se conforman como barreras de entrada. El hecho de que no exista información disponible sobre la actividad o que la información que disponen las entidades públicas no haya sido organizada ni esté disponible para cualquier interesado, ha sido y es uno de los obstáculos importantes para el desarrollo del sistema financiero en la actividad agraria y el ámbito rural. Específicamente, en los seguros, es importante contar con una amplia base de datos histórica para efectuar los cálculos actuariales.

4.2.2. Banca pública monopólica

En este estudio se establecieron los hitos en el desenvolvimiento de la banca pública de fomento a lo largo de sesenta años. Mientras sirvió al régimen de hacienda, cuando se extendió a la mediana agricultura, en el tiempo en que acompañó la fase asociativa de la reforma agraria, como al momento en que atendió a estos mismos productores convertidos en parceleros. En todos esos momentos esta banca actuó como proveedor casi único y excluyente. Cada

vez que se aplazaba su anunciado fin, aumentaba su importancia tanto para sus clientes como para los decisores de política que lo convirtieron en una pieza clave de política en el campo.

A lo largo de su historia, el que terminaría llamándose Banco Agrario, estableció tasas de interés totalmente desconectadas de los costos de fondeo reales (C_f), de los costos de gestión (G) y riesgos (R_c y R_b). Su fondeo principal fue el programa monetario del BCRP y por muchos años, la tasa de interés fue en términos reales, negativa. Además, el banco tenía la exclusividad de la prenda agrícola. No había forma de que otras entidades entraran a competir con este banco.

Si alguna vez hubo la idea de emplear al banco de fomento agrario como una avanzada para desarrollar un mercado de servicios financieros, esta nunca se tradujo en voluntad política. El banco de fomento se constituyó en una barrera para cualquier intento de desarrollar servicios financieros para el campo. Incluso, es difícil definirlo como un mercado monopólico si se considera que debería haber alguna correspondencia entre los costos marginales y el precio. Su accionar se aproximaba más a la entrega de un servicio público en el cual el criterio de racionamiento para una demanda cautiva, combinaba la provisión uniforme con las colas, el favoritismo con la corrupción, características que se hicieron más visibles cuando se recortaban los fondos.

Se ha constatado que en los años en que fue mayor el esfuerzo del Banco Agrario, los resultados en la producción sectorial fueron inferiores. Una nota trágica final es que todo el acervo documentario del Banco Agrario que hubiera sido útil para conocer al sector y facilitar el ingreso de otros agentes económicos, se dispersó y se perdió para todo fin práctico.

4.2.3. Concentración en el sistema financiero peruano

También se ha dado cuenta de la elevada concentración en el sistema financiero peruano. Si bien esta ha sido una característica de su historia, ha aumentado con el tiempo. La entrada de los grandes bancos a las microfinanzas les ha permitido ampliar, cuando no recuperar, la ya elevada concentración en activos añadiéndole concentración en el número de clientes.

La crítica a la concentración en la industria argumenta que esta ocasiona pérdida de eficiencia social porque se vende a un precio mayor, un volumen menor, afectando cuando no excluyendo, a potenciales consumidores. Si bien en mercados oligopólicos la competencia puede ser feroz, esta se enfoca en obtener mayor participación en mercados conocidos antes que tomar riesgos en nuevos mercados como lo podría hacer un *outsider*. En la experiencia peruana, este último fue la industria microfinanciera enfocada en clientes urbanos, la que posteriormente fue comprada en gran medida, por los bancos.

Hasta el año 90 no tiene mucho sentido reprochar a los bancos privados no haber penetrado en el sector agrario y el ámbito rural. Como se ha indicado, el Banco Agrario fue una presencia dominante y excluyente. Pero en la siguiente década, este espacio quedó abierto. Podría alegarse que una década era un tiempo aún corto para que el sistema financiero privado reaccionara y se decidiera a intervenir. Pero es en ese mismo período en que la banca fue retada por las microfinanzas y se mantuvo al margen.

Para el 2010, la banca había tomado control de una parte significativa de las microfinanzas y hasta ese año, el nuevo banco estatal agrario, el AGROBANCO, no tenía ninguna significación. Sin embargo, la agroindustria se había consolidado apareciendo como un espacio de negocios nuevo y potente. Aun así, la banca continuó teniendo una actitud expectante y conservadora.

Si se revisan las principales prioridades de la banca en estos años, destaca la digitalización y virtualización creciente de sus operaciones lo que le ha permitido aumentar clientes, transacciones y montos, reduciendo costos operativos, e incluso, promoviendo negocios subsidiarios a través de las llamadas Fintech (*Financial Technology*). Estas acciones profundizan la bancarización e inclusión financiera en las ciudades, pero aún con la difusión de los medios de comunicación inteligente en el campo, la banca no aparece hasta hoy con una estrategia para entrar al ámbito rural.

4.2.4. Combinación y competencia pública y privada

Entre el 2011 y 2016 hubo un impulso a los servicios financieros destinados al sector agrario y ámbito rural. En estos años operaba una nueva banca

pública, pero con un perfil más competitivo y también hubo una respuesta de otras entidades financieras, como las cajas municipales, también públicas, y en menor medida, los bancos. La debacle de AGROBANCO el 2017, cerró este período. Como se sostiene en esta investigación, esta entidad tenía un gran espacio para crecer y fortalecerse, pero para mantener la velocidad y el rumbo, requería de alianzas estratégicas que fueron consideradas en sus leyes originales. Esta posibilidad se fue perdiendo a partir de 2014.

La crisis política, la ralentización de la economía y los graves problemas que enfrentó una de las importantes columnas del sector agrario, la caficultura, han velado el necesario balance de lo ocurrido. Pero el desafío continúa vigente. Y deberán ser nuevos agentes económicos los que tomen la posta.

Es interesante advertir que algunas cajas municipales se están reenfocando, aun con cautela, hacia el sector agrario y el ámbito rural. Son ellas las que más crecen en este espacio, presentan más productos financieros, incluso con enfoques «verdes», y en el caso de la Caja Arequipa, está abriendo su capital al RABOBANK. Pero esta constatación regresa al punto de partida. Las cajas municipales son entidades del Estado, en su expresión descentralizada local. En consecuencia, desafían el criterio de subsidiaridad establecido por la Constitución, en el sentido que el Estado no debe hacer lo que los privados pueden o deberían hacer. En este caso, la ausencia de los privados es cubierta por iniciativas públicas desconectadas de las políticas nacionales.

4.2.5. Mercados incompletos

En consecuencia, los servicios financieros para el sector agrario y el ámbito rural han operado y operan en mercados incompletos. La presencia dominante y excluyente de la banca de fomento fue una barrera a la entrada y desarrollo de servicios financieros privados. Los servicios entregados por el banco del Estado no operaron ni en la forma ni en el fondo, como un mercado. Los precios no fueron el medio de conexión entre oferentes y demandantes, no actuaron como un mecanismo de racionamiento que permitiera asignarlos al mejor uso, y generaron distorsión en la distribución de los beneficios.

Pero ni con banco de fomento público como en ausencia de este, se ha atendido con crédito de diversa fuente, institucional y no institucional, más del 12 por ciento de productores. Esta penetración es bajísima, más aún si se considera la amplitud y dispersión territorial. En consecuencia, por la alta sensibilidad política del tema, este volverá una y otra vez a la agenda nacional, al debate electoral y a la movilización de la población concernida.

4.3. Resultados

Se ha señalado que en el sector agrario y el ámbito rural los servicios financieros constituyen mercados incompletos. Pero más allá de consideraciones políticas, incluyendo aquellas de índole redistributivo, ¿es necesario y posible desarrollar mercados de servicios financieros para la actividad agraria y el ámbito rural? ¿Qué condiciones se deberían cumplir para que esto sea posible

El financiamiento es un importante *driver* para la adopción tecnológica y la innovación (Freeman, 1995). Esta afirmación es válida para cualquier actividad económica y tendría que serlo para las actividades en el campo. Sin cambio tecnológico, la productividad se estanca cuando no declina, y los recursos se degradan. Puede haber diversas soluciones tecnológicas, algunas de ellas adaptadas a escalas diferenciadas, pero no se puede evitar la caída de los rendimientos si se sigue haciendo más de lo mismo.

La información presentada en este estudio da cuenta que la población rural a *contrario sensu* de lo que se asume, es menos adversa al riesgo, es decir, ha internalizado y es más consciente de los riesgos que enfrenta. También y aunque se le atribuya un pensamiento circular, tiene una mayor proyección intertemporal, tal vez porque sus ciclos son más prolongados, asumiendo como normal que se sucedan años buenos y malos. Finalmente, que esta población ahorra más en términos relativos para asegurar la producción futura como para enfrentar la adversidad. Los servicios financieros fundamentales, ahorro, crédito y seguros, pueden cumplir justamente el papel de estabilizadores anticíclico en la medida en que se conviertan en parte de la gestión de las finanzas personales y no en servicios ocasionales y distantes.

En consecuencia, los servicios financieros son necesarios y adecuadamente gestionados, podrían impulsar la productividad sectorial y proporcionar seguridad y bienestar a productores y pobladores rurales.

Se ha hablado de mercados para indicar que no se trata de un solo mercado, aunque tal vez sí de una industria de servicios financieros agrarios y rurales, de la misma manera en que se diferencia la industria de las microfinanzas. Varios mercados porque hay segmentos diferenciados de productores (por ejemplo, diferenciar a las personas jurídicas, las asociaciones de productores y aquellos que no participan de asociaciones), de especializaciones productivas (cultivos transitorios, plantaciones, ganadería, acuicultura, forestal), o de regiones. Aunque se haya afirmado que se trata de mercados incompletos, es claro que en algunas localizaciones hay un importante desarrollo como puede observarse en varias zonas de los departamentos de Piura, La Libertad, Ica, San Martín, Junín y Arequipa.

Pero el tema crucial para el desarrollo de estos mercados viene por el lado de la oferta. Dos condiciones necesarias, son la información y la especialización. De información se requiere series de datos sobre el clima, sanidad, superficie cosechada y sembrada, producción, costos, precios, comercio exterior, entre otras variables. Toda esta data se levanta de manera sistemática, por el MINAGRI y el INEI, pero no está organizada para servir al usuario. Además de la información de la central de riesgos de crédito, sería conveniente que hubiera igualmente, información unificada y accesible sobre tenencia de tierras y garantías mobiliarias.

La especialización requiere de esa información, pero es ella la que debe tener la capacidad de interpretarla, modelar los riesgos, los productos y servicios. Las tecnologías financieras convencionales de la banca y de los microcréditos no son trasladables a la actividad agraria y al ámbito rural.

Otra característica refiere a los plazos. En términos financieros debería reconocerse que el grueso del financiamiento al sector agrario debería ser de largo plazo y, en consecuencia, respaldado por fondos de largo plazo. Una práctica perversa es financiar a corto plazo y refinanciar la deuda, o convertir

el financiamiento en una cadena de créditos recurrentes que limitan el horizonte de los proyectos e imponen elevados costos de transacción.

A diferencia de las microfinanzas, en que podía comenzarse con plazos muy cortos –en el extremo, créditos diarios- en el sector agrario eso no tiene ningún sentido. En períodos cortos, elevadas tasas de interés son poco significativas al efectuarse la devolución. En el largo plazo impactan en el flujo de caja.

Los fondos destinados al sector agrario y rural no pueden ser por tanto residuales, en el sentido de pretender cargarles a ellos, los costos del fondeo y de las pérdidas de otros sectores. Se puede recorrer dos caminos no excluyentes: uno, sostenerse fuertemente en el ahorro del propio sector agrario y rural lo que tiene un fuerte efecto de filiación, y el cliente puede comparar lo que recibe por ahorrar con lo que le cuesta prestarse. Dos, acceder a recursos más baratos en el mercado. Una línea promisorio son los bonos verdes los que se asocian a la promoción de una producción limpia, al uso eficiente de recursos, reducción de deforestación y contaminación de ecosistemas: producción con protección e inclusión.

CONCLUSIONES

Al proponer esta investigación se señaló como problema central, que la penetración de los servicios financieros en el sector agrario y el ámbito rural peruano, ha sido y es persistentemente baja. Que esta situación ocurrió aun cuando se tuvo el mayor banco de fomento estatal con una continua y creciente presencia por más de 60 años. Que tampoco se modificó en los siguientes años, después de ser desactivado. Para concluir planteándose la interrogante sobre qué papel pudo cumplir una nueva versión de la banca pública para el agro y en qué medida podría obtenerse un resultado diferente.

Primera

Se preguntaba ¿qué fallos de los mercados de servicios financieros han limitado su penetración en el sector agrario y el ámbito rural peruano? Y se proponía como respuesta, «*fallos de mercado como información asimétrica y el desconocimiento de riesgos específicos, han limitado la penetración de servicios financieros, en el sector agrario y el ámbito rural peruano*».

La evidencia presentada en esta investigación da cuenta que, en efecto, el nivel de penetración de los servicios financieros en el medio rural y entre los productores agropecuarios, ha sido y es persistentemente baja. El grado de bancarización e inclusión financiera es proporcionalmente menor al que le podría corresponder considerando la pobreza relativa de la población rural y específicamente, de aquella dedicada a la actividad agraria. Y, cualquiera que sea la medida que se aplique para establecer la importancia del producto agropecuario con relación al PBI, esta es muy superior a su participación en el crédito total a la actividad productiva.

Una mayoría de conductores de unidades agropecuarias manifiesta no alcanzar ingresos suficientes con la producción en sus fincas. Son cientos de miles y están dispersos en un extenso y accidentado territorio, pero ya estaban conectados alrededor de mercados locales y hoy lo están aún más con las nuevas tecnologías de comunicaciones. Su patrimonio es limitado, pero

cimiento una sólida filiación a un espacio productivo y social. Sus niveles educativos son bajos, pero no al punto en que no puedan discernir en línea con sus intereses y en la forma racional como predice la teoría económica.

Si bien la información que disponen sobre la oferta de servicios financieros suele ser limitada, no les es ajeno el concepto de crédito monetario, aunque puedan no valorar o reconocer que participan de múltiples transacciones entre bienes presentes y bienes futuros. Menos clara ha sido la asociación entre crédito y productividad sea que esta última responda por un uso más intensivo de los insumos, una mejora de la infraestructura productiva como el riego tecnificado, o por la reconversión a cultivos más rentables. Para la mayoría de productores rurales, el crédito es hoy un medio para cubrir faltantes o emergencias de la misma manera como lo podría y de hecho lo hace el ahorro.

Los datos reunidos en los censos y encuestas permiten establecer que hay una significativa demanda no revelada, se trata de productores que no gestionan crédito porque presumen que no serán atendidos. También por aquellos que ven distantes a las entidades financieras, elevados los costos de transacción y de modo crucial, el precio del servicio, las tasas de interés. Y podría agregarse que no sienten que esas entidades financieras sean parte de su entorno, un actor permanente que trabaja con ellos de modo continuo.

Cuando en los años ochenta se había consolidado el proceso de urbanización en Lima y en las principales ciudades del país, era evidente que la industria no podría absorber a una parte importante de la población en edad de trabajar. Esta no tuvo entonces, otra alternativa que crear sus propias fuentes para generarse ingresos. Y uno de los mayores desafíos que enfrentó fue contar con un capital inicial para invertir y otro para hacer rotar sus negocios.

Visto en perspectiva, es evidente que se estaba gestando una demanda que no encontraba a su oferta. Pero el *establishment* bancario no reaccionó. Tampoco lo hicieron otros potenciales inversionistas que pudieran desafiar a la banca tradicional y tomar la oportunidad. La tecnología con la que venía atendiendo la banca a sus clientes no parecía apropiada. Como se probó años

después, más que segmentar el mercado había que desarrollar un nuevo concepto, mercado o industria, las microfinanzas.

Por entonces, ese era un mercado incompleto. Finalmente se abrió paso por una vía no convencional, teniendo como animadores a las cajas municipales que son hasta el presente, empresas públicas, y las organizaciones no gubernamentales. En las ONG era muy común escuchar que su propósito era graduar nuevos clientes para la banca. Ese sentido de transitoriedad se resolvió cuando los principales bancos atentos a la consolidación de este nuevo mercado, salieron de compras y tomaron una participación propia y diferenciada de sus otros negocios, absorbiendo entidades microfinancieras. Al final, en este mercado quedaron dos actores fundamentales, las cajas municipales y las ramas microfinancieras de los grandes bancos.

La tecnología desarrollada por la industria microfinanciera se demostró eficaz y continúa jugando un rol muy importante en el desenvolvimiento de los pequeños negocios y la consolidación de muchos emprendimientos urbanos. Una derivación destacable del desarrollo de esta industria es que el mayor alcance en términos de número de productores agropecuarios atendidos con crédito, corresponde a las cajas municipales.

Sin embargo, una conclusión clave de esta investigación es que, así como la industria microfinanciera se desarrolló en los márgenes del sistema bancario tradicional y se mantiene así, los servicios financieros para el sector agrario y más ampliamente, para los pobladores rurales, constituyen una industria o mercados diferentes, y hoy son mercados incompletos.

¿Por qué otro mercado o mercados diferenciados? La respuesta es que se requiere de una tecnología o modelo de negocios distinto a los de la banca convencional y las microfinanzas urbanas. La principal variable de diferenciación son el tipo de activos y los riesgos asociados a ellos.

Dicho de otro modo, la valorización de los activos biológicos debe ser diferente, con una comprensión de sus ciclos de vida, y del tratamiento de los riesgos a los que están expuestos. Estos son añadidos a los riesgos propios de cualquier prestatario en otras actividades. Lo que hace diferente a esta

industria es que debe especializarse en medir estos riesgos específicos y establecer los mecanismos para mitigarlos.

Este tipo de riesgos son compartidos por pequeños, medianos y grandes productores. Con una escala de operación suficientemente grande, es posible anclar estos riesgos a coberturas de seguros. Ambas industrias (financiamiento y seguros) deberían ser complementarias y apoyarse en una fuente única de información que podría ser alimentada por el Estado como un bien público. En ese sentido, no se trata de una industria microfinanciera agraria sino de una industria de servicios financieros agrarios y rurales.

La banca no proporciona hoy financiamiento a los emprendimientos agrarios sino interviene casi exclusivamente en las fases finales del ciclo productivo y en la comercialización de los productos. No es muy diferente con las entidades no bancarias que destinan recursos a lo sumo, para solventar la campaña en marcha y muy raramente para nuevas inversiones.

Segunda

Se preguntaba ¿qué fallos de Estado interviniendo como banca pública, han obstruido el desarrollo del mercado de servicios financieros en el sector agrario y el ámbito rural peruano? Y se proponía como respuesta, *«fallos de Estado en una banca pública que actuaba como instrumento de política, monopolio y con tasas subsidiadas, obstruyeron el desarrollo de mercados de servicios financieros en el sector agrario y el ámbito rural peruano»*.

Como se ha expuesto, la banca pública agraria no fue creada para promover, desarrollar y consolidar un sistema financiero especializado para el agro. No es que el tema estuviera ausente en el discurso oficial a lo largo de sesenta años, sino que en la práctica primaron otros criterios y urgencias que derivaban al inicio, de los intereses particulares de los privados con capacidad de presión, para ser desplazados por la dinámica de los procesos políticos.

La banca de fomento apareció en escena para socorrer a los grandes propietarios agroexportadores tradicionales y por años fue el banco de los algodoneros. Su objetivo era asegurar financiamiento para las campañas

anuales que luego se harían extensivas a otros cultivos que fueron ganando importancia con el aumento de la demanda interna por alimentos (arroz, papa, maíz amarillo duro, carne y leche).

A lo largo de su historia este banco no intermedió dinero del público, sino que fue alimentado con fondos del Banco Central de Reserva, del Tesoro, o aplicando encajes y exigencias de cartera a la banca privada. Para sus clientes, esta banca de fomento era un proveedor de créditos a tasas preferentes que en los años en que se disparó la inflación, subvencionaba los ingresos de sus prestatarios con una tasa de interés real negativa.

Especialmente a partir de la reforma agraria, el papel del Estado en el sector agrario más moderno que era el que recibía crédito, fue excluyente. El agro se descapitalizó y el banco debió colocar más recursos para asegurar la continuidad de las campañas. Por esos años crecía incesantemente el crédito de la banca de fomento, los bancos privados se autoexcluían y ese esfuerzo en crédito no tenía como contrapartida, un aumento en el producto sectorial.

El Banco Agrario concluyó constituyéndose en un tapón al tiempo que era el principal instrumento de política para el sector agrario. Es claro que esta entidad no se regía por reglas de mercado, no tenía competencia, la cantidad de recursos que podía colocar no dependía de su calificación o desempeño sino de decisiones políticas. La morosidad pasó a ser un problema menor pues la recuperación no era relevante para asegurar la siguiente campaña porque el dinero era licuado por la inflación. Aun así, siempre hubo espacio para que el Ejecutivo o el Congreso actuaran con liberalidad y condonaran parte o la totalidad de los intereses y el principal de sus deudores.

En esa dinámica era imposible tener algún plan de desarrollo del banco y mucho menos de un sistema financiero. El banco crecía descontroladamente, los beneficios para los clientes que obtenían un crédito en esas condiciones, eran tan elevados que estaban dispuestos a comprar su lugar en la cola. Las condiciones para la concusión eran muy altas.

El cierre del banco afectó a muchas personas, pero era indefendible. Sin proponérselo, el Banco Agrario se convirtió en un monopolio agregando a los

fallos propios de la elección pública, la ausencia de competidores que lo obligaran a ajustar su desempeño.

Tercera

Se preguntaba ¿qué fallos de mercado han limitado el interés de las empresas financieras del sistema, en ofrecer servicios en el sector agrario y ámbito rural peruano? Y se respondía, «*fallos de mercado por alta concentración de principales empresas financieras del sistema, ha limitado su interés en ofrecer servicios en el sector agrario y el ámbito rural peruano*».

En efecto, pasaron diez años entre el cierre del Banco Agrario y la nueva aventura del AGROBANCO. La evidencia es que el crédito directo del sistema financiero se redujo a su mínima expresión lo que significó una dramática contracción en el número de productores con acceso al sistema.

Sin embargo, en esos años el sector agropecuario tuvo un notable desempeño. Mientras en la década anterior hubo más crédito y la producción apenas respondió, en los noventa, faltó el crédito financiero y a la producción le fue bastante bien. La explicación es que ese fue un período de ajuste. Una agricultura y ganadería que había sido sostenida con una sonda que alimentaba el banco público, fue arrinconada sino desplazada por inversionistas provenientes de otros sectores o del exterior que aprovecharon las políticas de promoción públicas y habilitaron, compraron o arrendaron tierras para desarrollar sus propias líneas de explotación agraria.

El Estado siguió colocando crédito a través de una serie de programas chapuceros cuyos fondos se perdieron o fueron condonados. El concepto de cajas rurales no encontró una acogida suficiente de inversionistas privados interesados en desarrollarlo. La banca solo se interesó por los negocios de comercio exterior que crecieron con la agropexportación y que no entrañaban mayores riesgos. No pensaron ir más lejos. Entonces aún no habían prestado siquiera atención al desarrollo de la industria microfinanciera.

Debe recordarse que el sistema bancario salió bastante magullado de los remesones políticos de los ochenta y en los noventa tuvo un segundo episodio

de crisis importante a partir de 1997. Estos eventos condujeron a una a una mayor concentración del sistema bancario. Su última prioridad era proyectarse a nuevos negocios. Por esos años, para los grupos económicos detrás de la banca, era más atractivo involucrarse en el sistema previsional privado que fue una de las importantes reformas de esos años. Sin embargo, un sistema bancario con estas características, era un nuevo tapón para el desarrollo de un mercado de servicios financieros en el sector agrario y el ámbito rural. La propia banca no previó que la agroexportación se convertiría en el sector de mayor crecimiento en los siguientes años, lo que ocurriría también al margen del sistema financiero.

Cuarta

Se preguntaba ¿qué modalidades de participación estatal y de empresas financieras del sistema, podrían reducir los fallos de mercado y de Estado en el desarrollo de sus servicios al sector agrario y el ámbito rural peruano? Y se proponía como respuesta, *«una banca mixta compitiendo con las empresas financieras del sistema, favorecen el desarrollo de sus servicios al sector agrario y el ámbito rural peruano»*.

Con el nuevo siglo era totalmente legítimo volver a hacer la pregunta sobre los servicios financieros al sector agrario y el ámbito rural. Algunos lo hacían desde la nostalgia ochentera y sin un balance de lo que había ocurrido, para proponer el retorno del Banco Agrario, en tanto que los epígonos del Consenso de Washington expresaban a viva voz, su oposición a cualquier intento de poner en marcha un nuevo proyecto de empresa pública, más aún en un sector tan sensible como el financiero.

Si se revisan al menos los últimos ochenta años, se advertirá que toda la clase política con mayor o menor intensidad, comparte una mala conciencia respecto a los productores agrarios muchos de los cuales eran identificados hasta fines de los sesenta, como indios y rebautizados como campesinos. Salvo los directamente afectados por la reforma agraria o sus herederos, que se aferran a una narrativa edulcorada de la época pre reforma, el discurso dominante tiende a ser concesivo con los pequeños agricultores. Y este

discurso estuvo acompañado y lo sigue estando, del objetivo de fijar a esa población para evitar que se vacíe el campo y se llenen más las ciudades.

Se trata de populismo y paternalismo puro. Comenzando por la Constitución que declara la actividad agropecuaria como prioritaria, se propone alcanzarles asistencia técnica, compensarlos si es que son afectados por una plaga o por un trastorno climático, venderles insumos a precios subvencionados, comprar sus excesos de producción, dotarlos de riego, financiar sus planes de negocios, entre muchos otros programas. Ciertamente que la mayor parte de estos programas tienen un alcance tan limitado y repetitivo que su impacto es muy poco significativo. Pero se lleva adelante a nivel del ministerio, de sus programas, de los gobiernos regionales y hasta de los gobiernos locales.

En este proceso político se encuadra el crédito al agro. El discurso público es que hay que llegar a los pequeños productores agrarios con un crédito supervisado, con asistencia técnica, con articulación de cadenas y a una tasa preferente, se entiende bastante por debajo de la tasa media del mercado. ¿Cómo se logra todo esto junto, quién lo paga y qué distorsiones impone? Por ejemplo, que el crédito al productor agrario a una tasa baja, termine financiando la extracción de oro en Madre de Dios.

Al final, la mala conciencia de los congresistas y el Ejecutivo dio lugar a una entidad insignificante dejando sin responder las preguntas claves sobre cómo contribuir al desarrollo de un mercado de servicios financieros para el sector agrario, por qué este era necesario y con qué finalidad.

Pero en la ley de creación del AGROBANCO como en las leyes de relanzamiento del 2007 y 2008, se incluyó una hebra a partir de la cual se podía abrir un camino alternativo. En todas estas disposiciones se incluía la convocatoria al sector privado a participar como socio del Estado en el banco. Cierto es que este articulado podría entenderse como una declaración poco práctica pues qué incentivo tendrían los privados en asociarse y, en su primera versión, el concepto era de un accionariado difundido. Pero sin quererlo tal vez, abría una oportunidad que quedó mejor configurada en el DL 995 del 2008.

La idea es que, en una fase inicial del desarrollo de este mercado, más que un banco público que actuara como un nuevo tapón, un camino alternativo era que el Estado promoviera una suerte de asociación público privada que articulara los fines públicos con las reglas de mercado. Para ello lo esencial era conseguir el o los socios adecuados para este proyecto.

Pero esta asociación no nacía del papel. Para que privados especializados estuvieran dispuestos a participar no solo se requería que el Estado manifestara su voluntad política al más alto nivel, que mantuviera esa orientación, sino que demostrara que su participación era efectiva.

Esa ruta cargada de incertidumbre, se emprendió y el AGROBANCO alcanzó un gran impulso. En tanto aumentaban sus colocaciones en el sector agrario, lo hacía también todo el sistema financiero lográndose una convergencia con el crecimiento del producto. AGROBANCO empujó, jaló o al menos animó a las demás entidades, en parte porque le disputaba algunos clientes mientras se ampliaba su universo de atención.

Sin embargo, en el año 2014 se reveló la falta de compromiso institucional a partir del cambio en la jefatura del Ministerio de Agricultura con lo cual se interrumpió el proceso. A partir de ese momento, AGROBANCO continuó creciendo, pero sin rumbo, abriendo todos los flancos de vulnerabilidad que tiene por su propia naturaleza, la gestión pública en un mercado. Y es esto lo que se manifestó con toda agudeza, a partir de finales del 2016.

El batacazo del AGROBANCO ha dejado muy pocas opciones para retomar el camino y los últimos cambios en su ley lo ha desprovisto para todo sentido práctico, de cualquier efectividad. Su permanencia es ahora irrelevante y puede ser incluso perjudicial pues su gestión en este último período, ha alentado comportamientos oportunistas de los prestatarios derivando en nuevas y más amplias condonaciones de deudas.

Pero todo no parecería haber ocurrido en vano. Finalmente se logró traer al país al mayor operador mundial en agronegocios y cerrado el camino del AGROBANCO, este abre uno alternativo con las cajas municipales. Con menos reflectores y menos presión política, es posible que se avance en la vía

descrita y se retome el crecimiento de una banca especializada con una lectura diferente del sector agrario. Esto permitiría sentar las bases de mercados de servicios financieros integrales y complementarios para la actividad agraria y el ámbito rural peruano.

Resumiendo:

La hipótesis central de esta investigación era: *«los servicios financieros han tenido una baja penetración porque han funcionado como mercados incompletos en el sector agrario y el ámbito rural peruano».*

La evidencia reunida confirma esta aseveración. Los mercados de servicios financieros agrarios y en el ámbito rural deben ser desarrollados como mercados diferenciados, con modelos de negocios y tecnologías propias, las que deben permear al regulador. La experiencia fallida de AGROBANCO, ha propiciado que se gesten otras opciones que podrían conectar la oferta con la demanda.

El camino para ampliar y profundizar la penetración de los servicios financieros en el sector agrario y el ámbito rural peruano pasa por el desarrollo de los mercados de estos servicios, por completar estos mercados.

RECOMENDACIONES

A continuación, se presentan algunas recomendaciones que emergen de esta investigación y la experiencia del autor:

1. Es necesario reenfocar la discusión pública. No se trata de crédito agrario o crédito rural, se trata de servicios financieros para la actividad agraria y el ámbito rural.
2. Tampoco se trata de microfinanzas rurales. Se trata de una industria de servicios especializados para el sector agrario y el ámbito rural.
3. No es responsabilidad del Estado proveer estos servicios financieros. La responsabilidad del Estado es generar las condiciones para que opere un mercado competitivo de servicios financieros para la actividad agraria y el ámbito rural.
4. No hay ninguna razón para que el Estado no pueda participar como un agente de este mercado y de hecho lo sigue haciendo, a condición de que su intervención se haga en los términos de un mercado competitivo.
5. No hay forma en que el Estado, sobre todo el gobierno nacional, no interfiera políticamente en la marcha de una empresa en la que tiene participación, sin construir contrapesos como son las empresas mixtas y la incorporación de prácticas de buen gobierno corporativo.
6. No hay razón para que los servicios financieros al sector agrario y ámbito rural sean subsidiados. De ser absolutamente necesarios, los subsidios deben ser focalizados, temporales y entregados a través de varios operadores.
7. El Estado debe organizar la información que obtiene permanentemente para ponerla a disposición de los agentes económicos de modo que puedan gestionar y mitigar sus riesgos.

8. Los servicios de capacitación, asesoría y asistencia proporcionados por el Estado, la cooperación y las ONG deben reforzar la información sobre la oferta y alcances de los servicios financieros.
9. Los riesgos que son propios de la actividad agraria y que alcanzan al ámbito rural, requieren una adecuada valoración. El regulador (SBS) debería desarrollar normas y directivas que reconozcan y diferencien el tratamiento de esta realidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abeles, M., Pérez, E., & Valdecantos, S. (2018). *Estudios sobre financierización en América Latina*. Santiago: CEPAL.
- Abusada, R., Du Bois, F., Morón, E., & Valderrama, J. (2000). *La reforma incompleta. Rescatando los 90. Tomos I y II*. Lima: Centro de Investigación, UP y IPE.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Colombia: Editorial Planeta.
- Acevedo, R., & Delgado, J. (2012). *Los bancos de desarrollo agrícola y el acceso al crédito rural*. Recuperado de http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1148388647500_Agricultural_development_banks_and_acces-1869337509.pdf
- AGROBANCO. (2005). *Memoria Anual 2004*. Lima: Banco Agropecuario.
- AGROBANCO. (2006). *Memoria Anual 2005*. Lima: Banco Agropecuario.
- AGROBANCO. (2007). *Memoria Anual 2006*. Lima: Banco Agropecuario.
- AGROBANCO. (2008). *Memoria Institucional 2007*. Lima: Banco Agropecuario.
- AGROBANCO. (2009). *Memoria Anual 2008*. Lima: Banco Agropecuario.
- AGROBANCO. (2010). *Memoria Anual 2009*. Lima: Banco Agropecuario.
- AGROBANCO. (2011). *Memoria Anual 2010*. Lima: Banco Agropecuario.
- AGROBANCO. (2012). *Memoria Anual 2011*. Lima: Banco Agropecuario.
- AGROBANCO. (2013). *Memoria Anual 2012*. Lima: Banco Agropecuario.
- AGROBANCO. (2014). *Memoria Anual 2013*. Lima: Banco Agropecuario.
- AGROBANCO. (2015). *Memoria Anual 2014*. Lima: Banco Agropecuario.
- AGROBANCO. (2016). *Memoria Anual 2015*. Lima: Banco Agropecuario.

- AGROBANCO. (2018). *Memoria Institucional 2017*. Lima: Banco Agropecuario.
- AGROBANCO. (2019). *Informe de Gestión. Período Julio-Diciembre 2018*. Lima: Banco Agropecuario.
- Aguilar, G. (2004). *El Agrobanco y el mercado financiero rural en el Perú*. Lima: IEP - Documento de trabajo.
- Aguirre, C., & Drinot, P. (2018). *La revolución peculiar. Repensando el gobierno militar de Velasco*. Lima: IEP.
- Akerlof, G. (2016). *Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior*. Recuperado de Nobelprize.org The Official Web Site of the Nobel Prize: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2001/akerlof-lecture.pdf
- Alfaro, L. (2003). *El caso de Banrural S.A. en Guatemala. De dependencia de subsidios a repartición de dividendos. Revirtiendo la tendencia en Finanzas para el Desarrollo*. Nicaragua. Programa AGIL USAID.
- ALIDE. (2011). *Sostenibilidad financiera y nuevos retos de la banca de desarrollo*. Lima: ALIDE.
- Alonso, M. (2016). *El sistema de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) como promotor de la bancarización y la inclusión financiera en el Perú: un estudio retrospectivo de 1980 a 2014*. Lima: Tesis Mag. PUCP.
- Alva, J., & Rivas, V. (2011). *Las tasas de interés bancario en el Perú. Catálogo de términos*. Lima: USMP.
- Alva, J., & Rivas, V. (2012). *El reordenamiento del sistema bancario peruano*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Alvarado, J. (1987). En los límites de la economía de mercado: el crédito campesino. En Gonzales de Olarte, E., Hopkins, R., Kervin, B., Alvarado, J. & Barrantes, R. *La lenta Modernización de la Economía Campesina* (págs. 177-233). Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

- Alvarado, J. (1988). Crédito Agrario: Límites de un instrumento financiero. *Debate Agrario n° 4*, 13-31.
- Alvarado, J. (1992). Hacia la reformulación de los proyectos de financiamiento rural. *Debate Agrario - CEPES*, 283-295.
- Alvarado, J. (1994). Transacciones de tierras y crédito en la pequeña agricultura comercial. *Debate Agrario n° 20*, 107-126.
- Alvarado, J. (2015). *Determinantes del acceso al crédito en el sector agropecuario en el Perú*. Recuperado de Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES): <http://cies.org.pe/sites/default/files/files/convocatorias/informe-concurso-iv-cenagro-vf.pdf>
- Alvarado, J., & Ccama, F. (1989). Crédito y producción agraria. *Debate Agrario, n° 5*, 73-83.
- Alvarado, J., & Pintado, M. (2017). *Necesidad, demanda y obtención de crédito en el sector agropecuario en el Perú*. Lima: FAO.
- Alvarado, J., & Ugaz, F. (1998). *Retos del financiamiento rural. Construcción de instituciones y crédito informal*. Lima: CEPES, CIPCA, Soildaridad.
- Amadeo, E. J. (1989). *Keyness Principle of Effective Demand*. Cheltenham y Camberley en Londres: Edward Elgar Pub.
- Amat y León, C. (2017). *La nueva agricultura peruana*. Lima: <https://www.lampadia.com>.
- Amat y León, C., Caballero, J., Figueroa, A., Martínez, H., Maletta, H., Plaza, O., Moncloa, F. (1980). *Realidad del campo peruano después de la reforma agraria*. Lima: CIC.
- Ambrosini, D., & López, R. (2011). *Sistema financiero peruano*. Lima: Universidad de Piura.
- Amin, S. (1981). *La acumulación a escala mundial*. México: Siglo Ventiuno Editores S.A.
- Arellano, J. P. (2015). *¿Qué hacemos ahora que terminó el superciclo del cobre?* Santiago, Chile: Cieplan.

- Arellano, R. (2010). *Ciudad de los Reyes, de los Chávez, de los Quispe..* Lima: Planeta.
- Arrow, K. (1979). The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation. *Microeconomic selected readings*. Nueva York: Edwin Mansfield, ed.
- Arroyo, E. (2001). Crédito Agrario. En H. G. García, *Agricultura Peruana* (págs. 125-128). Lima: Autor.
- Astuquipán, C. (2001). El problema del financiamiento. ¿Es necesario un Banco Agrario? *Business: negocios en el Perú*.
- Ayala, J. (1999). *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Banco Agrario. (1990). *Memoria 1989*. Lima: Banco Agrario.
- Banco Mundial. (2017). *Tomando impulso en la agricultura peruana*. Washington: Grupo Banco Mundial.
- Banco Mundial. (2018). *Inclusión financiera*. Recuperado de: <http://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/overview>. Consulta 12 de febrero 2018
- Barreda, J. (2012). *1987: Los límites de la voluntad política*. Lima: Aerolíneas Editoriales.
- Basadre, J. (1970). *Historia de la República del Perú 1822-1933, Tomo XIV*. Lima: Editorial Universitaria.
- BCRP. (1931). *9ª Memoria - Año 1930*. Lima: Banco de Reserva del Perú.
- BCRP. (1932). *Memoria del Banco Central de Reserva correspondiente al ejercicio de 1931*. Lima: Of. de Investigaciones Económicas y Estadísticas BCRP.
- BCRP. (1933). *Memoria del Banco Central de Reserva del Perú correspondiente al Ejercicio de 1932*. Lima: BCRP.

- BCRP. (1933). *Memoria del Banco Central de Reserva del Perú correspondiente al ejercicio de 1932*. Lima: Oficina de Investigaciones Económicas y Estadística.
- BCRP. (1935). *Memoria 1934*. Lima: BCRP.
- BCRP. (1940). *Banco Central de Reserva. Memoria 1939*. Lima: BCRP.
- BCRP. (1941). *Memoria 1940*. Lima: BCRP.
- BCRP. (1954). *Memoria del Banco Central de Reserva del Perú 1953*. Lima: BCRP.
- BCRP. (1970). *Memoria del Banco Central de Reserva del Perú 1969*. Lima: BCRP.
- BCRP (1977). *Memoria del Banco Central de Reserva del Perú 1976*. Lima: BCRP.
- BCRP (1990). *Memoria del Banco Central de Reserva del Perú 1989*. Lima: BCRP.
- BCRP. (1991). *Memoria del Banco Central de Reserva del Perú 1990*. Lima: BCRP.
- BCRP. (1992). *Memoria del Banco Central de Reserva del Perú 1991*. Lima: BCRP.
- BCRP. (1999). *Memoria del Banco Central de Reserva del Perú 1998*. Lima: BCRP.
- BCRP. (2018). *Reporte de Inflación Diciembre 2018*. Lima: BCRP.
- Berróspide, J. (2002). Fragilidad bancaria y prevención de crisis financiera en Perú: 1997-1999. *Estudios Económicos 8 - BCRP*, 125-153.
- Berróspide, J., & Dorich, J. (2002). Aspectos microeconómicos de la restricción crediticia en el Perú: 1997-2000. *Estudios Económicos 8 - BCRP*, 12-24.
- Böhm-Bawerk, E. V. (1986 [1890]). *Capital e Interés. Historia y crítica de las teorías sobre el interés*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Braudel, F. (2002). La Larga Duración. En F. Braudel, *Las ambiciones de la historia* (págs. 147-177). Barcelona: Crítica.
- Buchanan, J.M. (1989). *De las preferencias privadas a la filosofía pública: el desarrollo de la elección pública*. Lima: Pro-Desarrollo.
- Buchanan, J.M. (2016). *The Constitution of Economic Policy*. Recuperado de Nobelprize.org The Official Web Site of the Nobel Prize: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1986/buchanan-lecture.html.
- Buchanan, J., & Musgrave, R. (1999). *Public Finance and public choice*. Londres: The MIT Press.
- Caballero, J. M. (1981). *Economía Agraria de la Sierra Peruana. Antes de la Reforma Agraria de 1969*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- CAF (2015). *Encuesta de Medición de Capacidades Financieras en los Países Andinos. Informe para Perú 2014*. Lima: Banco de Desarrollo de América Latina.
- Cannock, G., & Gonzales, A. (1994). *Economía Agraria*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Canzoneri, M. B., Cumby, R. E., & Diba, B. T. (2016). *Euler Equations and Money Market Interest Rates: A Challenge for Monetary Policy Models*. Recuperado de Spread-Habits: <http://faculty.georgetown.edu/canzonem/Spreads-Habits.pdf>. Consulta 31 julio 2016.
- Carlino, H., Netto, M., Suarez, E., & Vasa, A. (2017). *La contribución de la banca pública de desarrollo a los Objetivos de Desarrollo Sostenible en los países de América Latina y el Caribe*. Washington: BID.
- Castillo, M. (2005). Microfinanzas, fondos de inversión y desarrollo de infraestructura: roles para la banca de desarrollo. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM*, 159-168.
- Cavassa, A. (1993). Ajustándose (¿con éxito?) a nuevas reglas de juego: cambios en las estrategias productivas y de financiamiento rural. En O.

- Dancourt, E. Mayer, & C. Monge, *SEPIA V Perú: El problema agrario en debate* (págs. 271-296). Lima: ITDG.
- Ccama, F. (1987). El uso del crédito y la asistencia técnica. En Grupo Análisis de Política Agraria, *Los Hogares Rurales en el Perú. Importancia y articulación con el desarrollo agrario* (págs. 205-244). Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- CEPAL-FIDA (2017). *Inclusión financiera de pequeños productores rurales*". Santiago: CEPAL.
- Chang Li, R. (1983). *La represión financiera en el Perú: el caso del sector agrario en la década del 70*. Lima.
- Chawla, S.. (2013). Micro Finance: A tool for poverty alleviation. *International Journal of Research in Economics & Social Sciences*, Vol 3 Issue 1 (January 2013).
- Choy, M., Costa, E., & Churata, E. (2015). Radiografía del costo del crédito en el Perú. *Estudios Económicos 30 - BCRP*, 25-55.
- CICDA. (1987). *Crédito campesino y desarrollo rural*. Lima: Horizonte.
- CIDE-INEI. (2002). Desestacionalización de Series Económicas . Lima, Lima, Perú.
- CIDE-INEI. (2002). Los modelos Logit y Probit en la investigación social. Lima, Lima, Perú.
- Claessens, S. (2006). Access to Financial Services: A review of the Issues and Public Policy Objectives. *The World Bank Research Observer*, vol. 21, n° 2, 207-240.
- CMIF. (2015) *Estrategia Nacional de Inclusión Financiera*. Lima: CMIF.
- Coase, R. (1994). *La empresa, el mercado y la ley*. Madrid: Alianza Editorial.
- Coase, R. (2000 [1937]). La naturaleza de la empresa. En A. Roemer, *Derecho y Economía: una revisión de la literatura* (págs. 558-575). México: Fondo de Cultura Económica, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas AC.

- Coase, R. (2000 [1960]). El problema del costo social. En A.. Roemer, *Derecho y Economía: una revisión de la literatura* (págs. 512-557). México: Fondo de Cultura Económica, Instituto Tecnológico Autónomo de México y Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas A.C.
- Congreso de la República (2012). *Expedientes del debate de aprobación de la ley de creación del Banco Agropecuario (Agrobanco), 2001-2011*. Lima: Congreso de la República.
- Cortez, G. (2000). La concentración en la banca peruana 1991-1999. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, Año V, n° 15*, 141-156.
- Cortez, G. (2001). El desarrollo del sector rural. ¿Es un problema de financiamiento? *Revista Facultad de Economía UNMSM, n° 20*, 91-102.
- Cortez, G. (2005). Algunos comentarios sobre la literatura de los sistemas financieros. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, Año X, n° 27*, 139-150.
- Cotler, J. (1977) *Clases, Estado y nación en el Perú*. Lima: IEP.
- DATUM (2012). *Estudio sobre el Grado de Conocimiento y Percepción de los Productos y Servicios de Seguros*. Lima: SBS.
- De Althaus, J. (2007). *La revolución capitalista en el Perú*. Lima: Fondo de Cultura Económica.
- Del Carpio, O. (1991). *Crédito supervisado y desarrollo rural. Doce años de experiencia del Proderm en comunidades campesinas de Cusco*. Cusco: CER Bartolomé de las Casas.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., Hess, J. (2018). *The Global Findex Database 2017. Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Washington, DC: Banco Mundial.
- DFID - Banco Mundial (2003). *Perú: voces de los pobres*. Lima: Ministerio Británico para el Desarrollo Internacional, BM.

- Dodson, C., & Arendsen, B. (2017). Farm and leader structural change: implications for federal-credit. *Agricultural Finance Review Vol 77 Issue 1*, 78-94.
- Domeher, D., & Abdulai, R. (2012). Land registration, credit and agricultural investment in Africa. *Agricultural Finance Review Vol 72, Issue 1*, 87-103.
- Durand, F. (2017). *Los doce apóstoles de la economía peruana*. Lima: PUCP.
- Durand, F., & Eguren, F. (2018) *¿Liberalismo o mercantilismo? Concentración de la tierra y poder político en el Perú*. Lima: CEPES.
- Eguren, F. (1982). *Situación actual y perspectivas del problema agrario en el Perú*. Lima: DESCO.
- Eguren, F. (2006). *Reforma agraria y desarrollo rural en la región andina*. Lima: CEPES.
- Eid, S (2000). *Microfinanzas. La experiencia boliviana*. Santa Cruz: Ed. Madeinhome.
- Escobal, J. (1992). *Impacto de la política de precios y de crédito agrícola sobre la distribución del ingreso en el Perú: 1985-1990*. Lima: GRADE-CIES.
- Escobal, J.(2000). *Costos de transacción en la agricultura peruana. Una primera aproximación a su medición e impacto*. Lima: GRADE.
- Escobal, J. (2017). *Análisis espacial de la adopción de tecnologías agrarias en el Perú. Una mirada desde el Censo Nacional Agropecuario 2012*. Lima: FAO.
- Espino, F., & Carrera, C. (2006). Concentración bancaria y margen de las tasas de interés en Perú. *Estudios Económicos 13 - BCRP*, 21.
- Espinoza, J. (2001). Financiamiento. En H. G. García, *Agricultura Peruana* (págs. 129-134). Lima: Autor.
- Estrada, H., & Durand, P. (2011). *El principio de subsidiariedad en la actividad empresarial en el Perú y en la legislación comparada*. Lima: Informe Temático N° 1/2011-2012 Congreso.

- Fernández, A., & Gonzáles, A. (1990). *La reforma agraria peruana, 20 años después*. Chiclayo: CES Solidaridad.
- Ferraz, J., & Ramos, L. (2018). *Inclusión financiera para la inserción productiva de las empresas de menor tamaño en América Latina. Innovaciones, factores determinantes y prácticas de las instituciones financieras de desarrollo*. Santiago: 2018.
- Ferreira, C., Penido de Freitas, M. C., & Schwartz, G. (1992). *O sistema monetário financeiro dos países em desenvolvimento*. Sao Paulo: IESP/FUNDAP.
- FIDA (1985). *The role of rural credito projects in reaching the poor*. Oxford: IFAD Special Studies Series.
- Figueroa, A. (1992). *Teorías económicas del capitalismo*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Figueroa, A. (1989). *La economía campesina de la sierra del Perú*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Figueroa, A. (2003). *La sociedad sigma: una teoría del desarrollo económico*. Lima: PUCP Fondo Editorial.
- Figueroa, A. (2011). La desigualdad del ingreso y los mercados de crédito. *Revista de la CEPAL* 105, 39-55.
- Figueroa, A., & Portocarrero, J. (1986). *Priorización y desarrollo del sector agrario en el Perú*. Lima: Fondo Editorial PUCP-Fundación F. Ebert.
- Fisher, I. (1974). *The theory of interest : as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it*. Clifton, Nueva Jersey: Augustus H. Kelley.
- Freeman, Ch. (1995). The 'National System of Innovation' in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*. Reino Unido. Vol. 19 Nº 1, 2-17.
- Friedman, M. (1967 [1953]). *Ensayos sobre economía positiva*. Madrid: Ed. Gredos.

- Friedman, M. (1982). *Capitalism and freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Friedman, M. (2006). *The Permanent Income Hypothesis*. Obtenido de A Theory of the Consumption Function: <http://www.nber.org/chapters/c4405>
- Frosini, T. (2002). Subsidiaridad y Constitución. *Revista de Estudios Políticos (Nueva Época) N° 115*, 7-25.
- Galarza, F. (2003). El crédito solidario, el colateral social y la colusión. *Debate Agrario - CEPES 35*, 105-132.
- Garatea, C. (2006). Crédito agrario. En H. G. García, *Agricultura Peruana* (págs. 153-162). Lima: Autor.
- Garrido-Lecca, H. (2008). *Concentración bancaria en el Perú 1997-2006*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Gonzales de Olarte, E. (1994). *En las Fronteras del Mercado. Economía Política del Campesinado en el Perú*. Lima: IEP Ediciones.
- Gonzales de Olarte, E. (2015). *Una Economía Incompleta. Perú 1950-2007*. Lima: IEP y PUCP.
- Gonzales de Olarte, E., & Castronovo, A. (1994). *Investigación para el Desarrollo del Campesinado Andino. Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Goodhart, C. (2011). ¿Es un sistema financiero menos procíclico una meta alcanzable? *Estudios Económicos 21 - BCRP*, 9-22.
- Grados, R. (1986). Política crediticia. En A. Figueroa, & J. Portocarrero, *Priorización y desarrollo del sector agrario en el Perú* (págs. 503-528). Lima: PUCP-Fundación F. Ebert.
- Guerra García, H. (2001). *Agricultura Peruana*. Lima: Del autor.
- Guerra García, H. (2006). *Agricultura Peruana*. Lima: Del autor.
- Hayek, F. (1982). Derecho, Legislación y Libertad. Volumen 3. El orden político de una sociedad libre. España. Unión Editorial S.A.

- Haudry, R. (1978). *El crédito agropecuario en el Perú, 1966-1976*. Lima: Memoria de Bachillerato en Economía PUCP.
- Hermann, J. (2010). Los bancos de desarrollo en la “era de la liberalización financiera”: el caso del BNDES en Brasil. *CEPAL*, n° 100, 193-206.
- Hermann, J. (2014). Restricciones financieras del desarrollo económico: teoría y políticas para los países en desarrollo. *CEPAL* n° 114, 71-87.
- Hernández Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.
- Hicks, J. (1980). IS-LM: an explanation. *Journal of post Keynesian economics—Vol. 3, n° 2*, 139-154.
- Hopkins, R. (1981). *Desarrollo desigual y crisis en la agricultura peruana 1944-1969*. Lima: IEP.
- Hubbs, T., & Kuethe, T. (2017). A disequilibrium evaluation of public intervention in agricultural credit markets. *Agricultural Finance Review Vol 77, Issue 1*, 37-49.
- INE. (1986) *Encuesta Nacional de Hogares Rurales. Resultados Definitivos*. Lima: Instituto Nacional de Estadísticas, Ministerio de Agricultura.
- INEI. (1995). *III Censo Nacional Agropecuario*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática, Ministerio de Agricultura.
- INEI. (2000). *Encuesta Nacional de Hogares ENAHO 2000*. Lima: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática.
- INEI. (2011). *Encuesta Nacional de Hogares ENAHO 2001*. Lima: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- INEI. (2013). *IV Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO) 2012*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática, Ministerio Agricultura.
- INEI. (2015). *Encuesta Nacional Agropecuaria 2014*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- INEI (2015^a). *Encuesta Provincial a Hogares Rurales (ENPROHRU)*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

- INEI. (2016). *Encuesta Nacional Agropecuaria 2015*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- INEI. (2017) *Encuesta Nacional Agropecuaria 2016*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- INEI. (2018). *Encuesta Nacional Agropecuaria 2017*. Lima: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática.
- INEI. (2019). *Encuesta Nacional Agropecuaria 2018*. Lima: Instituto Nacional de Estadísticas e Informática.
- INEI. (2018^a). *Perú: Perfil Sociodemográfico. Informe Nacional*. Lima: INEI.
- INEI. (2019). *Evolución de la Pobreza Monetaria 2007-2018. Informe Técnico*. Lima: INEI.
- INEI-MINAGRI. (2014). *Atlas Agropecuario. IV Censo Nacional Agropecuario 2012*. Lima: INEI.
- INEI-ORSTROM. (1998). *Perú en Mapas. Estructura y Dinámicas del Espacio Agropecuario, III Cenagro 1994*. Lima: INEI.
- INP. (1968). *Primer Censo Nacional Agropecuario*. Lima: Dirección Nacional de Estadísticas y Censos. Instituto Nacional de Planificación.
- IPSOS. (2013). *Educación financiera en el Perú*. Lima: Ipsos Public Affairs.
- Jelicic, J. (1978). *La Reforma Agraria y la Ganadería Lechera en el Perú*. Lima: Minerva.
- Jevons, W. S. (1965 [1871]). *The theory of political economy*. Nueva York: A.M. Kellys.
- Jiménez, F. (2010). *Teoría económica y desarrollo social. Exclusión, desigualdad y democracia. Homenaje a Adolfo Figueroa*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Keeton, W. (1979). *Equilibrium Credit Rationing*. Nueva York: Garland Press.
- Keynes, J. M. (1992 [1936]). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Knight, F. (1965). *The economic organization*. Nueva York: Harper Torckbooks.
- Kohn, M. (1981). A Loanable Funds Theory of Unemployment and Monetary Disequilibrium. *American Economic Review*, 859-879.
- Kresalja, B., & Ochoa, C. (2012). *El régimen económico de la Constitución de 1993*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Krugman, P. (2012). *Acabemos ya con la crisis*. Bogotá: Planeta.
- Kuczynski, P., & Williamson, J. (2003). *Después del Consenso de Washington. Relanzando el crecimiento y las reformas en América Latina*. Lima: Centro de Información UPC.
- Kuethé, T. (2016). The risk and return of farm real estate and the “bad data problem”. *Agricultural Finance Review Vol 76 Issue 1*, 140-150.
- Kuiper, K., & van Rijn, F. (1995). *Los servicios financieros*. Amsterdam: Ministerio de Asuntos Exteriores, Países Bajos.
- Ledgard, À. (2018). *Agente BCP: la estrategia, implementación y evolución del modelo*. Recuperado de <http://semanaeconomica.com/article/mercados-y-finanzas/banca-y-finanzas/234185-agente-bcp-la-estrategia-implementacion-y-evolucion-del-modelo/>. Consulta 15 nov. 2018
- León, J. (2017). *Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú*. Santiago: CEPAL.
- Lucas, R. (1988). *Modelos de ciclos económicos*. Madrid: Alianza Editorial.
- Luy, M., & Arrieta, A. (2004). Tiempo de Ejecución de Garantías y su Impacto en el Mercado Crediticio. *Revista de Temas Financieros, Vol. 1, Número 1*, 60-77.
- Macedo, M. (1994). Represión financiera y patrón de financiamiento latinoamericano. *CEPAL n° 53*, 31-47.
- Maletta, H (2017). La pequeña agricultura familiar en el Perú. Una tipología microrregionalizada. Lima: FAO.

- Maletta, H., & Foronda, J. (1980). *La acumulación de capital en la agricultura peruana*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Marshall, A. (1957 [1890]) *Principios de Economía. Un tratado de introducción*. Madrid: Aguilar.
- Martín, G., & Galarreta, V. (2004). *Nuevos instrumentos financieros y servicios de desarrollo empresarial para los negocios agrarios*. Tarapoto: CORDAID.
- Martín, M. A. (2009). *Transparencia y concentración bancaria en el Perú*. Lima: Pearson Educación de México, ESAN.
- Martínez Alier, J. (1973). *Los huacchileros del Perú*. París: Ruedo Ibérico.
- Marx, C. (1973 [1867]) *El Capital. Crítica de la Economía Política*. En C. Marx, & F. Engels, *Marx Engels. Obras Escogidas* (págs. Tomos I, II y III). Buenos Aires: Ciencias del Hombre.
- Matos Mar, J. (2011). *Perú, Estado desbordado y Sociedad Nacional Emergente*. Lima: Editorial Universitaria, Universidad Ricardo Palma.
- Matos Mar, J., & Mejía, J. (1980). *La reforma agraria en el Perú*. Lima: IEP.
- Mayer, E. (2017). *Cuentos feos de la reforma agraria peruana*. Lima: IEP, 2da. ed.
- McKinnon, R. (1973). *Money and Capital in Economic Development*. Washington: The Brookings Institution, .
- MEF. (1975). *El Banco Agrario del Perú*. Lima: MEF.
- Mejía, J. M. (1990). *La neorreforma agraria*. Lima: CONCYTEC.
- Mendoza, W. (2014). *Cómo investigan los economistas. Guía para elaborar y desarrollar un proyecto de investigación*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Menger, C. (2012 [1871]). *Principios de Economía Política*. Madrid: Unión Editorial.
- MINAG. (1992). *1er Compendio Estadístico Agrario 50-91*. Lima: Oficina de Estadística Agraria.

- Miranda, J. M. (2003). El principio de subsidiariedad en el ordenamiento comunitario y sus aplicaciones en materia social. *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales* 47, 111-138.
- Nadolnyak, D., Shen, X., & Hartarska, V. (2017). Farm income and output and lending by the farm credit system. *Agricultural Finance Review Vol 77 Issue 1*, 125-136.
- North, D. C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- ONEC. (1975-76). *II Censo Nacional Agropecuario*. Lima: Oficina Nacional de Estadística y Censos.
- ONEC. (1976). *II Censo Nacional Agropecuario. Resultados Definitivos*. Lima: ONEC.
- Oppenoorth, H. (1989). Crédito formal y crédito autogestionario en Anta, Cusco. En A. Chirif, N. Manrique, & B. Quijandría, *SEPIA III Perú: El problema agrario en debate* (págs. 305-331). Lima: ITDG.
- Ortiz, E., Cabello, A., & de Jesús, R. (2009). Banca de desarrollo - microfinanzas-, banca social y mercados incompletos. *Análisis Económico, Num. 56, vol XXIV, México*, 101-125.
- Palacios, E. (2001). El crédito agrario en el Perú. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas UNMSM, nº 20*, 73-90.
- Pareto, V. (1945 [1919]). *Manual de Economía Política*. Buenos Aires: Atalaya.
- Parodi, C. (2012). *Perú 1960-2000: Políticas económicas y sociales en entornos cambiantes*. Lima: Centro Investigación Univ. del Pacífico.
- Parodi, C. (2014). *Perú 1995-2012: cambios y continuidades*. Lima: Centro Investigación Univ. del Pacífico.
- Pasara, L. (1978). *Reforma agraria: derecho y conflicto*. Lima: IEP.
- Pederson, G., Chung, W., & Nel, R. (2012). Microeconomic impacts of a state-funded farmer loan program. *Agricultural Finance Review Vol 72, Issue 1*, 5-21.

- Pérez Ramírez, J. (2011). *Vidas Paralelas. La Banca y el Riesgo a través de la historia*. Madrid: Marcial Pons Historia.
- Pérez, E., & Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*. Santiago: CEPAL.
- Pérez, J. (2011). *Vidas paralelas. La banca y el riesgo a través de la historia*. Madrid: Marcial Pons Historia.
- Piel, J. (1995). *El capitalismo agrario en el Perú*. Salta: IFEA, Universidad de Salta.
- Pigou, A. (1946 [1920]). *La Economía del Bienestar*. Madrid: M. Aguilar.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Plaza, O. (Ed.) (1987). *Economía campesina*. Lima: DESCO.
- Plaza, O. (1998). *Desarrollo rural. Enfoques y métodos alternativos*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Pomareda, C. (2000). *Del crédito agropecuario a los servicios financieros rurales. Un cambio necesario*. San José: SIDE SA.
- Portocarrero, F., Tarazona, Á., & Westley, G. (2006). *¿Cómo deberían financiarse las instituciones de microfinanzas?* Lima: IEP.
- Posner, E. (2002). Modelo de Agencia en el Análisis Económico del Derecho. *Análisis Económico del Derecho*, (págs. 309-329). Nueva York.
- Posner, E (2013). *El análisis económico del derecho*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Produce (2017). *Perú: Censo Nacional de Cooperativas 2017*. Lima: INEI-Produce.
- Rebolledo, P., & Soto, R. (2004). Estructura del mercado de créditos y tasas de interés: Una aproximación al segmento de las microfinanzas. *Estudios Económicos 11 - BCRP*, 1-19.

- Reinhart, C. (2012). The Return of Financial Repression. *Banque de France Financial Stability Review* N° 16, 37-48.
- Reinhart, C., & Rogoff, K. (2011). *Esta vez es distinto: ocho siglos de necesidad financiera*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Reinhart, C., Kirkegaard, J., & Sbrancia, B. (2011). Represión Financiera otra vez. *Finanzas & Desarrollo, Junio 2011, Fondo Monetario Internacional*, 22-26.
- Ricardo, D. (2004 [1817]). *Principios de economía política y tributación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Robinson, J. (1973). *Economía de la competencia imperfecta*. Barcelona: Martínez Roca.
- Robinson, J. (1976). *La acumulación de capital*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez, V. (2013). Principio de subsidiariedad económica del Estado en la Constitución Política del Perú. *Quipukamayoc Revista de la Facultad de Ciencias Contables, UNMSM, Vol. 21 N° 40*, 113-122.
- Roel, V. (1990). *La economía agraria peruana (1961). Hacia la reforma de nuestro agro*. Lima: CONCYTEC.
- Rojas, J. (1994). La reforma del sistema financiero peruano, 1990-1995. *Economía, Vol. XVII N° 33-34*, 149-198.
- Rougier, M. (2011). *La banca de desarrollo en América Latina. Luces y sobras en la industrialización de la región*. Buenos Aires: Fondo Cultura Económica.
- Ruralter (1989). *Crédito en el desarrollo rural*. Lima: CICDA.
- Sakprachawut, S., & Jourdain, D. (2016). Land titles and formal credit in Thailand. *Agricultural Finance Review Vol 76, Issue 2*, 270-287.
- Salaverry, J. (1982). El Crédito agrario en el Perú: situación actual y perspectivas. En F. Eguren, *Situación actual y perspectivas del*

problema agrario en el Perú (págs. 287-362). Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo DESCO.

Salaverry, J. (1983). *El crédito agrario en el Perú*. Lima: BCRP.

Saldaña, A. (2006) *La banca de los pobres*. Lima: Nuevo Milenio.

Samuelson, P. (1987). *Economía desde el corazón: recopilación de los mejores ensayos de Samuelson*. Barcelona: Folio.

Sánchez, A. (2012) *Acumulación de capital y reproducción en la agricultura peruana 1970-2008*. Lima: Agrosaber.

SBS. (2012). *Encuesta Piloto de Acceso y Uso de Servicios Financieros 2012*. Lima: SBS-BID.

SBS. (2017). *Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú*. Lima: Superintendencia de Banca y Seguros y AFP del Perú (SBS).

SBS. (2017). *Encuesta Nacional de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú 2016*. Lima: Superintendencia de Banca y Seguros.

SBS (2017). *Perú: Reporte de indicadores de inclusión financiera de los sistemas financiero, de seguros y de pensiones*. Lima: SBS.

SBS. (2018) *Perú: Reporte de Indicadores de Inclusión Financiera de los Sistemas Financiero, de Seguros y de Pensiones*. Lima: Superintendencia de Banca y Seguros.

Schumpeter, J. (1956). Análisis del cambio económico. En G. Haberler, *Ensayos sobre el ciclo económico* (págs. 17-34). México: Fondo de Cultura Económica.

Schumpeter, J. (1957 [1911]). *Teoría del Desarrollo Económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

Seers, D. (1987). *La teoría de la dependencia. Una reevaluación crítica*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Seminario, B. (2015). *El Desarrollo de la Economía Peruana en la Era Moderna. Precios, población, demanda y producción desde 1700*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Sen, A. (2016). *The Possibility of Social Choice*. Obtenido de Nobelprize.org The Official Web Site of the Nobel Prize: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1998/sen-lecture.pdf
- Smith, A. (2004 [1776]). *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Soto, H. D. (2000). *El Misterio del Capital. Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo*. Lima: Empresa Editora El Comercio S.A.
- Stigler, G. (1969). *Five lectures on economic problems : five lectures delivered at the London School of Economics and Political Sciences on the invitation of the Senate of the University of London*. Freeport; New York: Books for Librarian Press.
- Stiglitz, J. (2000). *La economía del sector público*. Barcelona: Antoni Bosch, editor.
- Stiglitz, J. (2016). *Information and the Change in the Paradigm in Economics*. Obtenido de Nobelprize.org The Official Web Site of the Nobel Prize: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2001/stiglitz-lecture.pdf
- Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 393-410.
- Sunkel, O., & Paz, P. (1979). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. México: Siglo Veintiuno Editores.
- Susano, R. (2013). *Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC's) en el Perú: Crecimiento Desordenado, Crisis y Potencialidades de Mercado 1994-2002*. Lima: Investigación y Análisis Financiero SRL.
- Sweezy, P. (1974). *Teoría del Desarrollo Capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Thorp, R., & Geoffrey, B. (1985). *Perú: 1890-1977. Crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Mosca Azul.
- Tirole, J. (2017). *La economía del bien común*. Madrid: Taurus.
- Trivelli, C. (1997). *Crédito en los hogares rurales del Perú*. Lima: CIES.
- Trivelli, C. (2001). *Crédito agrario en el Perú*. Lima: IEP.
- Trivelli, C. (2001). *Crédito agrario en el Perú. ¿Qué dicen los clientes?* Lima: CIES-IEP.
- Trivelli, C. (2018). *Crédito en los Hogares Rurales del Perú*. Obtenido de Investigaciones breves n° 4 CIES: <http://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/credito-en-los-hogares-rurales-del-peru.pdf>. Consulta 12 febrero 2018.
- Trivelli, C., & Venero, H. (2007). *Banca de desarrollo para el agro: experiencia en curso en América Latina*. Lima: IEP.
- Trivelli, C., Escobal, J., & Revesz, B. (2009). *Desarrollo rural en la sierra: aportes para el debate*. Lima: CIPCA, GRADE, IEP, CIES.
- Trivelli, C., Morales, R., Galarza, F., & Aguilar, G. (2004). *La oferta financiera rural en el Perú. Elemento para una agenda de trabajo*. Lima: IEP.
- Valdivia, M., & Silva, J. (1997). Acceso al crédito en las economías rurales: diferencias entre el sector formal e informal en el Perú. En E. Gonzáles de Olarte, B. Revesz, & M. Tapia, *SEPIA VI Perú: El problema agrario en debate* (págs. 203-246). Lima: SEPIA.
- Valdivia, M., Nagamine, J., Terrones, M., & Segura, A. (1995). *Del Banco Agrario a las Cajas Rurales: pautas para la construcción de un nuevo sistema financiero rural*. Lima: GRADE.
- Vásquez, A. (1995). *La agricultura peruana en el siglo XXI. retos y oportunidades*. Lima: MINAG.
- Veblen, T. (2005). *Fundamentos de economía evolutiva. Ensayos escogidos*. Bogotá: Biblioteca de Historia de las Ideas.

- Venegas, F., Tinoco, M., & Torres, V. (2009). Desregulación Financiera, Desarrollo del Sistema Financiero y Crecimiento Económico en México: efectos de largo plazo y causalidad. *Estudios Económicos, Vol 24. Num 2., El Colegio de México*, 249-283.
- Villar, L., & Salamanca, D. (2005). Un modelo teórico sobre crédito, represión financiera y flujos de capital. *Ensayos sobre política económica (ESPE), N° 48, Banco de la República de Colombia*, 184-233.
- Villarán, F. (2012). *La picadura del escorpión. ¿Nos hemos librado de la crisis económica mundial?* Lima: Planeta.
- Villarreal, F. (2017). *Inclusión financiera de pequeños productores rurales*. Santiago: CEPAL-FIDA.
- Walras, L. (1987 [1874]). *Elementos de economía política pura (o teoría de la riqueza social)*. Madrid: Alianza Editorial.
- Webb, R. (2013). *Conexión y despegue rural*. Lima: Fondo Editorial USMP.
- Webb, R. (2016). *IV Censo Nacional Agropecuario y el descubrimiento de la agricultura. Avances en la investigación*. Lima: CIES-FAO.
- Webb, R., Conger, L., & Inga, P. (2009). *El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú*. Lima: Fondo Editorial USMP.
- Wicksell, K. (1935). *Lectures on Political Economy*. Londres: Routledge.
- Wicksell, K. (1971). *Lectures on political economy*. Nueva York: A :M : kelley.
- Wiener, H. (1987). *Cambios en la estructura social del campo peruano*. Lima: IAA.
- Wiener, H. (2014). *AGROBANCO: testimonio de parte*. Lima: Planeamiento & Gestión SAC/Grupo Agronegocios.
- Williamson, J. (1991). *El cambio en las políticas económicas de América Latina*. Madrid: Gernika.
- Williamson, J. (2016). *What Washington Means by Policy Reform 1990*. Obtenido de Peterson Institute for International Economics:

<http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486>.
Consulta 14 enero 2016.

- Williamson, O. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, O. (2010). Transaction Cost Economics. The natural progression. *American Economic Review*, 673-690.
- Winkelried, D. (2017). Cronología de los ciclos económicos en el Perú: 1992 a 2016. *Estudios Económicos*34 - BCRP, 55-76.
- Yancari, J. (2003). El crédito para las mujeres y sus implicancias en el nivel educativo de los hogares. Un estudio de caso en la provincia de Huancayo. En F. Eguren, M. Remy, & P. Oliart, *SEPIA X - Perú: el problema agrario en debate* (págs. 195-233). Lima: ITDG.
- Yancari, J. (2010). *Finanzas Rurales - Mesa Especial - SEPIA XIII - Cusco*. Lima: SEPIA.
- Yunus, M. (1998). *Banker to the poor The autobiography of Mamad Yunus founder of the Grameen Bank*. Dhaka: The University Press.
- Yunus, M. (1999). *Hacia un mundo sin pobreza*. Santiago: Ed. Andrés Bello.
- Yunus, M. (2000). *Banker to the poor*. Nueva York.
- Yunus, M. (2007). *Creating a world without poverty. Social business and the future of capitalism*. Nueva York: Public Affairs.
- Yunus, M. (2007a). *Creating a world without poverty*. Nueva York: Public Affairs.
- Zapata, J. (2009). *Microfinanzas en el Perú. Por una intermediación financiera al servicio de las mayorías, con Kemmerer y Basilea*. Lima: ASOMIF.

ANEXOS

Anexo A. Producto Agropecuario (destinado al mercado interno y a exportación) y Producto Bruto Interno (PBI), 1896-2018. (Millones de dólares reales 1979)

Años	Producto agropecuario							PBI		Agr. / PBI	
	Interna	Var. %	% total	Exportación	Var. %	% total	Total	Var. %	Total		Var. %
1896	127,400		82.2	27,502		17.8	154,902		464,292		33.36
1897	139,905	9.8	79.8	35,423	28.8	20.2	175,328	13.2	510,122	9.9	34.37
1898	141,135	0.9	80.1	35,003	-1.2	19.9	176,138	0.5	537,842	5.4	32.75
1899	141,436	0.2	80.7	33,884	-3.2	19.3	175,320	-0.5	560,470	4.2	31.28
1900	147,481	4.3	79.9	37,203	9.8	20.1	184,684	5.3	597,090	6.5	30.93
1901	149,214	1.2	80.1	37,109	-0.3	19.9	186,323	0.9	633,575	6.1	29.41
1902	152,401	2.1	80.0	38,153	2.8	20.0	190,554	2.3	654,702	3.3	29.11
1903	157,338	3.2	79.5	40,611	6.4	20.5	197,949	3.9	689,442	5.3	28.71
1904	159,511	1.4	79.6	40,767	0.4	20.4	200,278	1.2	709,479	2.9	28.23
1905	169,254	6.1	78.1	47,561	16.7	21.9	216,815	8.3	771,374	8.7	28.11
1906	174,189	2.9	77.6	50,214	5.6	22.4	224,403	3.5	819,174	6.2	27.39
1907	174,648	0.3	78.3	48,509	-3.4	21.7	223,157	-0.6	877,267	7.1	25.44
1908	182,553	4.5	77.2	54,017	11.4	22.8	236,570	6.0	880,752	0.4	26.86
1909	192,610	5.5	75.5	62,450	15.6	24.5	255,060	7.8	904,167	2.7	28.21
1910	195,708	1.6	75.6	63,086	1.0	24.4	258,794	1.5	938,317	3.8	27.58
1911	196,971	0.6	76.2	61,568	-2.4	23.8	258,539	-0.1	997,276	6.3	25.92
1912	202,930	3.0	75.6	65,409	6.2	24.4	268,339	3.8	999,086	0.2	26.86
1913	208,839	2.9	75.1	69,263	5.9	24.9	278,102	3.6	1,038,956	4.0	26.77
1914	224,779	7.6	71.9	87,893	26.9	28.1	312,672	12.4	1,052,073	1.3	29.72
1915	233,463	3.9	70.5	97,675	11.1	29.5	331,138	5.9	1,104,302	5.0	29.99
1916	239,484	2.6	70.0	102,861	5.3	30.0	342,345	3.4	1,216,242	10.1	28.15
1917	244,303	2.0	69.8	105,518	2.6	30.2	349,821	2.2	1,254,065	3.1	27.89
1918	253,375	3.7	68.2	117,999	11.8	31.8	371,374	6.2	1,396,738	11.4	26.59
1919	258,484	2.0	68.1	120,970	2.5	31.9	379,454	2.2	1,333,016	-4.6	28.47
1920	263,721	2.0	67.9	124,867	3.2	32.1	388,588	2.4	1,350,657	1.3	28.77
1921	268,320	1.7	68.1	125,458	0.5	31.9	393,778	1.3	1,404,057	4.0	28.05
1922	278,363	3.7	66.1	142,463	13.6	33.9	420,826	6.9	1,477,344	5.2	28.49
1923	281,375	1.1	66.8	139,973	-1.7	33.2	421,348	0.1	1,540,689	4.3	27.35
1924	288,921	2.7	65.9	149,664	6.9	34.1	438,585	4.1	1,671,282	8.5	26.24
1925	289,215	0.1	67.7	137,708	-8.0	32.3	426,923	-2.7	1,711,200	2.4	24.95
1926	300,729	4.0	65.4	159,094	15.5	34.6	459,823	7.7	1,873,660	9.5	24.54
1927	307,261	2.2	65.1	164,816	3.6	34.9	472,077	2.7	1,933,529	3.2	24.42
1928	312,741	1.8	65.3	166,421	1.0	34.7	479,162	1.5	2,021,848	4.6	23.70
1929	326,453	4.4	61.6	203,251	22.1	38.4	529,704	10.5	2,280,763	12.8	23.22
1930	315,493	-3.4	62.9	185,888	-8.5	37.1	501,381	-5.3	2,021,006	-11.4	24.81
1931	301,611	-4.4	63.6	172,846	-7.0	36.4	474,457	-5.4	1,857,293	-8.1	25.55
1932	315,385	4.6	64.1	176,298	2.0	35.9	491,683	3.6	1,786,239	-3.8	27.53
1933	331,353	5.1	62.9	195,579	10.9	37.1	526,932	7.2	1,992,753	11.6	26.44

Años	Producto agropecuario							PBI		Agr. / PBI	
	Interna	Var. %	% total	Expor-tación	Var. %	% total	Total	Var. %	Total		Var. %
1934	355,553	7.3	62.2	216,464	10.7	37.8	572,017	8.6	2,264,287	13.6	25.26
1935	379,661	6.8	61.8	235,015	8.6	38.2	614,676	7.5	2,479,368	9.5	24.79
1936	392,366	3.3	62.7	233,296	-0.7	37.3	625,662	1.8	2,595,426	4.7	24.11
1937	383,545	-2.2	63.0	225,148	-3.5	37.0	608,693	-2.7	2,628,985	1.3	23.15
1938	396,317	3.3	63.7	225,561	0.2	36.3	621,878	2.2	2,670,594	1.6	23.29
1939	408,260	3.0	64.0	229,806	1.9	36.0	638,066	2.6	2,685,024	0.5	23.76
1940	428,071	4.9	64.2	238,301	3.7	35.8	666,372	4.4	2,739,240	2.0	24.33
1941	417,135	-2.6	65.4	220,506	-7.5	34.6	637,641	-4.3	2,739,662	0.0	23.27
1942	395,835	-5.1	65.1	211,771	-4.0	34.9	607,606	-4.7	2,688,387	-1.9	22.60
1943	392,157	-0.9	69.1	175,631	-17.1	30.9	567,788	-6.6	2,704,210	0.6	21.00
1944	415,692	6.0	67.5	200,049	13.9	32.5	615,741	8.4	2,941,393	8.8	20.93
1945	431,903	3.9	67.4	208,811	4.4	32.6	640,714	4.1	3,042,086	3.4	21.06
1946	452,310	4.7	69.0	203,303	-2.6	31.0	655,613	2.3	3,128,101	2.8	20.96
1947	455,622	0.7	69.9	196,252	-3.5	30.1	651,874	-0.6	3,219,409	2.9	20.25
1948	476,435	4.6	70.4	200,182	2.0	29.6	676,617	3.8	3,328,751	3.4	20.33
1949	508,393	6.7	70.3	214,595	7.2	29.7	722,988	6.9	3,586,173	7.7	20.16
1950	531,526	4.6	70.9	217,977	1.6	29.1	749,503	3.7	3,867,491	7.8	19.38
1951	573,301	7.9	70.2	243,156	11.6	29.8	816,457	8.9	4,175,950	8.0	19.55
1952	590,822	3.1	68.4	272,747	12.2	31.6	863,569	5.8	4,409,316	5.6	19.59
1953	601,309	1.8	66.7	300,482	10.2	33.3	901,791	4.4	4,700,959	6.6	19.18
1954	601,658	0.1	64.5	330,981	10.2	35.5	932,639	3.4	4,849,222	3.2	19.23
1955	613,257	1.9	64.6	335,569	1.4	35.4	948,826	1.7	5,200,318	7.2	18.25
1956	600,597	-2.1	63.2	349,695	4.2	36.8	950,292	0.2	5,445,995	4.7	17.45
1957	605,974	0.9	63.6	346,408	-0.9	36.4	952,382	0.2	5,711,016	4.9	16.68
1958	651,515	7.5	63.5	374,213	8.0	36.5	1,025,728	7.7	5,741,402	0.5	17.87
1959	683,683	4.9	63.8	387,760	3.6	36.2	1,071,443	4.5	5,796,660	1.0	18.48
1960	725,802	6.2	61.6	451,853	16.5	38.4	1,177,655	9.9	6,635,298	14.5	17.75
1961	757,542	4.4	61.4	476,704	5.5	38.6	1,234,246	4.8	7,247,547	9.2	17.03
1962	786,341	3.8	61.1	501,588	5.2	38.9	1,287,929	4.3	7,804,185	7.7	16.50
1963	855,357	8.8	62.5	514,227	2.5	37.5	1,369,584	6.3	8,158,099	4.5	16.79
1964	970,339	13.4	68.2	451,951	-12.1	31.8	1,422,290	3.8	8,721,608	6.9	16.31
1965	942,660	-2.9	66.4	477,325	5.6	33.6	1,419,985	-0.2	9,276,280	6.4	15.31
1966	984,696	4.5	67.2	481,674	0.9	32.8	1,466,370	3.3	10,050,556	8.3	14.59
1967	1,050,761	6.7	72.0	408,865	-15.1	28.0	1,459,626	-0.5	10,440,448	3.9	13.98
1968	926,396	-11.8	66.8	461,417	12.9	33.2	1,387,813	-4.9	10,368,604	-0.7	13.38
1969	1,042,367	12.5	70.9	427,405	-7.4	29.1	1,469,772	5.9	10,601,095	2.2	13.86
1970	1,143,179	9.7	71.7	450,360	5.4	28.3	1,593,539	8.4	11,443,106	7.9	13.93
1971	1,153,713	0.9	71.0	471,866	4.8	29.0	1,625,579	2.0	11,956,994	4.5	13.60
1972	1,150,400	-0.3	70.7	476,068	0.9	29.3	1,626,468	0.1	12,340,827	3.2	13.18
1973	1,107,222	-3.8	69.5	485,427	2.0	30.5	1,592,649	-2.1	12,991,725	5.3	12.26
1974	1,140,940	3.0	69.1	510,893	5.2	30.9	1,651,833	3.7	13,676,759	5.3	12.08
1975	1,174,969	3.0	71.2	475,975	-6.8	28.8	1,650,944	-0.1	14,760,207	7.9	11.19

Años	Producto agropecuario							PBI		Agr. / PBI	
	Interna	Var. %	% total	Expor-tación	Var. %	% total	Total	Var. %	Total		Var. %
1976	1,241,799	5.7	74.1	434,065	-8.8	25.9	1,675,864	1.5	14,967,044	1.4	11.20
1977	1,205,000	-3.0	72.0	469,083	8.1	28.0	1,674,083	-0.1	14,958,896	-0.1	11.19
1978	1,166,235	-3.2	70.7	482,929	3.0	29.3	1,649,164	-1.5	14,957,201	0.0	11.03
1979	1,196,360	2.6	69.8	516,883	7.0	30.2	1,713,243	3.9	15,852,627	6.0	10.81
1980	1,155,667	-3.4	71.6	458,030	-11.4	28.4	1,613,697	-5.8	16,592,083	4.7	9.73
1981	1,314,387	13.7	74.7	445,207	-2.8	25.3	1,759,594	9.0	17,350,663	4.6	10.14
1982	1,343,893	2.2	74.7	454,611	2.1	25.3	1,798,504	2.2	17,369,778	0.1	10.35
1983	1,259,754	-6.3	77.5	365,513	-19.6	22.5	1,625,267	-9.6	15,037,107	-13.4	10.81
1984	1,354,214	7.5	75.6	437,339	19.7	24.4	1,791,553	10.2	15,725,700	4.6	11.39
1985	1,324,293	-2.2	71.8	519,486	18.8	28.2	1,843,779	2.9	16,031,986	1.9	11.50
1986	1,410,280	6.5	73.3	513,407	-1.2	26.7	1,923,687	4.3	17,631,943	10.0	10.91
1987	1,594,499	13.1	77.9	452,836	-11.8	22.1	2,047,335	6.4	19,132,937	8.5	10.70
1988	1,694,450	6.3	77.2	501,131	10.7	22.8	2,195,581	7.2	17,554,267	-8.3	12.51
1989	1,527,990	-9.8	73.7	544,638	8.7	26.3	2,072,628	-5.6	15,408,038	-12.2	13.45
1990	1,492,225	-2.3	77.4	436,562	-19.8	22.6	1,928,787	-6.9	14,623,267	-5.1	13.19
1991	1,591,422	6.6	80.0	398,316	-8.8	20.0	1,989,738	3.2	15,066,603	3.0	13.21
1992	1,493,512	-6.2	81.3	343,018	-13.9	18.7	1,836,530	-7.7	14,882,306	-1.2	12.34
1993	1,679,997	12.5	83.7	326,780	-4.7	16.3	2,006,777	9.3	15,718,368	5.6	12.77
1994	1,879,128	11.9	82.3	404,185	23.7	17.7	2,283,313	13.8	17,873,926	13.7	12.77
1995	2,000,674	6.5	81.1	467,588	15.7	18.9	2,468,262	8.1	19,167,302	7.2	12.88
1996	2,168,536	8.4	81.3	497,738	6.4	18.7	2,666,274	8.0	19,621,665	2.4	13.59
1997	2,371,715	9.4	83.6	465,992	-6.4	16.4	2,837,707	6.4	21,008,008	7.1	13.51
1998	2,573,521	8.5	86.7	393,880	-15.5	13.3	2,967,401	4.6	20,913,675	-0.4	14.19
1999	2,722,736	5.8	85.5	462,392	17.4	14.5	3,185,128	7.3	21,005,203	0.4	15.16
2000	2,836,688	4.2	84.5	519,861	12.4	15.5	3,356,549	5.4	21,976,144	4.6	15.27
2001	2,907,131	2.5	84.8	520,170	0.1	15.2	3,427,301	2.1	22,112,498	0.6	15.50
2002	3,083,885	6.1	84.5	566,835	9.0	15.5	3,650,720	6.5	23,360,554	5.6	15.63
2003	3,200,032	3.8	84.6	583,792	3.0	15.4	3,783,824	3.6	24,270,958	3.9	15.59
2004	3,105,661	-2.9	84.9	553,682	-5.2	15.1	3,659,343	-3.3	25,403,861	4.7	14.40
2005	3,367,559	8.4	86.9	505,759	-8.7	13.1	3,873,318	5.8	27,215,373	7.1	14.23
2006	3,594,130	6.7	85.5	610,865	20.8	14.5	4,204,995	8.6	29,316,444	7.7	14.34
2007	3,711,582	3.3	85.8	615,868	0.8	14.2	4,327,450	2.9	31,828,493	8.6	13.60
2008	3,971,542	7.0	85.5	673,773	9.4	14.5	4,645,315	7.3	34,870,003	9.6	13.32
2009	4,152,051	4.5	86.7	635,097	-5.7	13.3	4,787,148	3.1	35,099,863	0.7	13.64
2010	4,436,958	6.9	87.4	641,966	1.1	12.6	5,078,924	6.1	38,210,897	8.9	13.29
2011	4,377,468	-1.3	86.0	710,557	10.7	14.0	5,088,025	0.2	40,720,852	6.6	12.49
2012	4,798,174	9.6	87.2	706,389	-0.6	12.8	5,504,563	8.2	43,108,763	5.9	12.77
2013	4,850,156	1.1	87.0	727,513	3.0	13.0	5,577,669	1.3	45,631,711	5.9	12.22
2014	4,818,558	-0.7	85.2	838,884	15.3	14.8	5,657,442	1.4	46,718,630	2.4	12.11
2015p/	4,901,429	1.7	84.3	913,490	8.9	15.7	5,814,919	2.8	48,239,737	3.3	12.05
2016p/	4,959,792	1.2	83.1	1,008,925	10.4	16.9	5,968,717	2.6	50,148,044	4.0	11.90
2017e/	5,067,778	2.2	83.2	1,023,473	1.4	16.8	6,091,250	2.1	51,411,318	2.5	11.85

Años	Producto agropecuario						PBI		Agr. / PBI		
	Interna	Var. %	% total	Expor-tación	Var. %	% total	Total	Var. %		Total	Var. %
2018e/	5,425,936	7.1	82.8	1,124,871	9.9	17.2	6,550,807	7.5	53,455,690	4.0	12.25
M		3.2	73.3		3.5	26.7		3.2		4.1	19.3
Me		3.3	71.6		3.0	28.4		3.5		4.6	17.9
δ		4.5	7.9		9.4	7.9		4.5		4.8	6.8
Máx.		13.7	87.4		28.8	38.9		13.8		14.5	34.4
Mín.		-11.8	61.1		-19.8	12.6		-9.6		-13.4	9.7
r		-0.3	0.2		0.0	-0.2		-0.4		-1.0	0.3
Curt..		0.9	-1.2		0.3	-1.2		0.3		2.7	-1.3

M=Media; Me=Mediana; δ=Desviación Estándar; Máx.=Máximo; Mín.=Mínimo; r=Coficiente Asimetría; Curt.= Curtosis
P=Provisional; e=Estimado

Fuente: Datos de Seminario (2015) e INEI. Elaboración propia.

Anexo B. Detalle del Análisis de variables del vector Z

Variables filtro aplicadas a la data del IV CENAGRO

Variables	Detalle
Región	Departamento
P002	Provincia
P003	Distrito
P008	Unidad agropecuaria (UA)
NPRIN	Número de cédula principal
P090	¿Realizó gestiones para obtener un préstamo o crédito?
P092_CLASE	¿Obtuvo el préstamo o crédito que gestionó?
P016	Condición Jurídica

Fuente. IV CENAGRO. Elaboración propia

Variables analizadas

Variables	Detalle
P017	¿Sabe leer y escribir?
P019	¿Cuántas parcelas o chacras trabajan o conduce en este distrito?
P021	¿Vive Ud. en alguna de las parcelas o chacras que trabaja o conduce en este distrito?
P022	¿Trabaja o conduce parcelas en otros distritos?
P022_01	¿Cuántas parcelas conduce en otros distritos?
P049	¿Ud. o el propietario pertenece a alguna comisión de regantes?
P050	El derecho al uso del agua que tiene Ud., es mediante:
P051	¿Usa semilla y/o plántones certificados?
P052	¿Aplica guano, estiércol u abono orgánico?
P053	¿Aplica fertilizantes químicos?
P057	¿En la última campaña ha tenido alguno de sus cultivos certificación orgánica?
P059	¿Utiliza energía eléctrica para trabajos agrícolas o pecuarios?
P061	¿Utiliza animales para realizar trabajos agrícolas o pecuarios?
P063	¿Utiliza tractores para realizar trabajos agrícolas o pecuarios?
P86GRUPO	Recibió algún tipo de capacitación
P88CONCAT	¿Quién le brindó la capacitación?
P89GRUPO	Usa algún medio de comunicación para informarse/capacitarse
P91CONCAT	Ante quién gestiono la solicitud de crédito
P93CONCAT	Quien le otorgó en crédito
P94CONCAT_R	Destino Crédito
P097	¿La UA tiene administrador remunerado permanente?
P098	¿La UA tiene trabajadores remunerados?
P120_02	Su hogar ¿tiene Internet?
P101	¿Pertenece a alguna asociación, comité o cooperativa de productores/as?

Variables	Detalle
P99GRUPOF	Personal de trabajo remunerado
P105	¿Cuál es la razón principal por la que Ud. decidió sembrar los cultivos que tiene?
P106	¿La actividad agropecuaria le produce suficiente ingreso para sus gastos?
P107	¿Durante el año deja de trabajar en su UA para conseguir otros ingresos?
P108X	¿Cuál es la actividad principal que realiza durante su ausencia temporal?
p117f	Tiene beneficio social
P118	El baño o servicio higiénico que tiene su hogar está conectado a:
P119	Su hogar ¿Cuenta con cocina mejorada?
P120_01	Su hogar ¿tiene computadora?
P121	¿Cuántas horas demora entre su vivienda a la capital distrital?
P121_01	Demora más de 24 horas o vive en la capital distrital
P_RIEGO	Existe por lo menos una parcela o chacra bajo riego
TIOPROPIEDAD	Tipo de propietario
P103CONCATF_R2	Beneficios de Asociado
P066	Tiene vacuno
P066_1	Número de vacunos
WSUP03	Superficie agrícola en la unidad agropecuaria
WSUP03A	Superficie agrícola en la unidad agropecuaria

Fuente. IV CENAGRO. Elaboración propia

Análisis de valores perdidos

Variable	% Valores Perdidos	Variable	% Valores Perdidos
P022_01	93%	WSUP03	1%
P121_01	88%	P017	0%
P88CONCAT	73%	P066	0%
P108X	52%	P86GRUPO	0%
P049	41%	P89GRUPO	0%
P050	41%	P91CONCAT	0%

Fuente. IV CENAGRO. Elaboración propia

Anexo C. Correlación entre variables del vector Z

		¿Cuántas parcelas o chacras trabaja o conduce en este distrito?	¿Cuál es la superficie total de todas las parcelas o chacras que trabaja o conduce en este distrito?	¿Cuántas parcelas conduce en otros distritos?	¿Cuántas horas demora en llegar desde su vivienda a la capital distrital?	Personal de trabajo
¿Cuántas parcelas o chacras trabaja o conduce en este distrito?	Correlación de Pearson	1	,001	,093**	-,009**	,015**
	Sig. (bilateral)		,828	,000	,000	,000
	N	184017	184017	14247	161237	127403
¿Cuál es la superficie total de todas las parcelas o chacras que trabaja o conduce en este distrito?	Correlación de Pearson	,001	1	-,005	,057**	,014**
	Sig. (bilateral)	,828		,581	,000	,000
	N	184017	184017	14247	161237	127403
¿Cuántas parcelas conduce en otros distritos?	Correlación de Pearson	,093**	-,005	1	-,058**	,019
	Sig. (bilateral)	,000	,581		,000	,051
	N	14247	14247	14247	12254	10998
¿Cuántas horas demora en llegar desde su vivienda a la capital distrital?	Correlación de Pearson	-,009**	,057**	-,058**	1	-,047**
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000		,000
	N	161237	161237	12254	162566	110135
Personal de trabajo	Correlación de Pearson	,015**	,014**	,019	-,047**	1
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,051	,000	
	N	127403	127403	10998	110135	127567

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Elaboración propia, SPSS.

Anexo D. Perfil de productores agropecuarios que no gestionaron crédito, gestionaron y no lo obtuvieron y gestionaron y lo obtuvieron

Variable	No gestionaron crédito (NGC)	Gestionaron, pero no obtuvieron (GCN)	Gestionaron y obtuvieron (GCS)
Edad	Mayores: 45 y 64 años (37.0%), 30 y 44 años (29.0%) y más de 65 (21.5%)	Menores: 45 y 64 años (39.1%), 30 y 44 años (31.8%) y más de 65 (7.6%)	Media: 45 y 64 años (46.4%), 30 y 44 años (32.9%) y más de 65 (13.0%)
Sexo	2.2 hombres por cada mujer	3.3 hombres por cada mujer	3.7 hombres por cada mujer
Educación	52.1% primaria incompleta y completa, 6.9% educación superior incompleta o completa. En mujeres 28.2% sin nivel educativo	51.7% primaria incompleta y completa, 8.1% educación superior incompleta o completa. En mujeres 21.5% sin nivel educativo	48.7% primaria incompleta y completa, 10.4% educación superior incompleta o completa. En mujeres 12.7% sin nivel educativo
Sabe leer	84.8%, 90.6% en hombres y 72.5% mujeres	89.5%, 93% en hombres y 77.9% mujeres	94%, 96% en hombres y 87.1% mujeres
Con DNI	97.3%	97.9%	99.6%
Idioma	60.7% castellano, 32% quechua, 4.9% aymara	66.5% castellano, 27% quechua, 3.0% aymara	73.9% castellano, 22.8% quechua, 2.6% aymara
Profesión u oficio	Trabajadores calificados en cultivos extensivos (84.8%), criadores de ganado y trabajadores pecuarios (3.7%), técnicos en agronomía, zootecnia y silvicultura (2.2%), profesores o maestros de primaria (1.8%), comerciante (1.3%), albañiles y mamposteros (1.2%), conductores de automóviles, taxis y camionetas (0.9%)	Trabajadores calificados en cultivos extensivos (83.5%), técnicos en agronomía, zootecnia y silvicultura (2.9%), criadores de ganado y trabajadores pecuarios (2.8%), profesores o maestros de primaria (1.7%), albañiles y mamposteros (1.5%), conductores de automóviles, taxis y camionetas (1.3%), comerciante (1.2%)	Trabajadores calificados en cultivos extensivos (80.9%), técnicos en agronomía, zootecnia y silvicultura (3.8%), criadores de ganado y trabajadores pecuarios (2.4%), conductores de automóviles, taxis y camionetas (2.0%), profesores o maestros de primaria (1.7%), comerciante (1.6%), albañiles y mamposteros (1.5%)
Miembros hogar	38.2% entre 2 a 3 miembros y 27.5% de 3 a 4 miembros, 20.1% con 1 miembro	35.8% entre 2 a 3 miembros y 31.7% de 3 a 4 miembros, 16.8% con 6 a 9 miembros	38.4% entre 4 a 5 miembros, 33.4% de 2 a 3 miembros, 19.2% con 6 a 9 miembros
Residencia	42.9% en la UA y 57.1% en otro lugar	40.1% en la UA y 59.9% en otro lugar	36.2% en la UA y 63.8% en otro lugar

Variable	No gestionaron crédito (NGC)	Gestionaron, pero no obtuvieron (GCN)	Gestionaron y obtuvieron (GCS)
Distancia del hogar a capital distrital	Entre 2 y 3 horas (33.5%), menos de 1 hora (29.4%), y vive en la capital distrital (12%)	Entre 2 y 3 horas (33.4%), menos de 1 hora (32.7%), y vive en la capital distrital (10.3%)	Menos de 1 hora (47.9%), de 1 a 2 horas (29.5%) y vive en la capital distrital (12%)
UA genera suficientes ingresos para atender gastos	Sí 22.5% y no 77.5%	Sí 24.4% y no 75.6%	Sí 34.7% y no 65.3%
Otras actividades en UA generadoras de ingreso	3.6% de productores; elaboración productos derivados (1.5%), artesanías y venta de abarrotos (1.4% cada una)	4.8% de productores; elaboración productos derivados (1.9%), artesanías y venta de abarrotos (1.4% cada una)	5.6% de productores; elaboración productos derivados (2.3%), artesanías y venta de abarrotos (1.1% cada una)
Durante el año dejan la UA para obtener ingresos	Sí 39.9% y no 60.1%	Sí 44.5% y no 55.5%	Sí 48.3% y no 51.7%
Actividades generadoras de ingreso fuera de UA	Agricultura, ganadería y pesca (49.9%), comercio (16.7%), en construcción (14.5%), transporte (4.5%), fabricación de prendas de vestir (2.3%)	Agricultura, ganadería y pesca (51.2%), comercio (16%), en construcción (13.6%), transporte (5.8%), fabricación de prendas de vestir (1.8%)	Agricultura, ganadería y pesca (48.2%), comercio (19%), en construcción (12.2%), transporte (8.6%), fabricación de prendas de vestir (1.6%)
Beneficiarios programas sociales	38.1%, principalmente vaso leche/ comedores populares (22%), programa juntos (18%), desayuno y almuerzo popular (15.2%)	38.1%, principalmente vaso leche/ comedores populares (23.3%) desayuno y almuerzo popular (16%) y programa juntos (15.6%)	33%, principalmente vaso leche/ comedores populares (21.5%) desayuno y almuerzo popular (13.7%) y programa juntos (11.4%)
Hogares con servicios higiénicos	Pozo ciego, letrina (53.1%), red pública de desagüe dentro de la vivienda (15.2%), pozo séptico (8.7%), no tiene (19.8%)	Pozo ciego, letrina (53.1%), red pública de desagüe dentro de la vivienda (15%), pozo séptico (10.9%), no tiene (17%)	Pozo ciego, letrina (52.2%), red pública de desagüe dentro de la vivienda (22.1%), pozo séptico (11.9%), no tiene (9.4%)
Cocina mejorada	Sí (21.1%) y no (78.9%)	Sí (18.7%) y no (81.3%)	Sí (19.8%) y no (80.2%)

Variable	No gestionaron crédito (NGC)	Gestionaron, pero no obtuvieron (GCN)	Gestionaron y obtuvieron (GCS)
Computadora e internet	No tiene (96.5%), ambas (1.6%), solo computadora (1.8%) y solo internet (0.0%)	No tiene (95.2%), ambas (2.3%), solo computadora (2.4%) y solo internet (0.0%)	No tiene (90.8%), ambas (4.7%), solo computadora (4.4%) y solo internet (0.1%)
Condición jurídica	Persona natural (99.3%), comunidad campesina (0.3%), sociedad anónima cerrada y común. nativa (0.1% cada uno)	Persona natural (99.4%), sociedad anónima cerrada (0.2%), comunidad campesina (0.1%)	Persona natural (99.5%), sociedad anónima cerrada (0.3%), sociedad anónima abierta y EIRL (0.1% cada una)
Pertenece a asociación, comité o cooperativa	Sí (20.6%) y no (79.4%)	Sí (26.3%) y no (73.7%)	Sí (47.5%) y no (52.5%)
Beneficios de asociación	Obtener asistencia técnica y/o capacitación (23.1%) abastecimiento de insumos agrícolas o pecuarios (17.9%), acceso a mercados locales/nacionales para la venta (9.5%), acceso a mercados externos (4.5%), ningún beneficio (37.2%)	Obtener asistencia técnica y/o capacitación (26.8%) abastecimiento de insumos agrícolas o pecuarios (15.5%), acceso a mercados locales/nacionales para la venta (13.3%), acceso a servicios financieros (7.2%), acceso al mercado exterior (5.0%), ningún beneficio (27.2%)	Obtener asistencia técnica y/o capacitación (27.3%) abastecimiento de insumos agrícolas o pecuarios (19.3%), acceso a mercados locales/nacionales para la venta (13%), acceso a servicios financieros (9.9%), acceso al mercado exterior (6.4%), ningún beneficio (21%)
Número parcelas	Con una parcela (49.5%), con dos (21%), con 3 (11.8%)	Con una parcela (53.1%), con dos (21.0%), con 3 (10.8%)	Con una parcela (47.8%), con dos (22.7%), con 3 (11.6%)
Uso de tierras	Cultivos transitorios (62.9%), permanentes (23.3%), pastos cultivados (12.8%), cultivos asociados (8.8%), superficie no agrícola (41.5%)	Cultivos transitorios (58.8%), permanentes (38%), pastos cultivados (12.4%), cultivos asociados (10.2%), superficie no agrícola (41.4%)	Cultivos transitorios (61.8%), permanentes (34.6%), pastos cultivados (15%), cultivos asociados (9.6%), superficie no agrícola (31.2%)
Parcelas con riego	37.1%	36.9%	55.1%
UA solo seco	62.9%	63.1%	43.7%
Pastos naturales manejados	35.1%	41.1%	42.8%

Variable	No gestionaron crédito (NGC)	Gestionaron, pero no obtuvieron (GCN)	Gestionaron y obtuvieron (GCS)
Propietarios parcelas	68.6% de los cuales con título registrado (27.5%), título no registrado (11.4%), sin título o trámite (8%) y sin título ni trámite (53.2%)	69.5% de los cuales con título registrado (31.3%), título no registrado (9.8%), sin título o trámite (10.4%) y sin título ni trámite (48.5%)	67.6% de los cuales con título registrado (38.8%), título no registrado (9.5%), sin título o trámite (10.4%) y sin título ni trámite (41.2%)
Otras formas tenencia	En arrendamiento (3.9%), comunero (12%), posesionario (4.3%) y otra forma (2.4%), formas mixtas (8.7%)	En arrendamiento (4.2%), comunero (9.8%), posesionario (4.8%) y otra forma (2.0%), formas mixtas (9.6%)	En arrendamiento (7.2%), comunero (6.9%), posesionario (4.2%) y otra forma (1.6%), formas mixtas (12.5%)
Forma de adquisición	Herencia (60.7%), compra-venta (33.2%), adjudicación (5.5%) y otra (0.6%)	Herencia (51%), compra-venta (39.6%), adjudicación (8.4%) y otra (1%)	Herencia (44.9%), compra-venta (42.1%), adjudicación (12.1%) y otra (0.9%)
Cultivos principales	Papa blanca (10.3%), maíz amiláceo (9.6%), alfalfa (6.3%), papa nativa (5.8%), café (5.5%), haba grano verde (4.7%), maíz amarillo duro (4.4%), maíz choclo (3.4%), plátano (3.2%), cebada grano (3.1%), yuca (3.0%)	Café (9.8%), papa blanca (8%), maíz amiláceo (6.3%), maíz amarillo duro (6.1%), plátano (5.3%), alfalfa (5.2%), yuca (4.1%), cacao (3.9%), papa nativa (3.2%), habas grano verde (3.1%)	Café (8%), papa blanca (7.6%), alfalfa (6.7%), maíz amarillo duro (6.5%), maíz amiláceo (5.6%), arroz (5.5%), plátano (3.9%), cacao (3%),
Razón principal siembra	Siempre siembra lo mismo (37.4%), mercado asegurado (21.4%), cultivo de poco gasto (20.3%), por precios campaña anterior (8.6%)	Siempre siembra lo mismo (38.3%), cultivo de poco gasto (26.0%), mercado asegurado (17.9%), por precios campaña anterior (7.6%)	Siempre siembra lo mismo (46.8%), cultivo de poco gasto (30.5%), mercado asegurado (10.2%), por precios campaña anterior (4.3%)
Destino producción agrícola	Venta (34%), autoconsumo (22.1%), venta y autoconsumo (12.2%), otras combinaciones (15.1%)	Venta (48.7%), autoconsumo (22.1%), venta y autoconsumo (12.2%), otras combinaciones (13.6%)	Venta (62.1%), autoconsumo (9.6%), venta y autoconsumo (9.4%), otras combinaciones (14.8%)
Destinado de venta	Mercado nacional (97.8%), mercado exterior (1.4%), agroindustria (0.8%)	Mercado nacional (97.2%), mercado exterior (1.7%), agroindustria (1%)	Mercado nacional (94.7%), mercado exterior (3%), agroindustria (2.3%)
Razones de superficie no cultivada	Falta de agua (46.4%), falta de crédito (17%), falta mano de obra (15.8%), falta de semilla (10.2%), por salinidad, erosión o mal drenaje (3.7%), desastre natural (3.3%)	Falta de agua (38.3%), falta de crédito (23.1%), falta mano de obra (13.4%), falta de semilla (9.1%), por salinidad, erosión o mal drenaje (4.1%), desastre natural (3.2%), desastre natural (3.2%)	Falta de agua (39.3%), falta de crédito (23.1%), falta mano de obra (13.7%), falta de semilla (7.8%), por salinidad, erosión o mal drenaje (7.6%), desastre natural (4.9%)

Variable	No gestionaron crédito (NGC)	Gestionaron, pero no obtuvieron (GCN)	Gestionaron y obtuvieron (GCS)
Procedencia de agua riego	Sólo río (46.6%), manantial o puquio (25.3%), reservorio o represa (8.8%), laguna o lago (4.5%), sólo pozo (2.1%), otras combinaciones (8.3%)	Sólo río (45.7%), manantial o puquio (22.4%), reservorio o represa (10.3%), laguna o lago (3.7), sólo pozo (3.5%), río y pozo (3.2%), otras combinaciones (8.8%)	Sólo río (44.6%), reservorio o represa (22.1%), manantial o puquio (14.1%), de río y pozo (3.7%), sólo pozo (3.6%), otras combinaciones (7.3%)
Tipo de pozo	Tabular y tajo abierto (30.6%), sólo tubular (11.2%), no tiene pozo (58.2%)	Tabular y tajo abierto (33.3%), sólo tubular (14.9%), no tiene pozo (51.8%)	Tabular y tajo abierto (32.8%), sólo tubular (16%), no tiene pozo (51.1%)
Calidad del agua	Contaminada con otras sustancias (16.8%), desagües industriales y domésticos (14.8%), y relaves mineros (11.5%). No contaminada (56.9%)	Contaminada con otras sustancias (17.5%), desagües industriales y domésticos (17.5%), y relaves mineros (12.8%). No contaminada (53%)	Contaminada con desagües industriales y domésticos (20.3%), otras sustancias (20.3%) y relaves mineros (15.7%). No contaminada (43.6%)
Forma de riego	Gravedad (89.2%), aspersión (7.4%), otras combinaciones (2.5%), goteo (0.8%)	Gravedad (86.5%), aspersión (8.3%), otras combinaciones (3.3%), goteo (1.7%)	Gravedad (89.4%), aspersión (5.1%), otras combinaciones (3.5%), goteo (1.9%)
Canales o acequias revestidas	Sin revestimiento (80.5%), con revestimiento (15.6%), sin canales (3.9%)	Sin revestimiento (77.6%), con revestimiento (17.4%), sin canales (5.0%)	Sin revestimiento (81.6%), con revestimiento (13.7%), sin canales (4.6%)
Participa comité regantes	Sí (58.1%), no (38%), no sabe (3.9%)	Sí (59.7%), no (35.1%), no sabe (5.2%)	Sí (75.3%), no (22.6%), no sabe (2.1%)
Derecho de agua	Licencia (33.5%), permiso (20.6%), autorización (16.9%), no tiene (21.4%)	Licencia (36.7%), permiso (20.8%), autorización (15.9%), no tiene (18.6%)	Licencia (52.8%), permiso (16.9%), autorización (14.7%), no tiene (11.3%)
Uso semillas y plantones certificados	10.2%	16.7%	34.7%
Insumos producción orgánica	Guano, estiércol y abono orgánico (61.6%), control biológico (5.1%); insecticidas no químicos o biológicos (4.8%), conocimiento certificación orgánica (0.8%)	Guano, estiércol y abono orgánico (57.0%), control biológico (7.6%); insecticidas no químicos o biológicos (6.7%), conocimiento certificación orgánica (2.7%)	Guano, estiércol y abono orgánico (65.6%), insecticidas no químicos o biológicos (11.9%), control biológico (10.6%); conocimiento certificación orgánica (4.7)
Certificación orgánica	0.8%	2.6%	4.7%

Variable	No gestionaron crédito (NGC)	Gestionaron, pero no obtuvieron (GCN)	Gestionaron y obtuvieron (GCS)
Insumos producción convencional	Fertilizantes químicos (41.9%), insecticidas químicos (35.6%), fungicidas (25%), herbicidas (20.9%)	Fertilizantes químicos (45%), insecticidas químicos (39.2%), herbicidas (31.4%), fungicidas (30.2%)	Fertilizantes químicos (65.6%), insecticidas químicos (59.9%), herbicidas (51.1%), fungicidas (49.8%)
Sin insumos ni prácticas de control	56.4%	49.1%	28.5%
Fuentes de energía	Solo humana (39.5%), solo animal (39.3%), mecánica y animal (12.1%), solo mecánica (7.7%)	Solo humana (45.1%), solo animal (30.3%), mecánica y animal (13.3%), solo mecánica (8.5%)	Solo humana (29.7%), solo animal (20.8%), mecánica y animal (26.8%), solo mecánica (18.5%)
Procedencia energía eléctrica	Red pública (0.9%), motor generador (0.2%), panel solar (0.1%). No utiliza (98.7%)	Red pública (1.8%), motor generador (0.7%), panel solar (0.1%). No utiliza (97.2%)	Red pública (2.9%), motor generador (1%), panel solar (0.2%) No utiliza (95.8%)
Uso de animales	Ajenos (96.2%), propios (3.2%)	Ajenos (96.7%), propios (2.9%)	Ajenos (97.5%), propios (2.3%)
Maquinaria y equipamiento	Equipo agrícola tradicional (55.4%) Maquinaria y equipo (10%)	Equipo agrícola tradicional (59.5%) Maquinaria y equipo (17.9%)	Equipo agrícola tradicional (74.1%) Maquinaria y equipo (24.9%)
Equipo agrícola tradicional	Fumigadora manual (mochila) (30.3%), arado de palo con tracción animal (23.7%), arado de palo tracción humana (chaquillacta) (17.5%), arado hierro tracción animal (2.6%)	Fumigadora manual (mochila) (44.1%), arado de palo con tracción animal (17.5%), arado de palo tracción humana (chaquillacta) (12.1%), arado hierro tracción animal (4.6%)	Fumigadora manual (mochila) (64.6%), arado de palo con tracción animal (14.5%), arado de palo tracción humana (chaquillacta) (9.5%), arado hierro tracción animal (8.4%)
Maquinaria y equipo agrícola	Molino de granos (3.1%), fumigadora a motor (1.8%), trilladora (0.4%), tractor de rueda (0.4%), cosechadora (0.2%), picadora de pastos (0.2%)	Molino de granos (5.3%), fumigadora a motor (3.9%), trilladora (1.1%), tractor de rueda (0.8%), picadora de pastos (0.5%), cosechadora (0.4%)	Fumigadora a motor (11.1%), molino de granos (4.9%), tractor de rueda (2.1%), trilladora (1.0%), picadora de pastos (0.8%), cosechadora (0.7%)
Vehículos y motores	Bote, canoa o deslizador (2.6%), camión o camioneta (1.2%), motor para bombeo de agua (1.1%), bomba para pozo (0.6%), generador eléctrico (0.5%)	Bote, canoa o deslizador (3.8%), camión o camioneta (2.6%), motor para bombeo de agua (2.7%), bomba para pozo (1.2%), generador eléctrico (1.4%)	Camión o camioneta (6.8%), motor para bombeo de agua (5.0%), bomba para pozo (2.2%), generador eléctrico (1.7%), bote, canoa o deslizador (0.9%)

Variable	No gestionaron crédito (NGC)	Gestionaron, pero no obtuvieron (GCN)	Gestionaron y obtuvieron (GCS)
Instalaciones en UA	19.5% Almacenes (42.3%), cerco de púas (36.9%), galpones para aves (9.6%), andenes (8.9%), cerco malla ganadera (6.8%), silos para granos y forrajes (5.5%), pequeños reservorios (4.4%), terrazas (1.8%)	25.2% Almacenes (43.9%), cerco de púas (41.9%), galpones para aves (13.4%), pequeños reservorios (6.8%), andenes (6.2%), cerco malla ganadera (5%), silos para granos y forrajes (4.2%), cercos eléctricos (3.6%), terrazas (1.8%)	31.5% Almacenes (47.2%), cerco de púas (39.3%), galpones para aves (14.3%), pequeños reservorios (9%), cercos eléctricos (6.5%), silos para granos y forrajes (5.8%), andenes (4.7%), cerco malla ganadera (3.5%), galpones de esquila (1.7%)
Posesión ganado mayor	Bovinos (39.4%), porcinos (26.1%), ovinos (29.7%), caprinos (4.2%), alpacas (3.8%), llamas (2.6%)	Bovinos (33.5%), porcinos (24.6%), ovinos (21.8%), caprinos (3.3%), alpacas (2.6%), llamas (1.9%)	Bovinos (34.7%), porcinos (30.4%), ovinos (22.4%), caprinos (4.0%), alpacas (1.7%), llamas (1.0%)
Número bovinos	Hasta 5 cabezas (27.1%), de 5 a 10 (6.4%), de 10 a 20 (6.4%)	Hasta 5 cabezas (25%), de 5 a 10 (7.4%), de 10 a 20 (3.9%)	Hasta 5 cabezas (22.2%), de 5 a 10 (7.6%), de 10 a 20 (4.3%)
Crianza aves en granjas	0.6 por mil	1.1 por mil	3.2 por mil
Crianza familiar	Aves (56.4%), cuyes (34.6%), colmenas de abejas (1.5%)	Aves (62.5%), cuyes (31.9%), colmenas de abeja (3.1%)	Aves (65.5%), cuyes (33.9%), colmenas de abeja (4.1%)
Producción leche	Producen leche (20.4%) Autoconsumo (63.8%), autoinsumo (15.3%), venta a porongueros (9.1%) y venta al público (6.8%), venta a plantas industriales (4.9%)	Producen leche (18.6%) Autoconsumo (62%), autoinsumo (15%), venta a porongueros (8.3%) y venta al público (8.0%), venta a plantas industriales (6.7%)	Producen leche (20.9%) Autoconsumo (48.2%), autoinsumo (14.9%), venta a plantas industriales (13.4%), venta a porongueros (12.9%) y venta al público (10.5%)
Prácticas pecuarias	Sanitarias (71.6%), preparan alimentos balanceados (13.1%), realizan mejoramiento genético (5.6%)	Sanitarias (66.4%), preparan alimentos balanceados (19%), realizan mejoramiento genético (6.9%)	Sanitarias (76.9%), preparan alimentos balanceados (32.7%), realizan mejoramiento genético (12.1%)
Tratamiento residuos pecuarios	Descuidado (16.3%), eliminación (25.2%), aprovechamiento (58.5%)	Descuidado (19.1%), eliminación (24.1%), aprovechamiento (56.7%)	Descuidado (16.8%), eliminación (22.7%), aprovechamiento (60.5%)

Variable	No gestionaron crédito (NGC)	Gestionaron, pero no obtuvieron (GCN)	Gestionaron y obtuvieron (GCS)
Capacitación, asesoría empresarial, asistencia técnica	No recibió (91.6%) Capacitación (4.4%), capacitación y asistencia técnica (2.0%), asistencia técnica (1.3%), capacitación, asesoría empresarial y asistencia técnica (0.6%)	No recibió (83%) Capacitación (7.6%), capacitación y asistencia técnica (4.9%), asistencia técnica (2.6%), capacitación, asesoría empresarial y asistencia técnica (1.5%)	No recibió (70.5%) Capacitación (11.4%), capacitación y asistencia técnica (8.7%), asistencia técnica (5.2%), capacitación, asesoría empresarial y asistencia técnica (3.4%)
Temas de capacitación, ases. emp. y asis. técnica	En cultivos (56.6%), ganadería (29.1%), manejo, conservación y procesamiento (8.4%), en asociatividad para la producción y comercialización (3.6%), en negocios y comercialización (3.9%)	En cultivos (62.6%), ganadería (18.2%), manejo, conservación y procesamiento (10.9%), en asociatividad para la producción y comercialización (4.8%), en negocios y comercialización (3.6%)	En cultivos (63%), ganadería (17%), manejo, conservación y procesamiento (11.2%), en asociatividad para la producción y comercialización (4.9%), en negocios y comercialización (3.9%)
Proveedores capacitación, ases. emp. y asis. técnica	MINAGRI y sus organismos (28.1%), municipalidades (26%), empresa privada (12.9%), ONG (12.6%), gobierno regional y sus organismos (11.1%), organización productores (7.6%)	MINAGRI y sus organismos (28.4%), municipalidades (22.6%), empresa privada (14.4%), organización productores (11.2%), gobierno regional y sus organismos (11%), ONG (10.2%)	MINAGRI y sus organismos (26.8%), empresa privada (24.3%), municipalidades (15.4%), organización productores (12.9%), gobierno regional y sus organismos (9.1%), ONG (9.1%)
Uso de medios de información	Usa al menos uno (58.7%) Radio (52.3%), TV (11.8%), publicaciones escritas (6.5%), teléfono (3.4%), internet (1.4%)	Usa al menos uno (65.5%) Radio (55.7%), TV (16.6%), publicaciones escritas (11.5%), teléfono (6.4%), internet (2.7%)	Usa al menos uno (73.6%) Radio (57%), TV (26.8%), publicaciones escritas (17.9%), teléfono (12%), internet (4.7%)
Mano de obra	Administrador remunerado permanente (1.1%) trabajadores remunerados permanentes (1.6%), trabajadores remunerados eventuales (38.1%)	Administrador remunerado permanente (1.7%) trabajadores remunerados permanentes (3%), trabajadores remunerados eventuales (46%)	Administrador remunerado permanente (3.3%) trabajadores remunerados permanentes (5.1%), trabajadores remunerados eventuales (67.8%)
Participación de miembros del hogar	83.4% Menores de 15 años (40.9%)	80.7% Menores de 15 años (41.1%)	74.7% Menores de 15 años (37.1%)

Fuente. IV CENAGRO 2012. Elaboración propia.

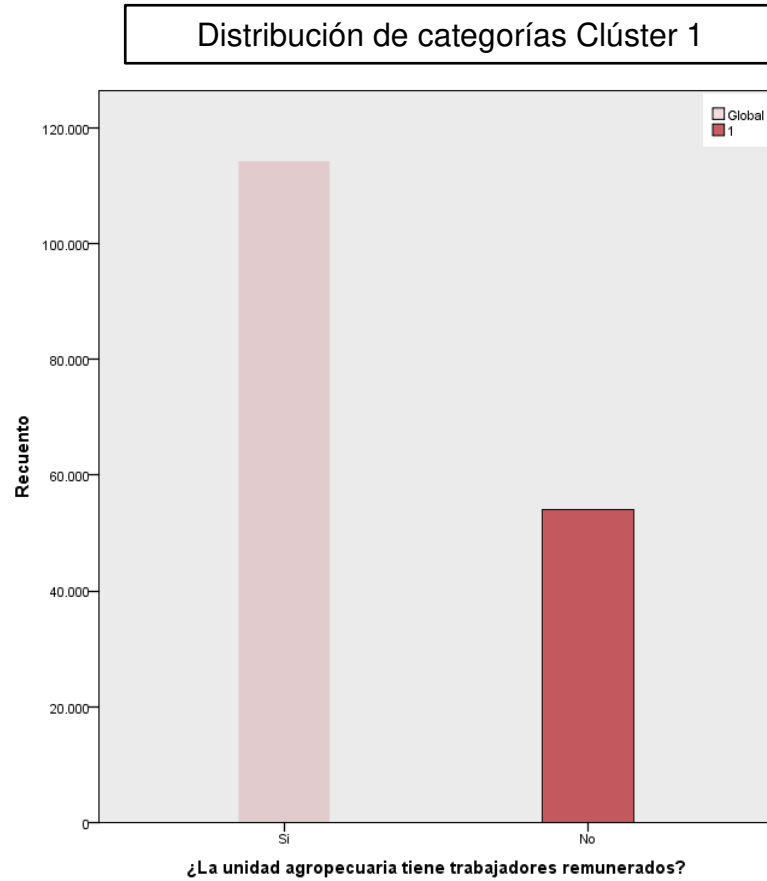
Anexo E: Variables con mayor valor explicativo en modelo de Clúster Bietápico de personas naturales que gestionaron y obtuvieron crédito (GCS)

Nodos	Importancia	Variable	Valores
P098	1.00	UA con trabajadores remunerados	Sí, No
P99GRUPOF	1.00	Personal de trabajo remunerado permanente	Sí, No
P103CONCATF_R2	1.00	P103 Modificada: Beneficio de asociado	<ul style="list-style-type: none"> • Beneficios diferentes a abasto de agua (*) • Abasto de agua • Ninguno
P_RIEGO	1.00	Al menos una parcela o chacra bajo riego	Sí, No
WSUP03	1.00	Superficie agrícola o de tierras de cultivo (ha)	Hectáreas
P86GRUPO	1.00	Recibió algún tipo de capacitación	Sí, No
TIPOPROPIEDAD	0.89	Tipo de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> • Propietario • Comunero • Arrendatario • Posesionario • Otro
P106	0.81	Actividad agropecuaria produce suficiente ingreso para sus gastos	Sí, No
P89GRUPO	0.62	Usa algún medio de comunicación para informarse/capacitarse	Sí, No
P120_01	0.05	Hogar con computadora	Sí, No
P120_02	0.00	Hogar con Internet	Sí, No

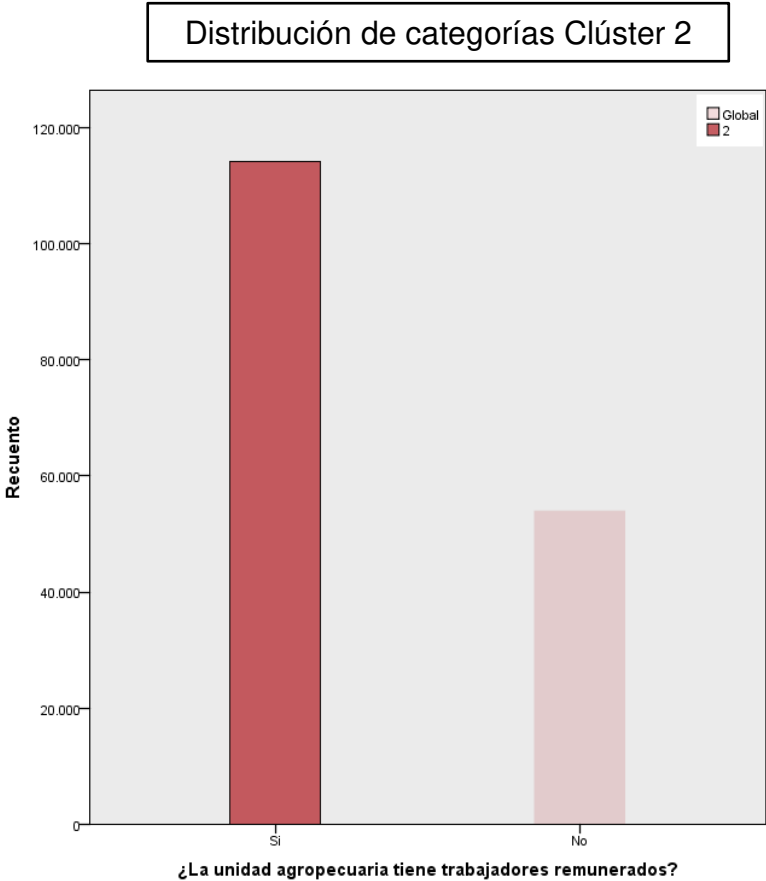
(*) 1) Abastecimiento de insumos agrícolas y/o pecuarios; 2) Acceso a mercados locales/nacionales para la venta; 3) Acceso al mercado exterior para la venta; 4) Obtener asistencia técnica y/o capacitación; 5) Acceso a servicios financieros; 6) Otro

Fuente. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Anexo F. Personas Naturales que Gestionaron y Obtuvieron Crédito (GCS)



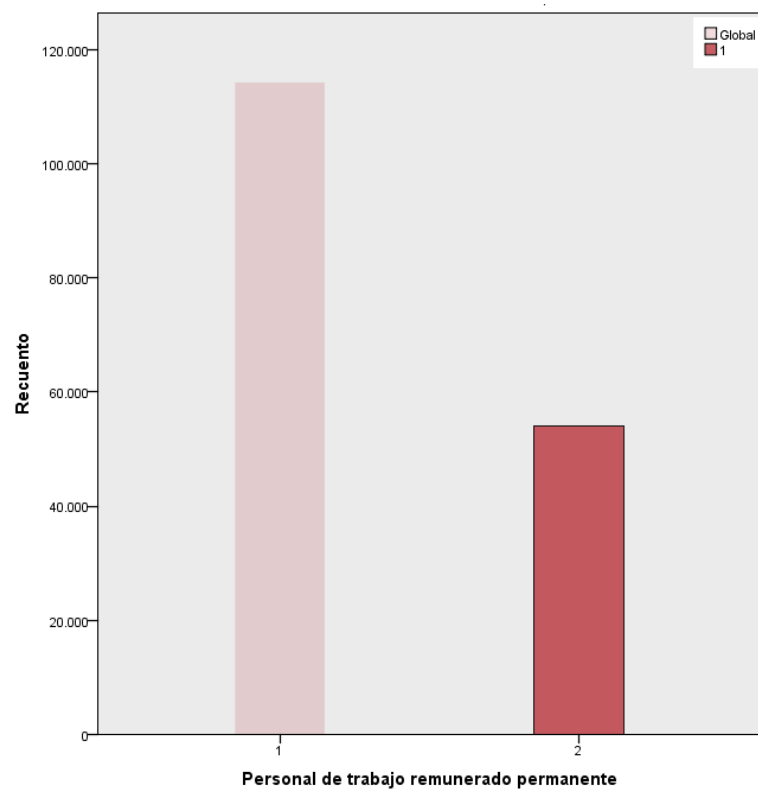
Importancia: 1.00; No 100.0%



Importancia: 1.00; Sí 100.0%

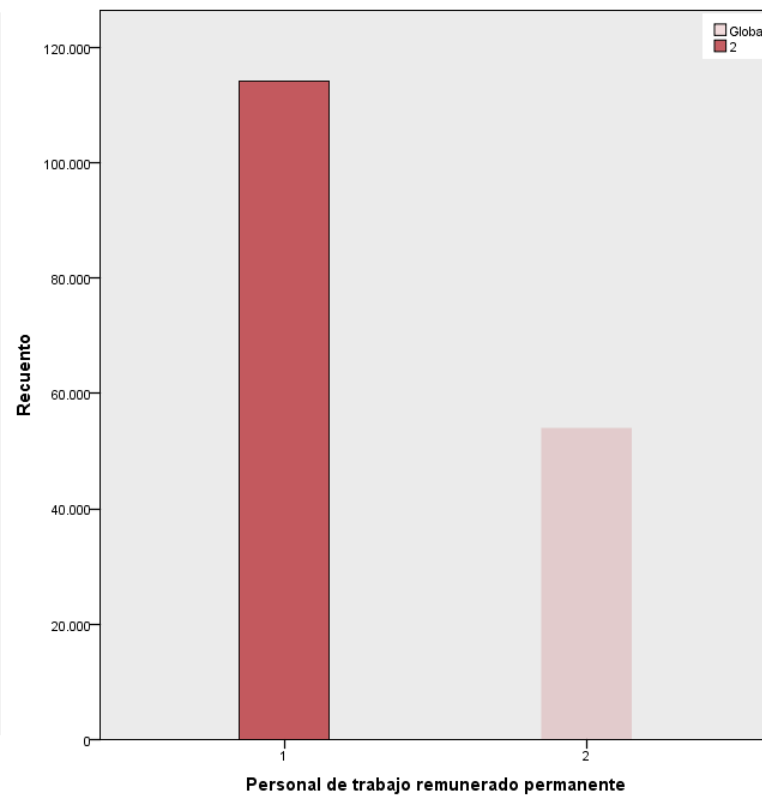
Unidad agropecuaria con trabajadores remunerados.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de categorías Clúster 1



Importancia: 1.00; No 100.0%

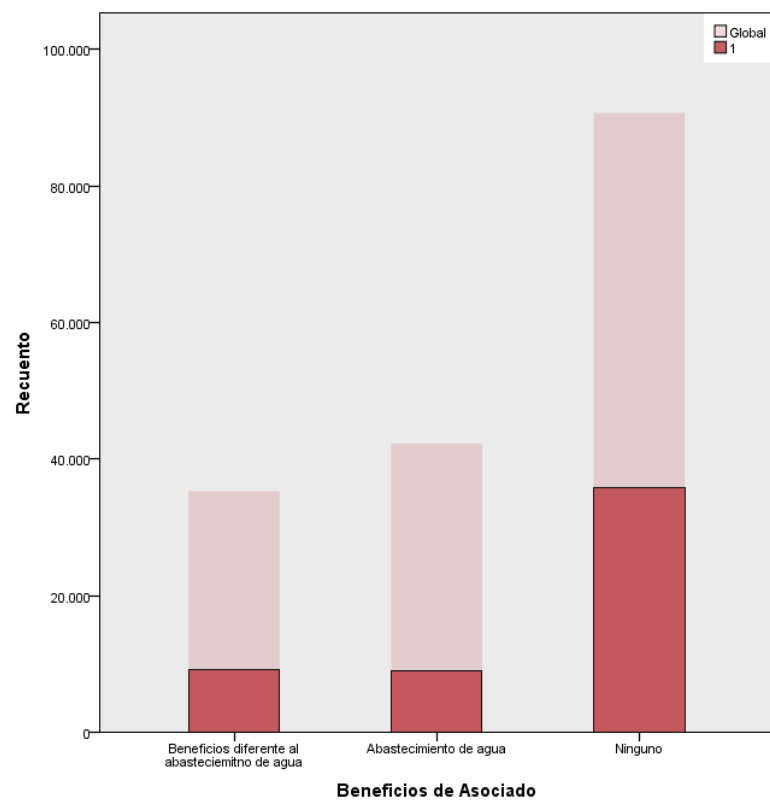
Distribución de categorías Clúster 2



Importancia: 1.00; Sí 100.0%

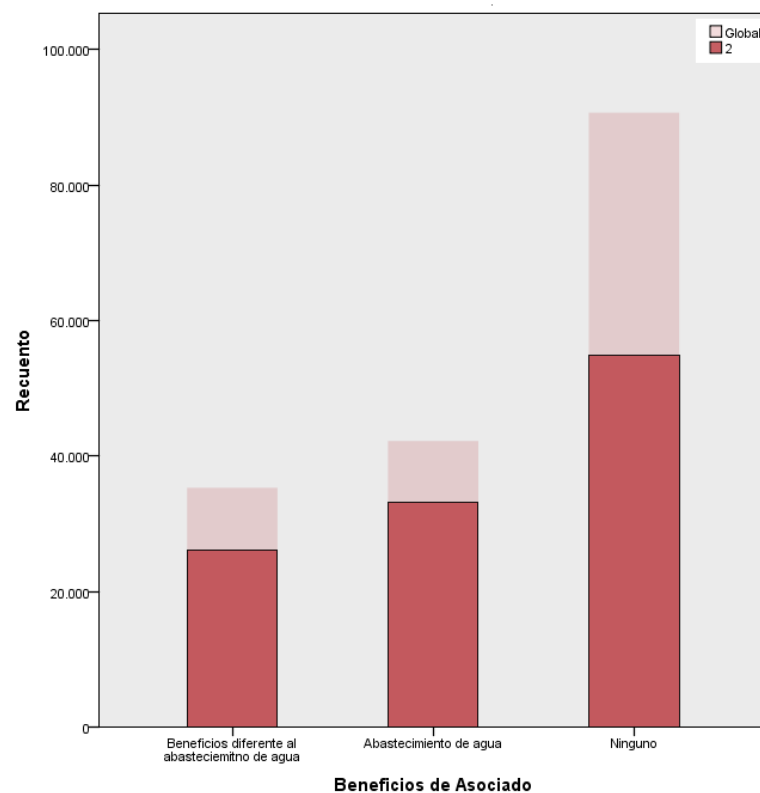
Unidad agropecuaria con trabajo remunerado permanente.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de categorías Clúster 1



Importancia: 1.00; Categoría Ninguno 66.3%

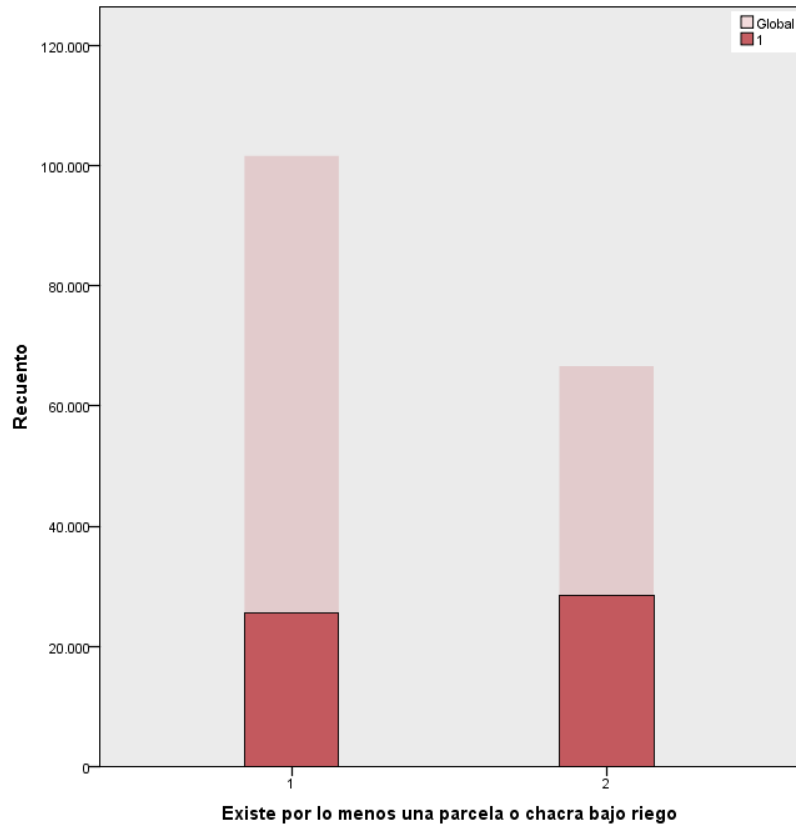
Distribución de categorías Clúster 2



Importancia: 1.00; Categoría Ninguno 48.0%

Unidad agropecuaria con beneficio de asociado.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

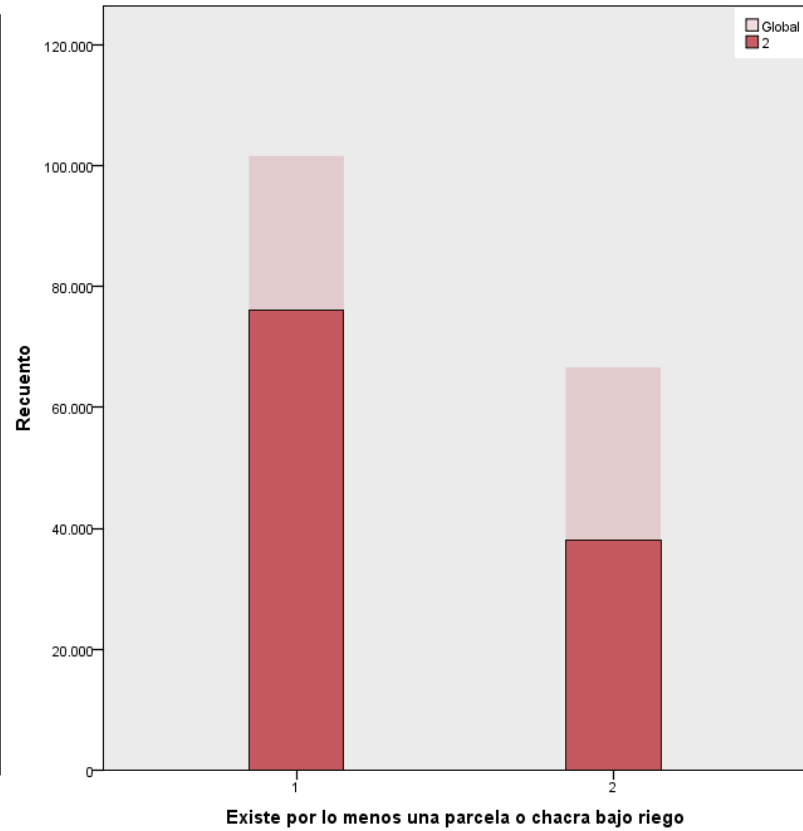
Distribución de categorías Clúster 1



Importancia: 1.00; No 52.8%

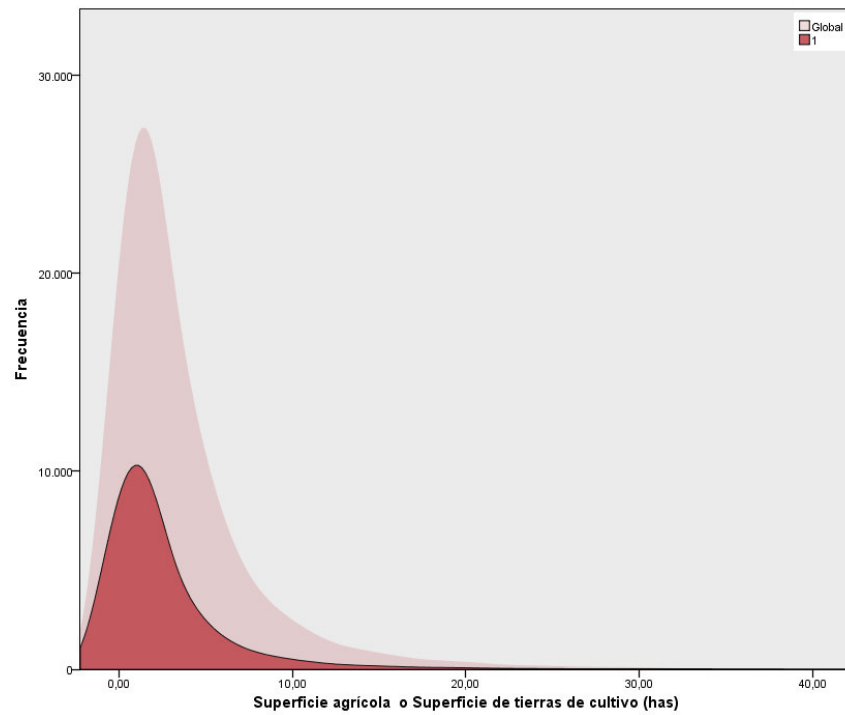
Unidad agropecuaria con al menos una parcela con riego.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de categorías Clúster 2



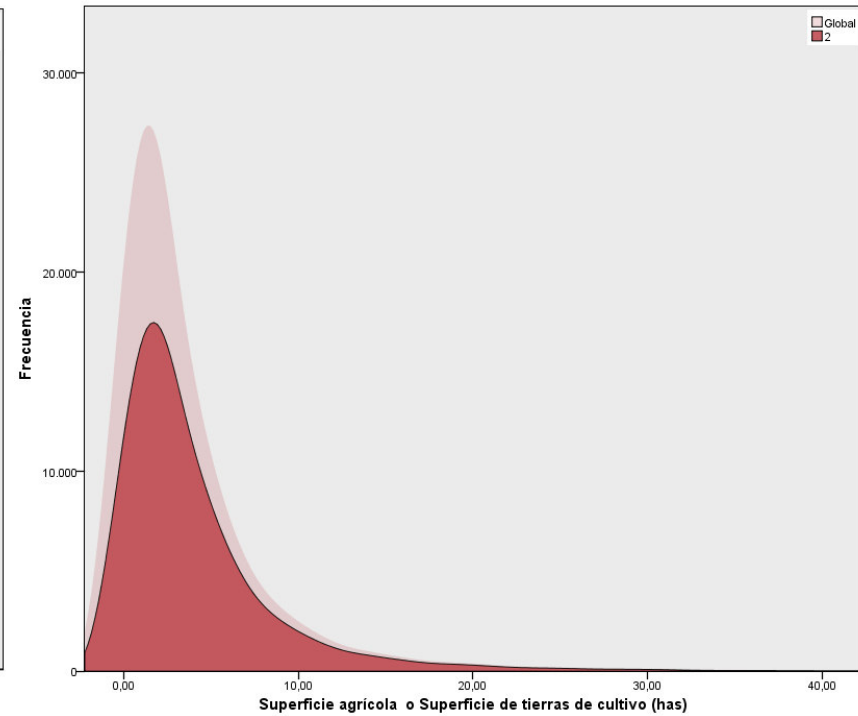
Importancia: 1.00; Sí 66.6%

Distribución de categorías Clúster 1



Importancia: 1.00; Media 2.55

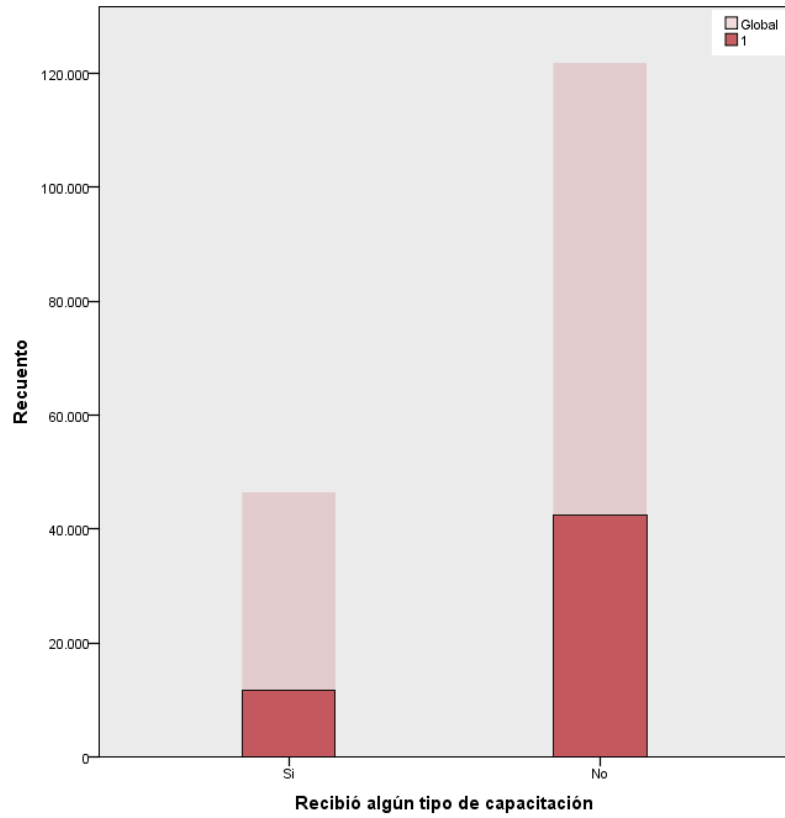
Distribución de categorías Clúster 2



Importancia: 1.00; Media 3.97

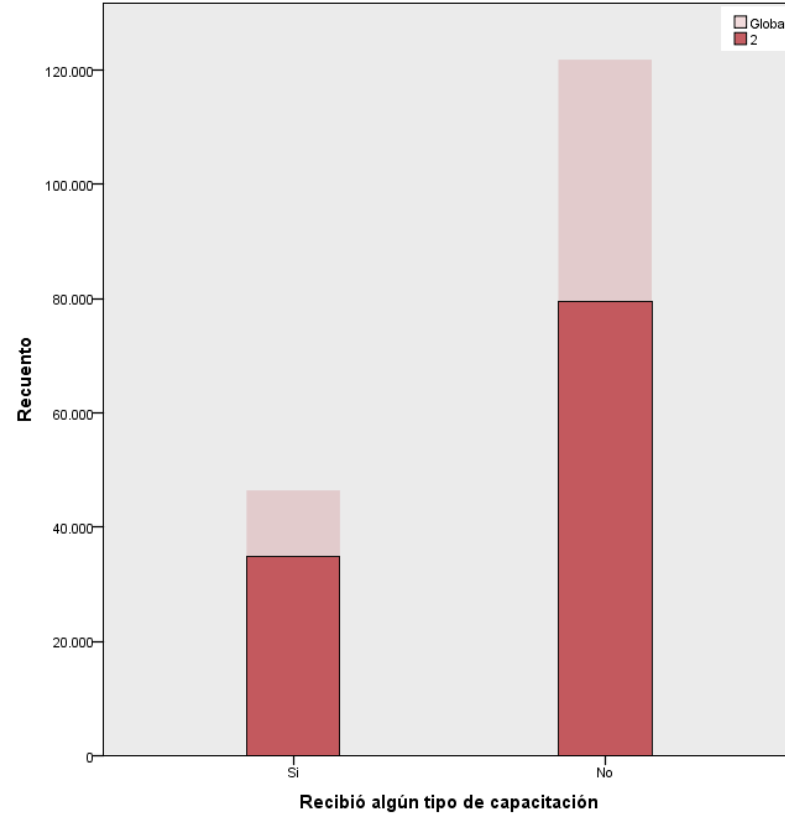
Superficie agrícola.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de categorías Clúster 1



Importancia: 1.00; No 78.4%

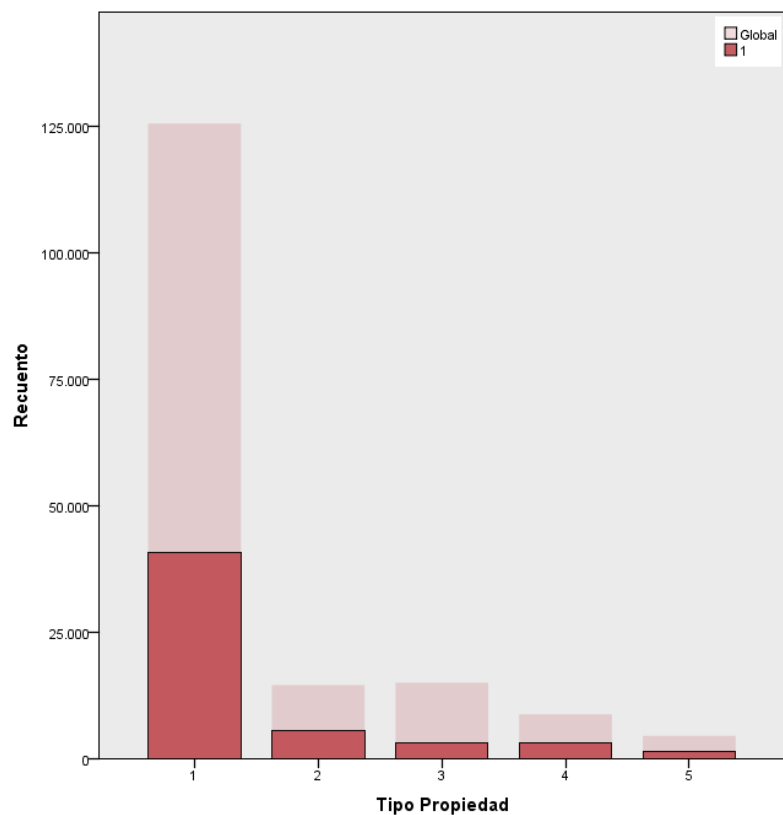
Distribución de categorías Clúster 2



Importancia: 1.00; No 69.6%

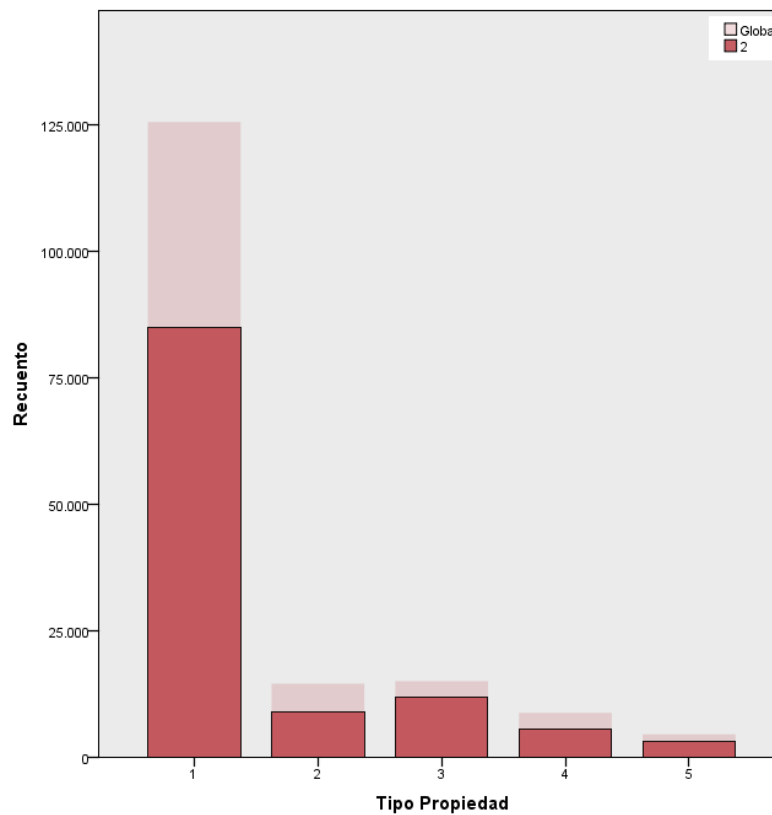
Recibió alguna capacitación.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de categorías Clúster 1



Importancia: 0.89; Propietario 75.2%

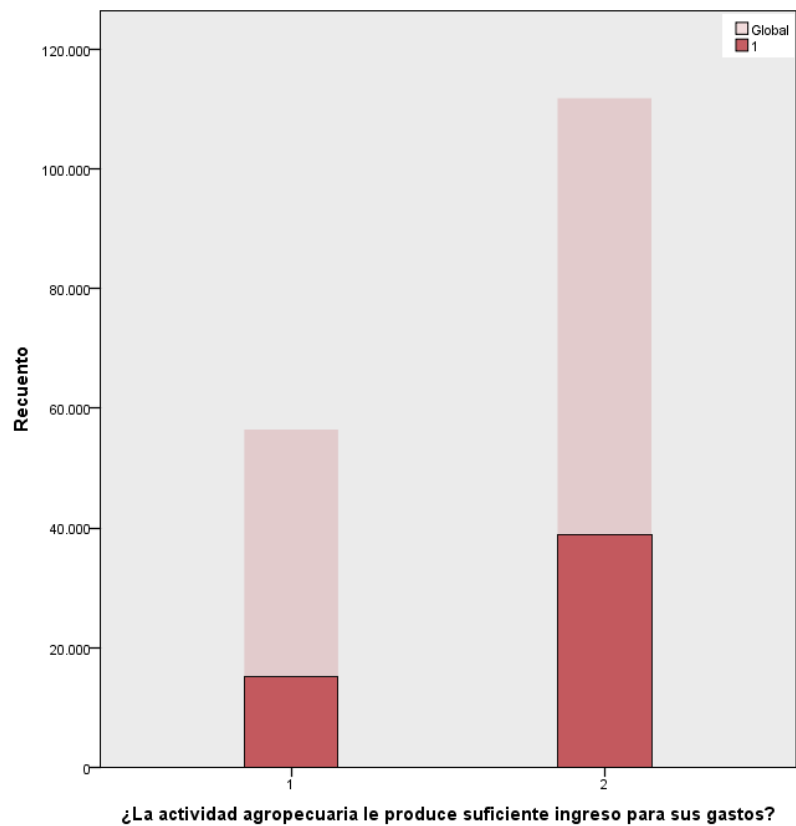
Distribución de categorías Clúster 2



Importancia: 1.00; Propietario 74.3%

Tipo de propiedad.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

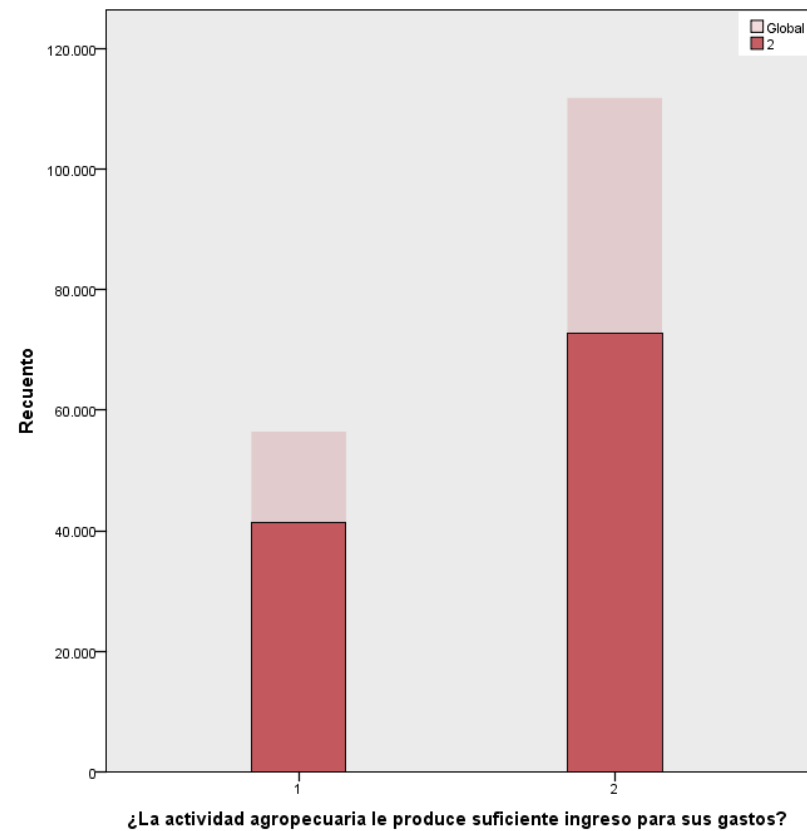
Distribución de categorías Clúster 1



Importancia: 0.81; No 72.1%

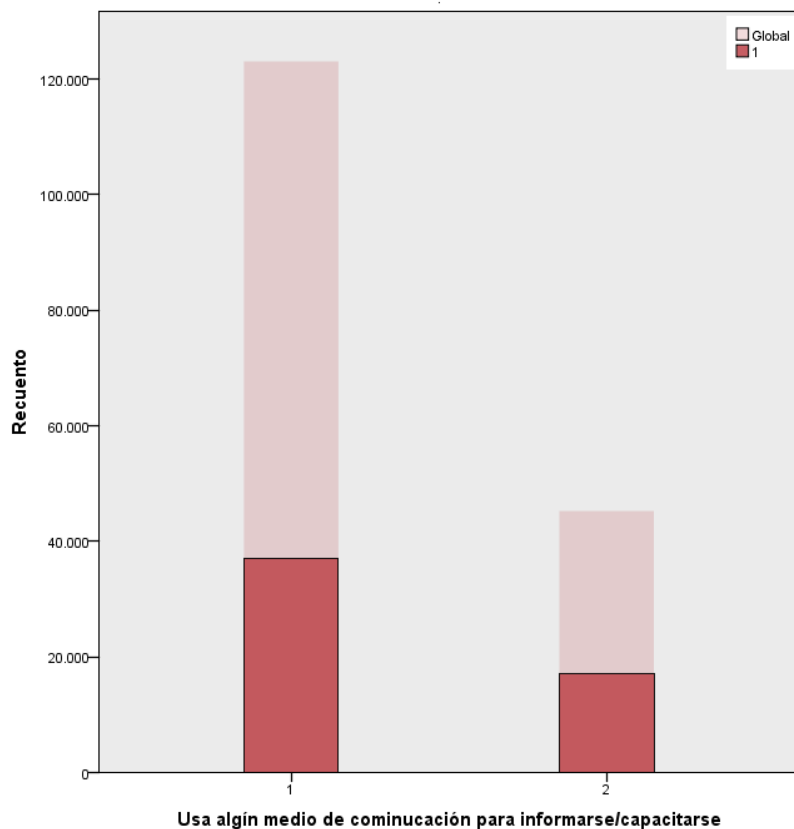
Actividad agropecuaria genera ingresos suficientes.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de categorías Clúster 2



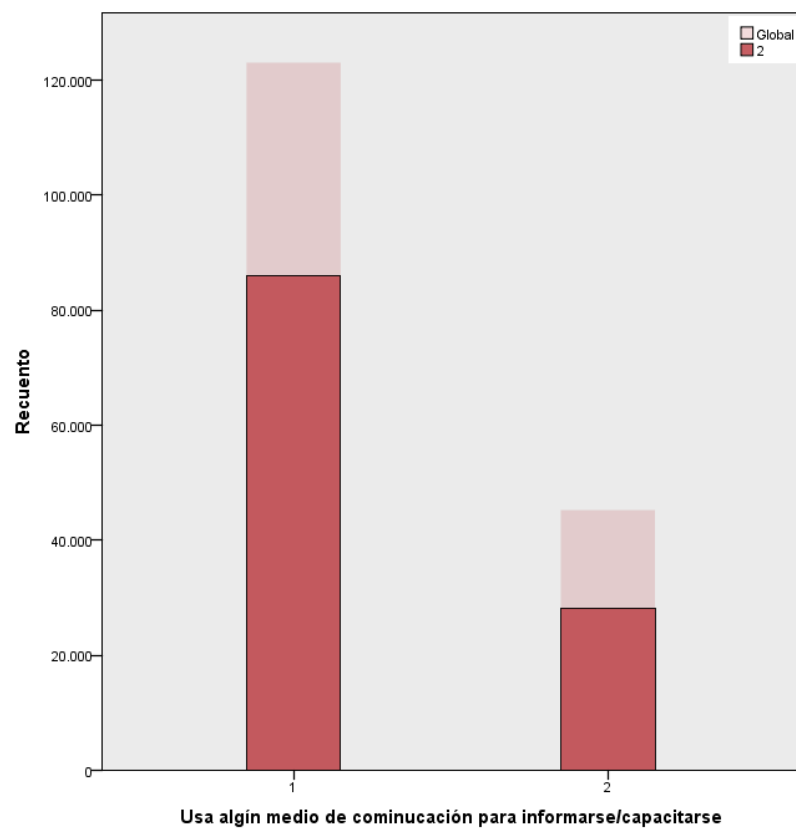
Importancia: 0.81; No 63.8%

Distribución de categorías Clúster 1



Importancia: 0.62 Sí 68.5%

Distribución de categorías Clúster 2



Importancia: 0.62; Sí 75.3%

Uso medio comunicación para informarse.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Anexo G. Distribución departamental de UA por clúster, que gestionaron y obtuvieron crédito (GCS)

Departamento	Clúster 1	%	Departamento	Clúster 2	%
Piura	7,713	14.0%	Piura	15,183	12.0%
Puno	5,935	10.7%	Junín	14,662	11.6%
Cajamarca	5,739	10.4%	San Martín	9,628	7.6%
Cusco	5,054	9.1%	Lambayeque	9,313	7.4%
Junín	4,572	8.3%	Arequipa	8,179	6.5%
San Martín	4,332	7.8%	Cajamarca	8,119	6.4%
Lima	2,154	3.9%	Cusco	8,050	6.4%
Ayacucho	2,147	3.9%	Lima	8,019	6.4%
Huánuco	2,041	3.7%	Apurímac	7,210	5.7%
Lambayeque	1,904	3.4%	La Libertad	5,397	4.3%
Apurímac	1,519	2.7%	Ayacucho	5,268	4.2%
Ancash	1,483	2.7%	Ica	4,073	3.2%
Tacna	1,468	2.7%	Ancash	3,566	2.8%
La Libertad	1,310	2.4%	Huánuco	3,459	2.7%
Amazonas	1,191	2.2%	Amazonas	3,114	2.5%
Ucayali	979	1.8%	Puno	2,656	2.1%
Loreto	914	1.7%	Huancavelica	2,323	1.8%
Arequipa	816	1.5%	Tacna	1,975	1.6%
Huancavelica	811	1.5%	Tumbes	1,782	1.4%
Pasco	796	1.4%	Pasco	1,536	1.2%
Tumbes	783	1.4%	Ucayali	1,369	1.1%
Moquegua	545	1.0%	Moquegua	753	0.6%
Ica	484	0.9%	Loreto	370	0.3%
Callao	373	0.7%	Madre De Dios	219	0.2%
Madre De Dios	175	0.3%	Callao	26	0.0%
Total	55,238	100.0%	Total	126,249	100.0%

Fuente. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Anexo H: Variables con mayor valor explicativo en modelo de Clúster Bietápico de personas naturales que gestionaron y no obtuvieron crédito (GCS)

Nodos	Importancia	Variable	Valores
P101	1.00	Pertenencia a asociación, comité o cooperativa productores/as	Sí, No
P_RIEGO	1.00	Al menos una parcela o chacra con riego	Sí, No
P103CONCATF_R2	1.00	P103Modificada: Beneficio de asociado	<ul style="list-style-type: none"> • Beneficios diferentes al abasto de agua* • Abasto de agua • Ninguno
P063	0,81	Utiliza tractores para trabajos agrícolas o pecuarios	Sí, No
P051	0,76	Usa semilla y/o plántones certificados	Sí, No
P057	0,54	En última campaña, tuvo alguno de sus cultivos certificación orgánica	Sí, No
P098	0,37	UA tiene trabajadores remunerados	Sí, No
P105	0,23	Razón principal por la que decidió sembrar cultivos	<ul style="list-style-type: none"> • Precio del producto en la campaña anterior • Mercado asegurado • Siempre siembra el mismo cultivo • Por abastecimiento de agua • Recomendaciones de técnicos • Cultivos de poco gasto • Cultivos de menor periodo vegetativo • Otra
P061	0,06	Utiliza animales para realizar trabajos agrícolas o pecuarios	Sí, No
P019	0,05	Número de parcelas o chacras que trabajan o conduce en este distrito	Número
P059	0,04	Utiliza energía eléctrica para trabajos agrícolas o pecuarios	Sí, No
TIPOPROPIEDAD	0,03	Tipo de propiedad	<ul style="list-style-type: none"> • Propietario • Comunero

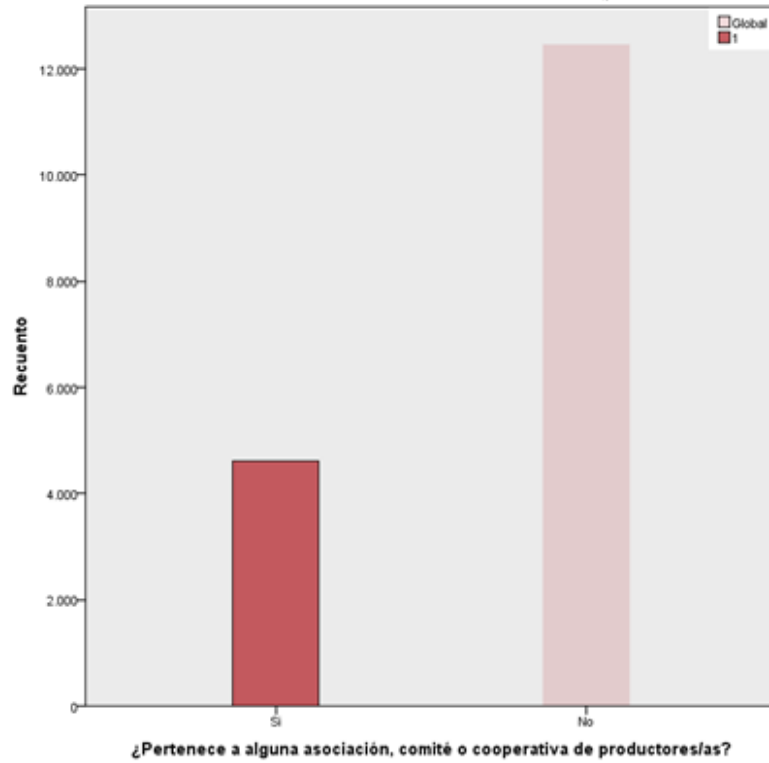
Nodos	Importancia	Variable	Valores
			<ul style="list-style-type: none"> • Arrendatario • Posesionario • Otro
WSUP03	0,03	Superficie agrícola o de tierras de cultivo (ha)	Hectáreas
P107	0,02	Durante el año deja de trabajar en su UA para conseguir otros ingresos	Sí, No
P106	0,02	Actividad agropecuaria produce suficiente ingreso para sus gastos	Sí, No

(*) 1) Abastecimiento de insumos agrícolas y/o pecuarios; 2) Acceso a mercados locales/nacionales para la venta; 3) Acceso al mercado exterior para la venta; 4) Obtener asistencia técnica y/o capacitación; 5) Acceso a servicios financieros; 6) Otro

Fuente. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Anexo I. Clúster Gestionaron y No Obtuvieron

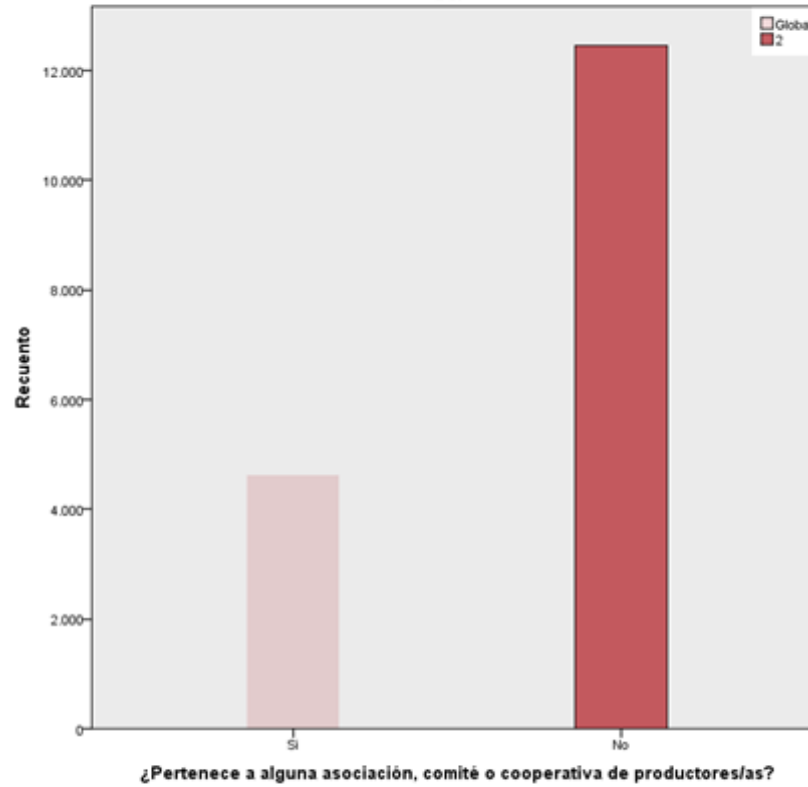
Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 1.00; Sí 100.0%

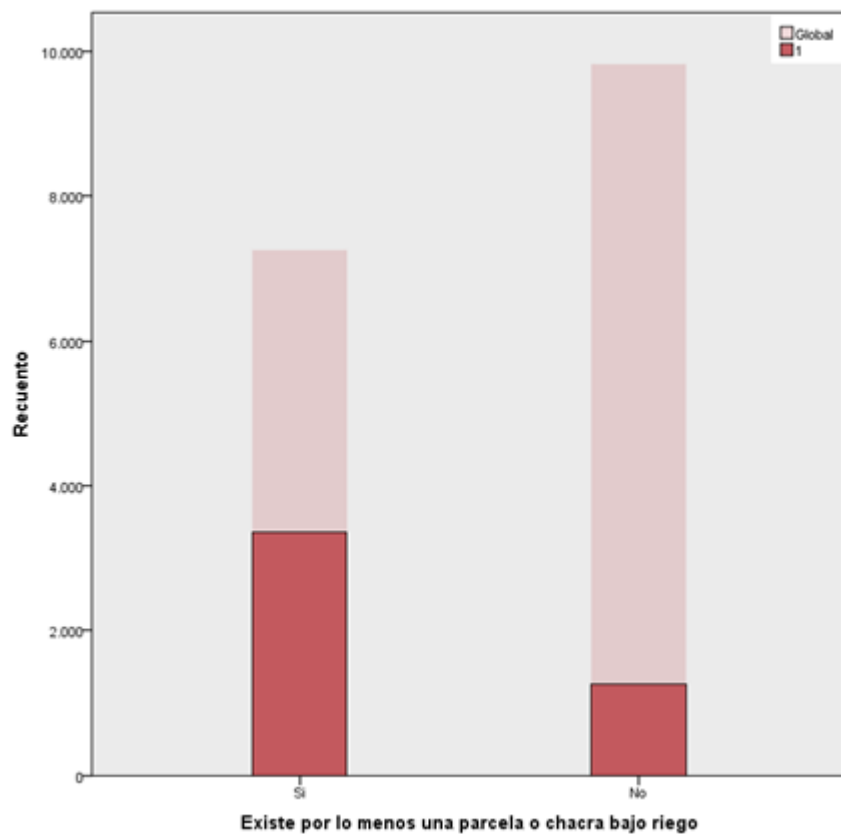
Pertenece a alguna organización de productores.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 2



Importancia: 1.00; No 100.0%

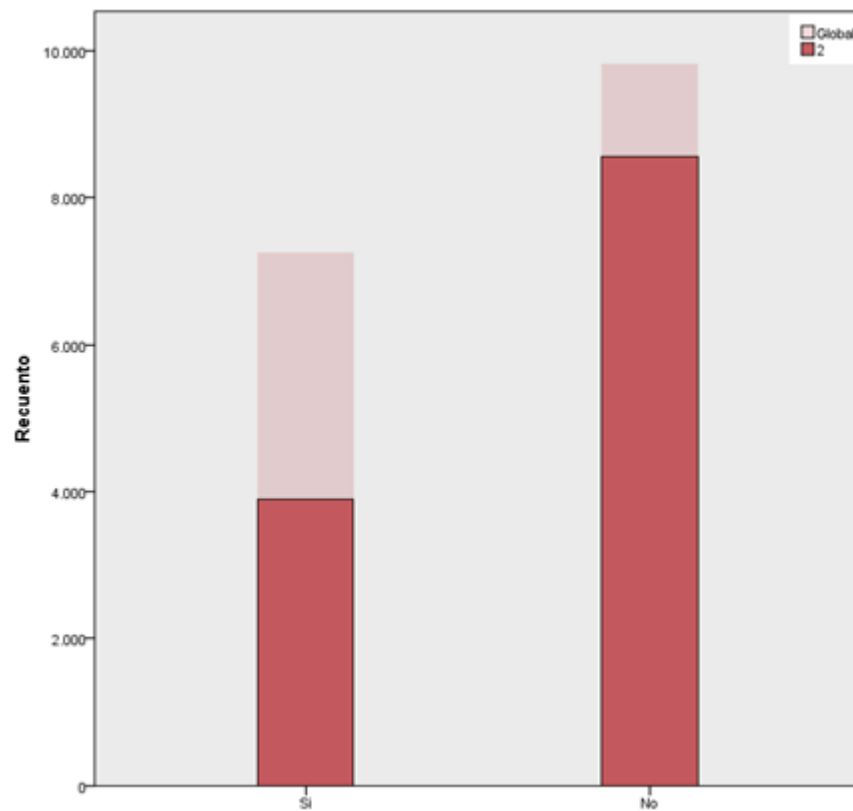
Distribución de las categorías Clúster 1



Existe por lo menos una parcela o chacra bajo riego

Importancia: 1.00; Sí 72.8%

Distribución de las categorías Clúster 2



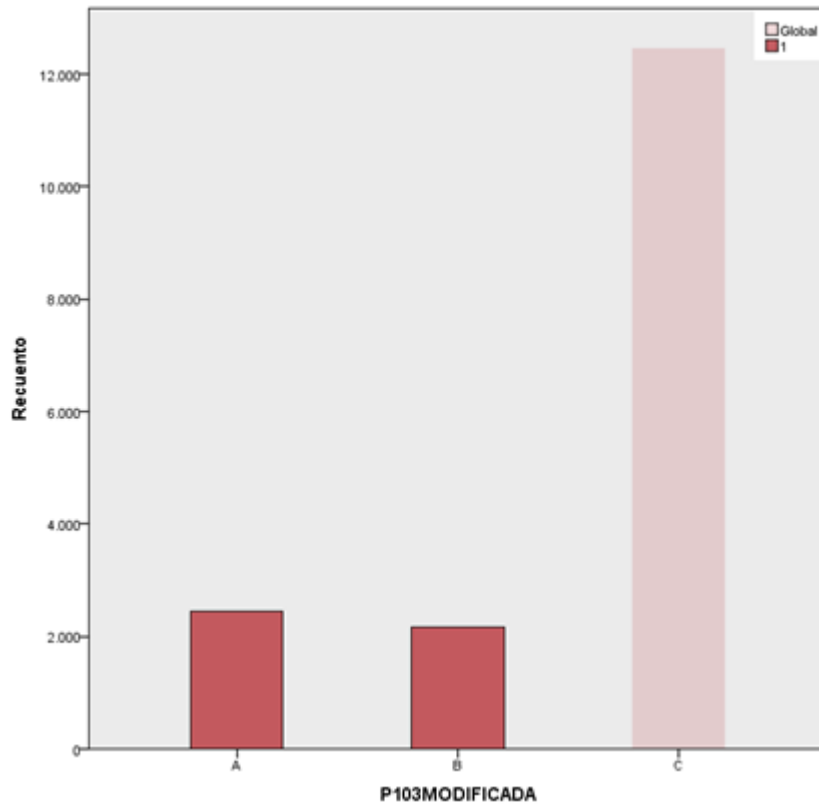
Existe por lo menos una parcela o chacra bajo riego

Importancia: 1.00; No 68.7%

Parcela con riego.

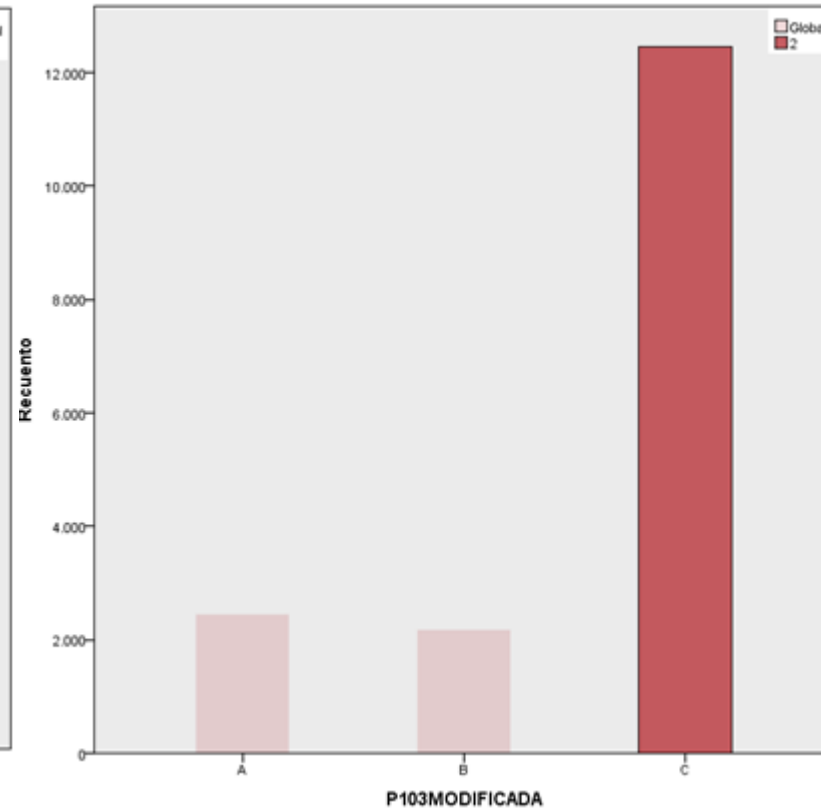
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 1.00; A 53.0%

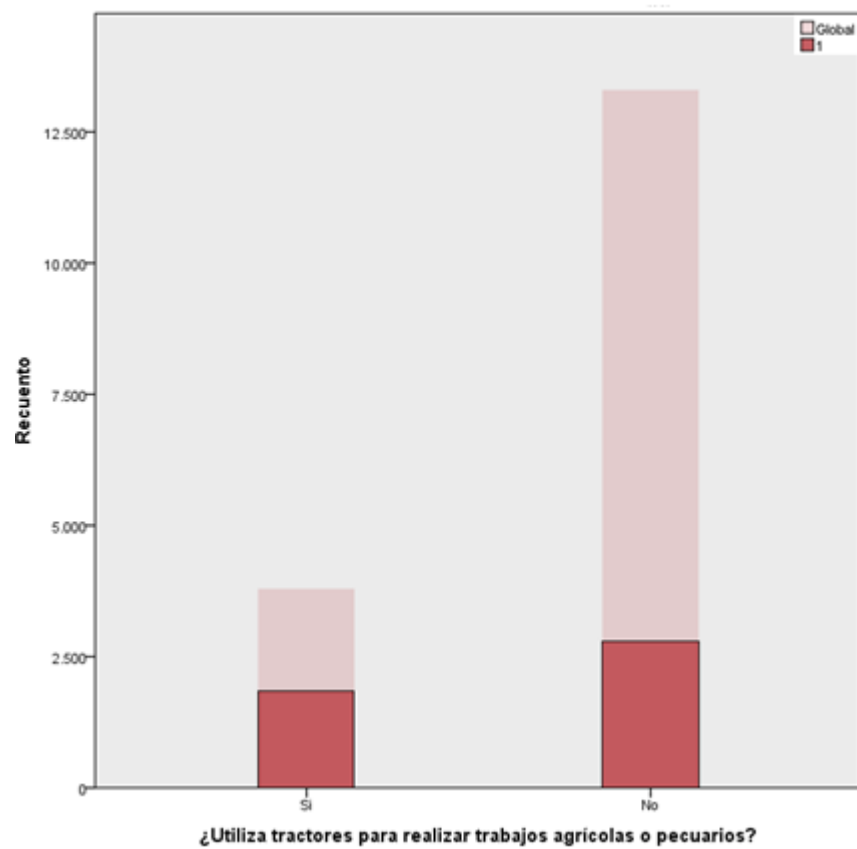
Distribución de las categorías Clúster 2



Importancia: 1.00; C 100.0%

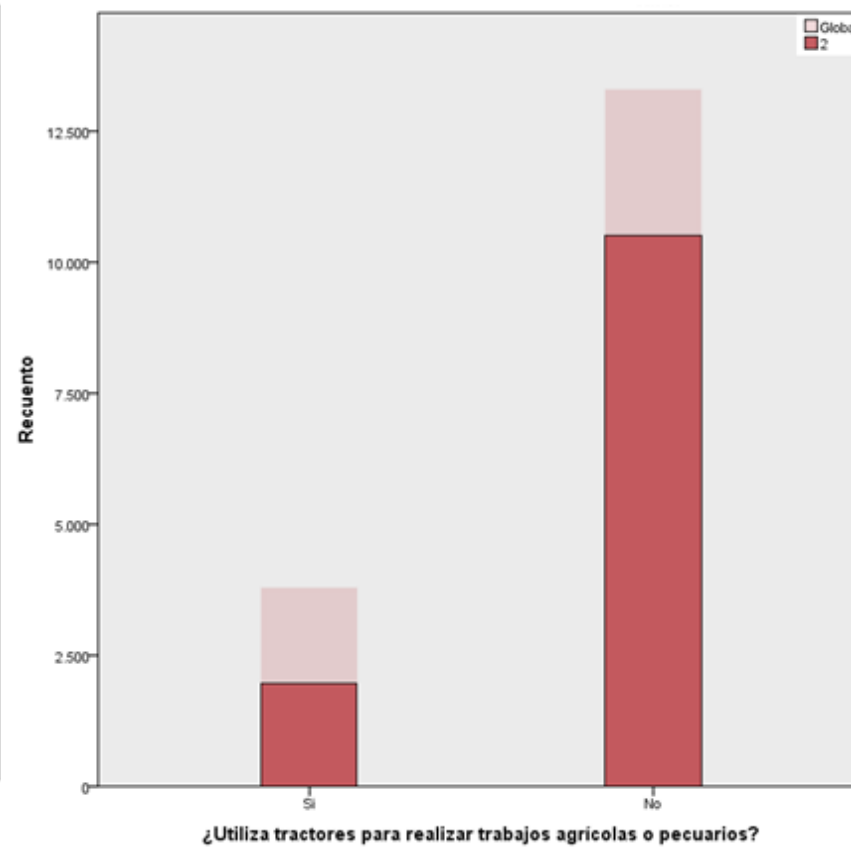
Unidad agropecuaria con beneficio de asociado.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 0.81; No 60.2%

Distribución de las categorías Clúster 2

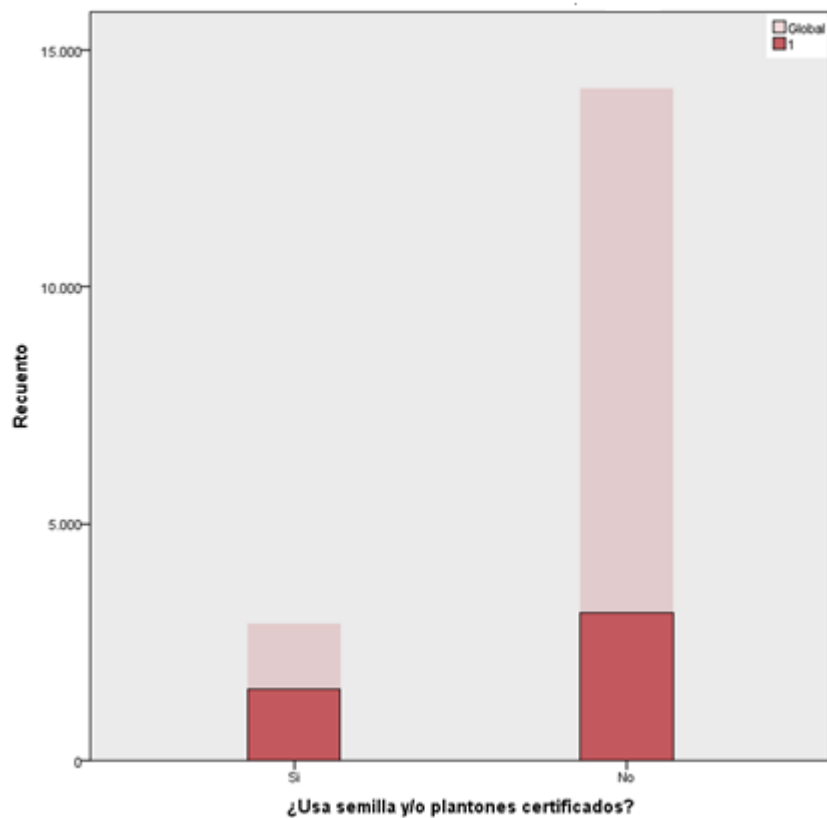


Importancia: 0.81; No 84.3%

Utiliza tractores.

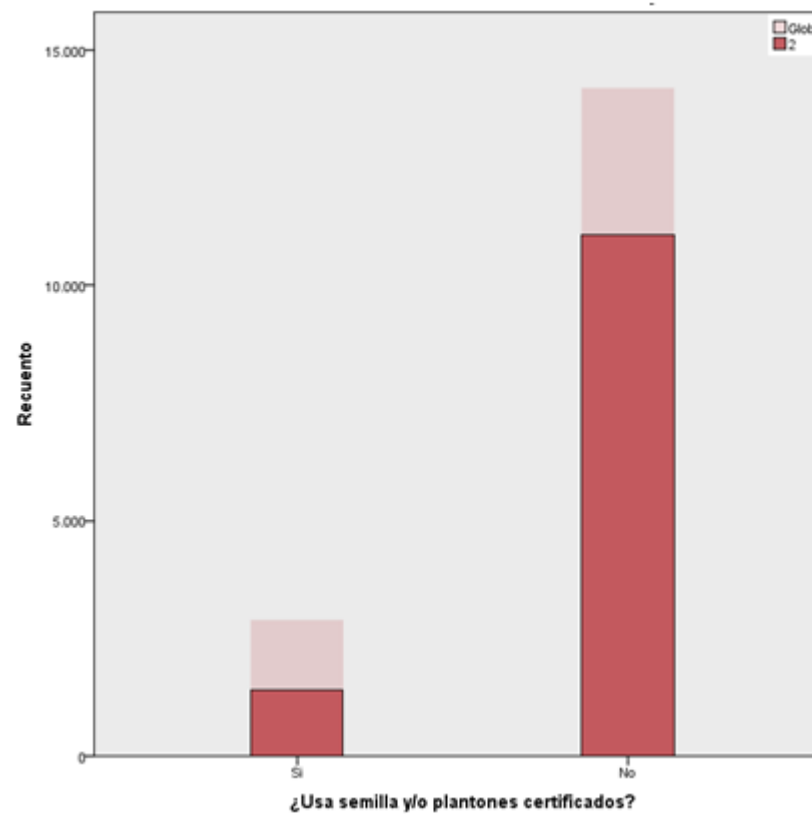
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 0.76; No 67.7%

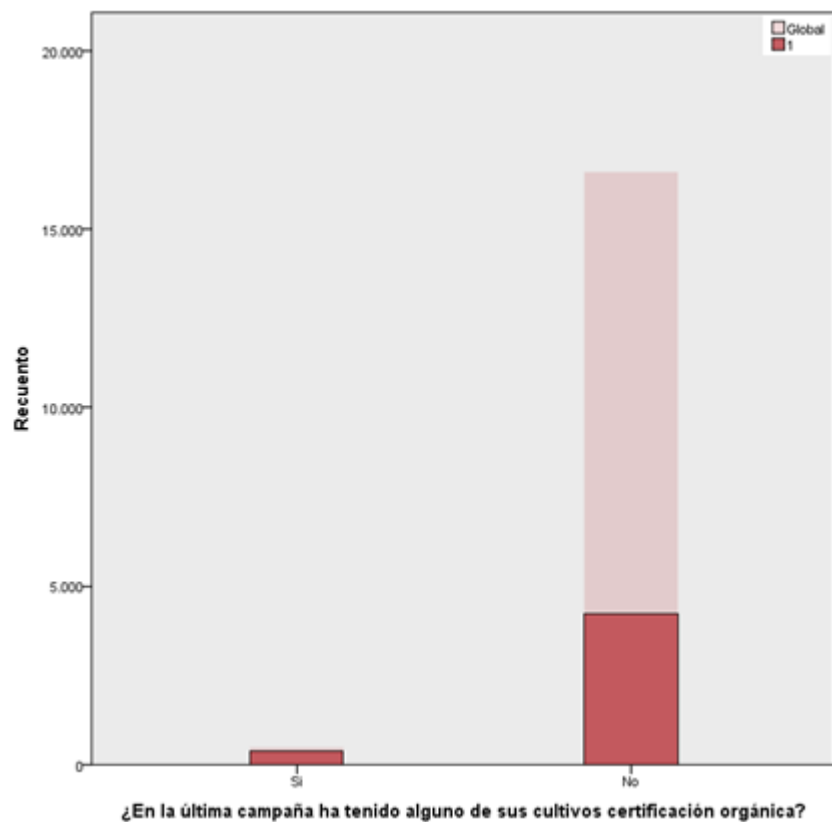
Distribución de las categorías Clúster 2



Importancia: 0.76; No 88.8%

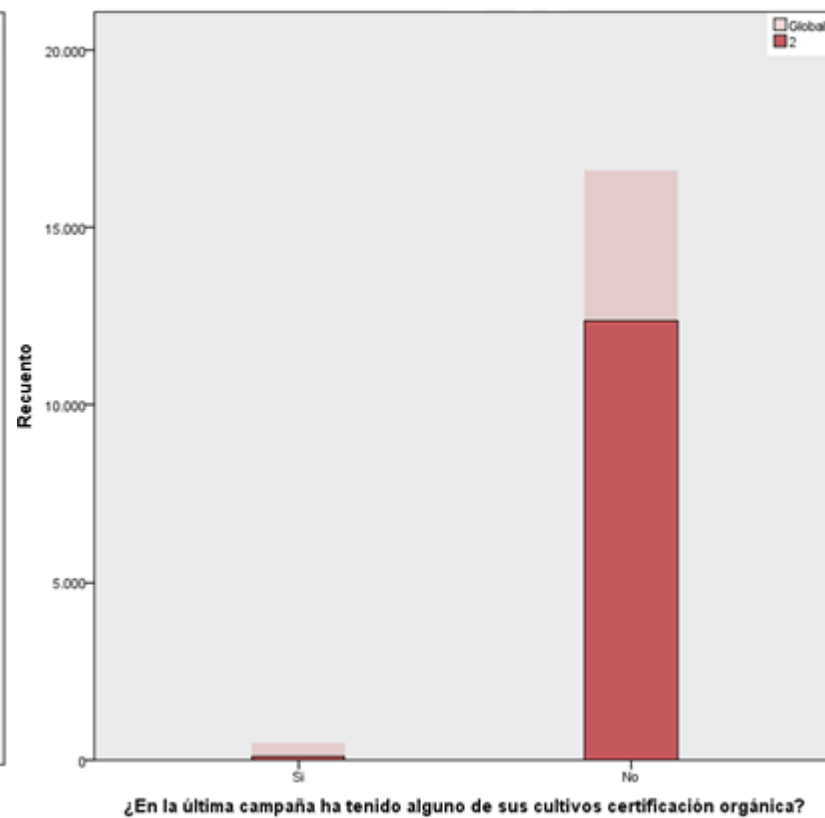
Usa semilla y/o plantones certificados.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 0.54; No 91.5%

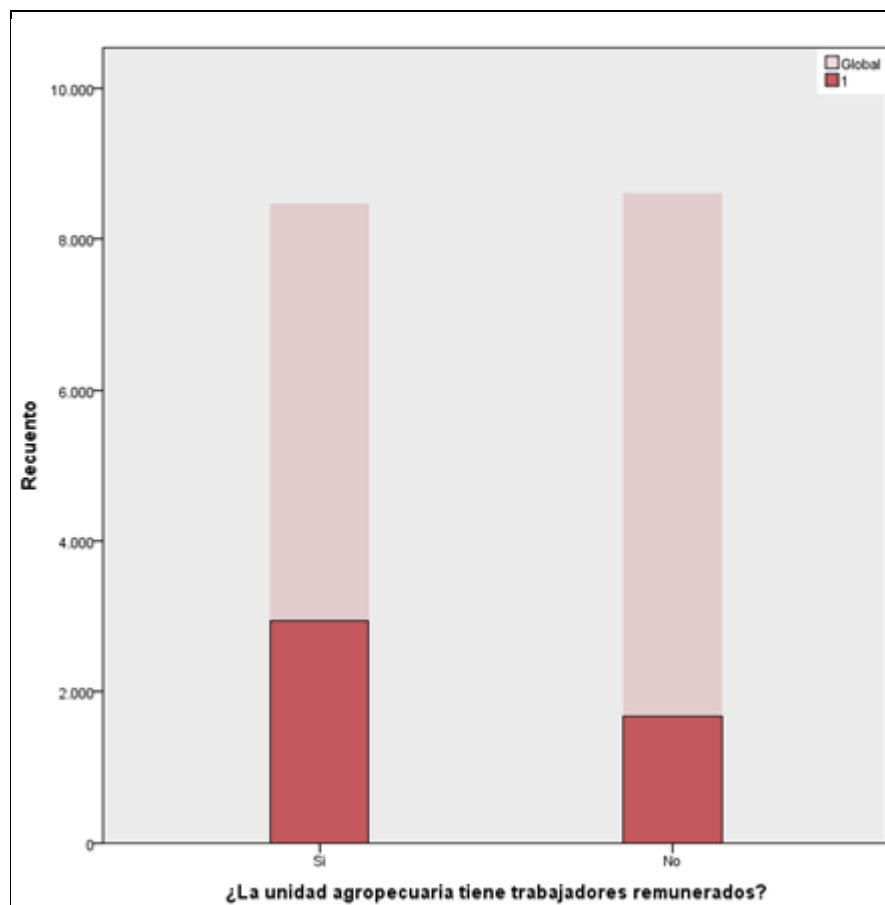
Distribución de las categorías Clúster 2



Importancia: 0.54; No 99.3%

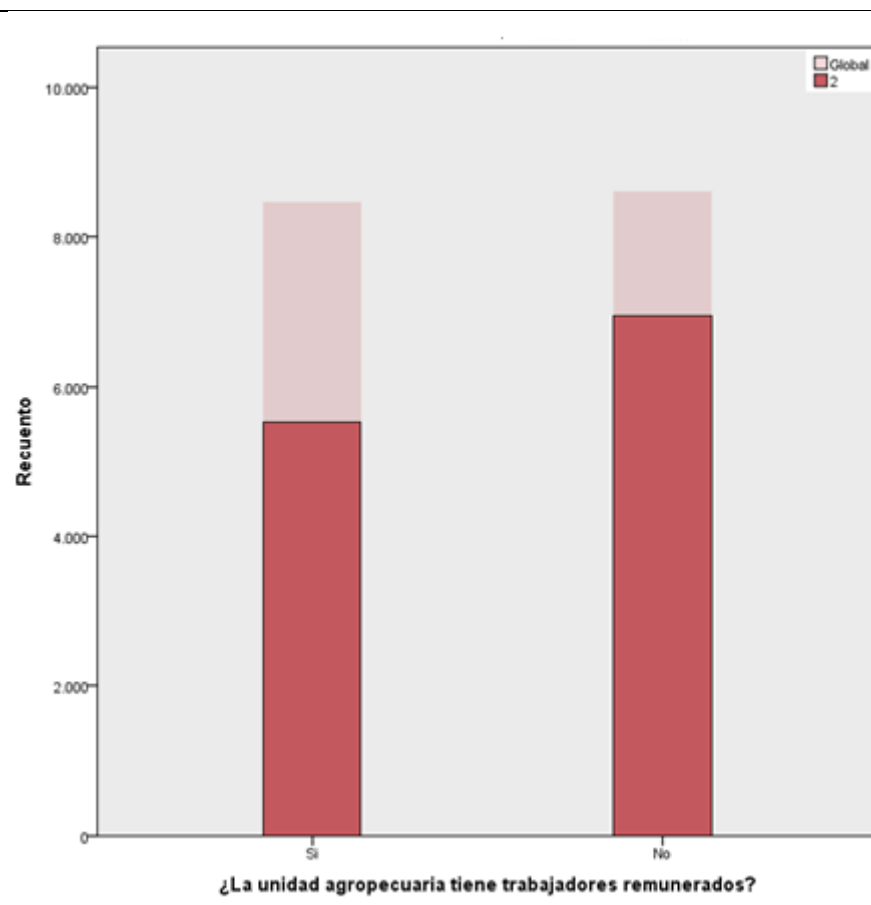
Certificación orgánica.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 0.37; Sí 63.8%

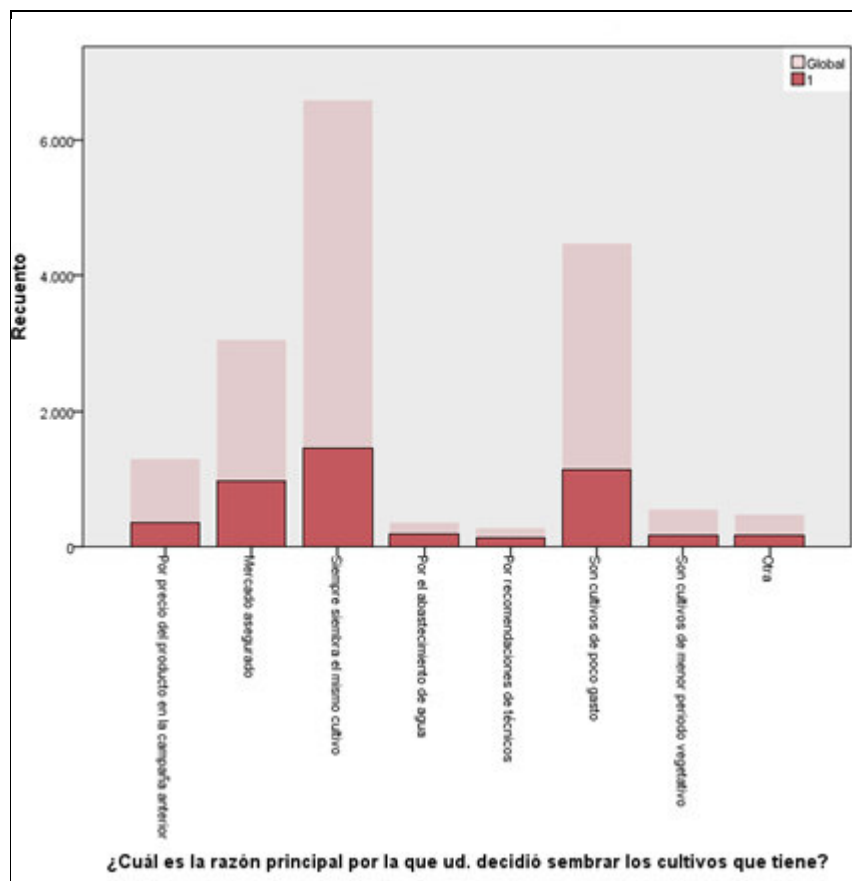
Distribución de las categorías Clúster 2



Importancia: 0.37; No 55.7%

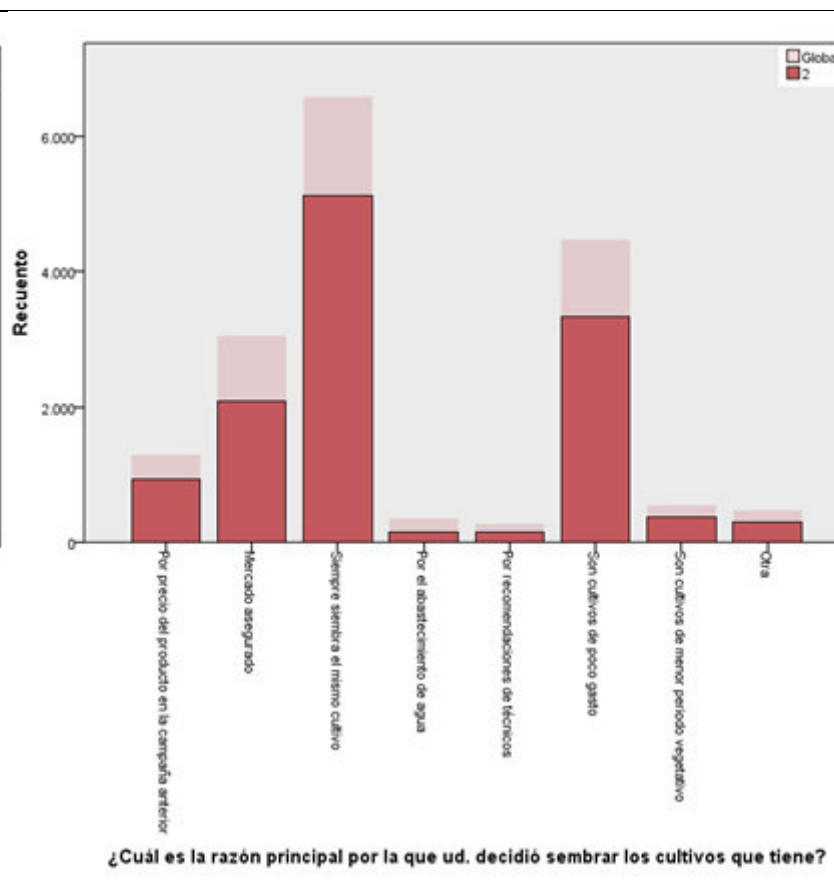
Trabajadores remunerados.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 0.23; Siempre siembra el mismo cultivo 41.1%

Distribución de las categorías Clúster 2

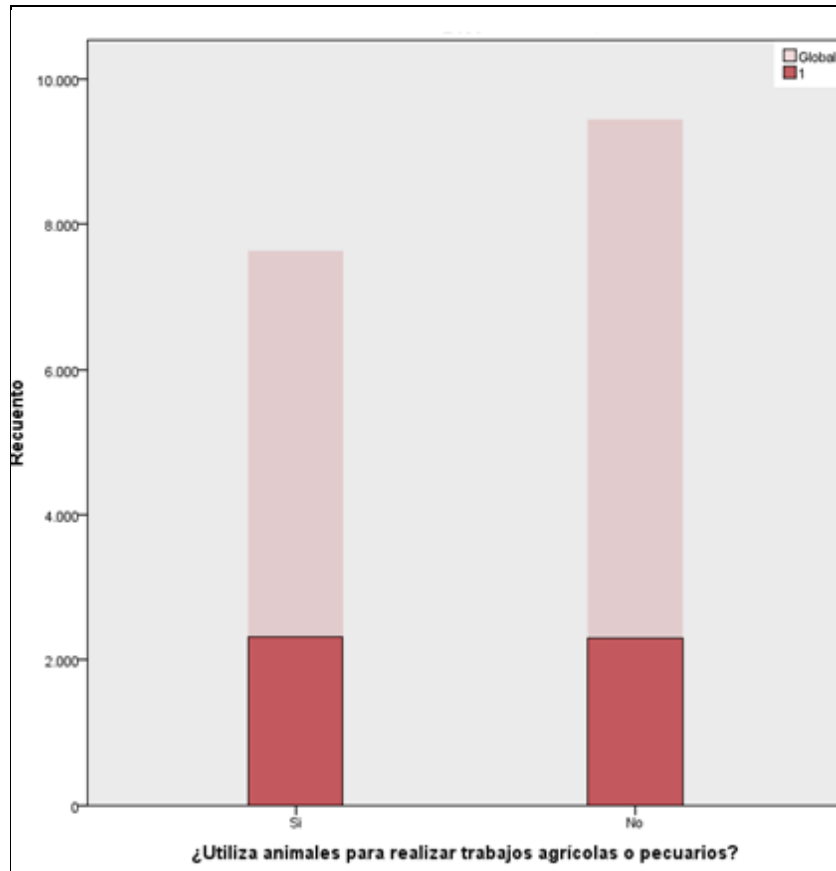


Importancia: 0.23; Siempre siembra el mismo cultivo 31.6%

Razón principal para sembrar.

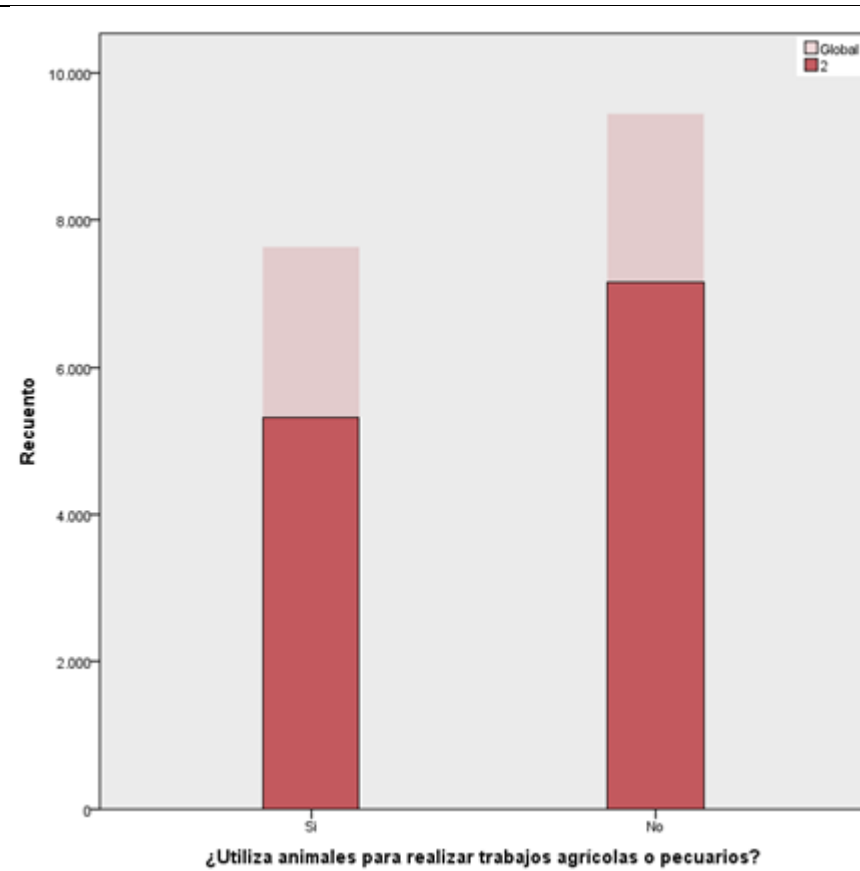
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 0.06; Sí 50.3%

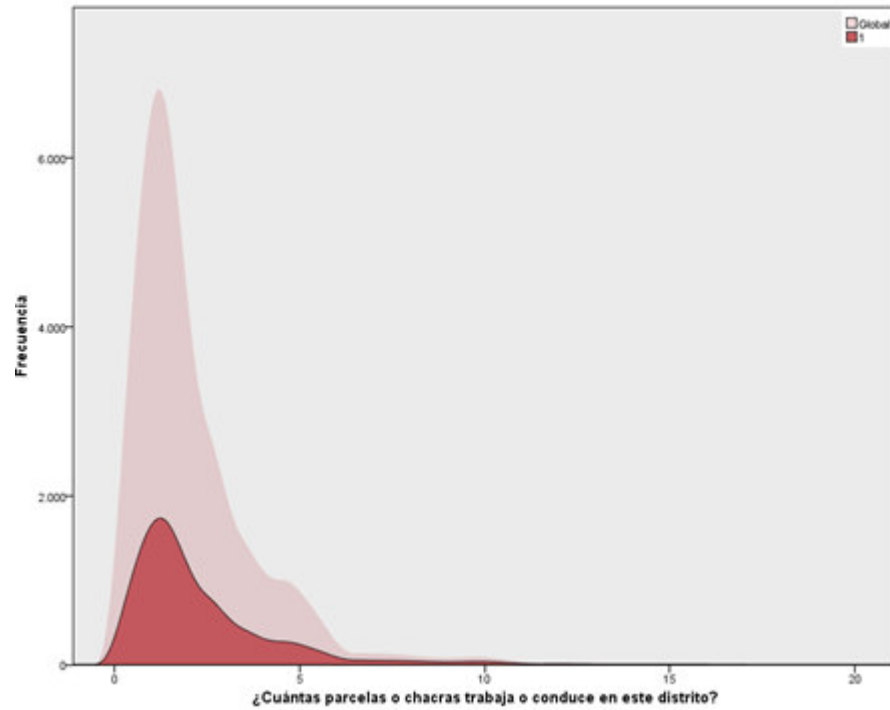
Distribución de las categorías Clúster 2



Importancia: 0.06; No 57.4%

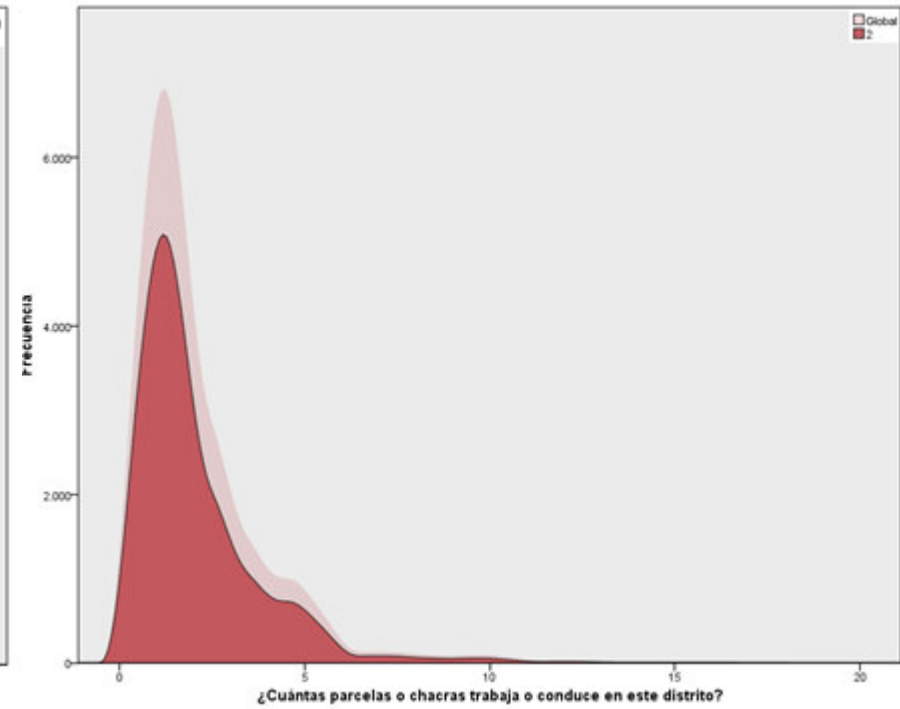
Utiliza animales para trabajo agrícola.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 0.05; Media 2.31

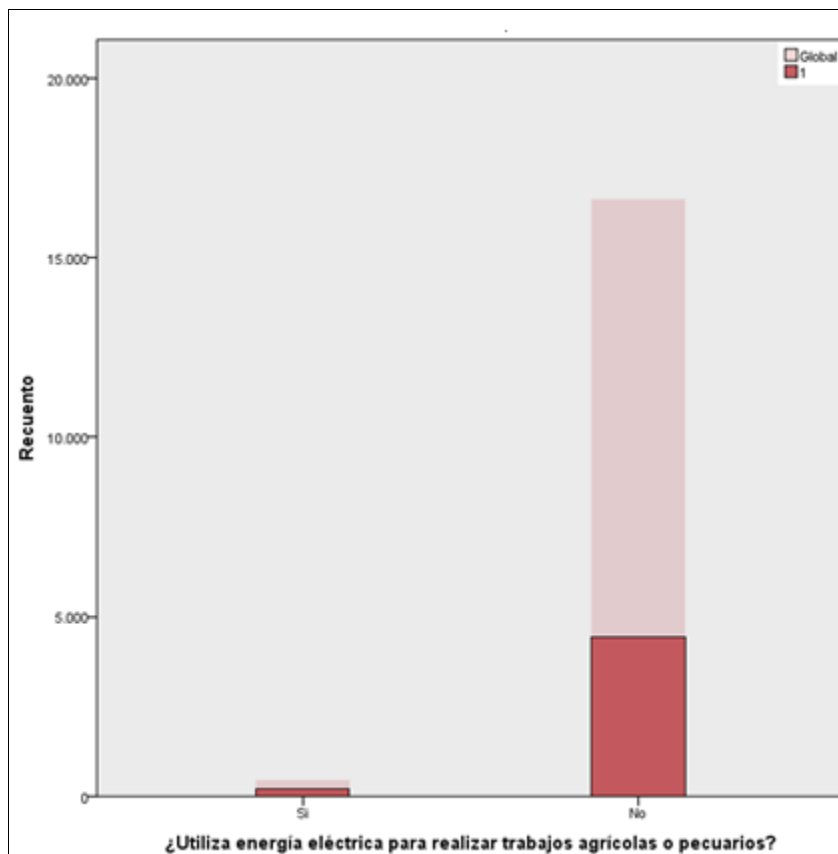
Distribución de las categorías Clúster 2



Importancia: 0.05; Media 2.07

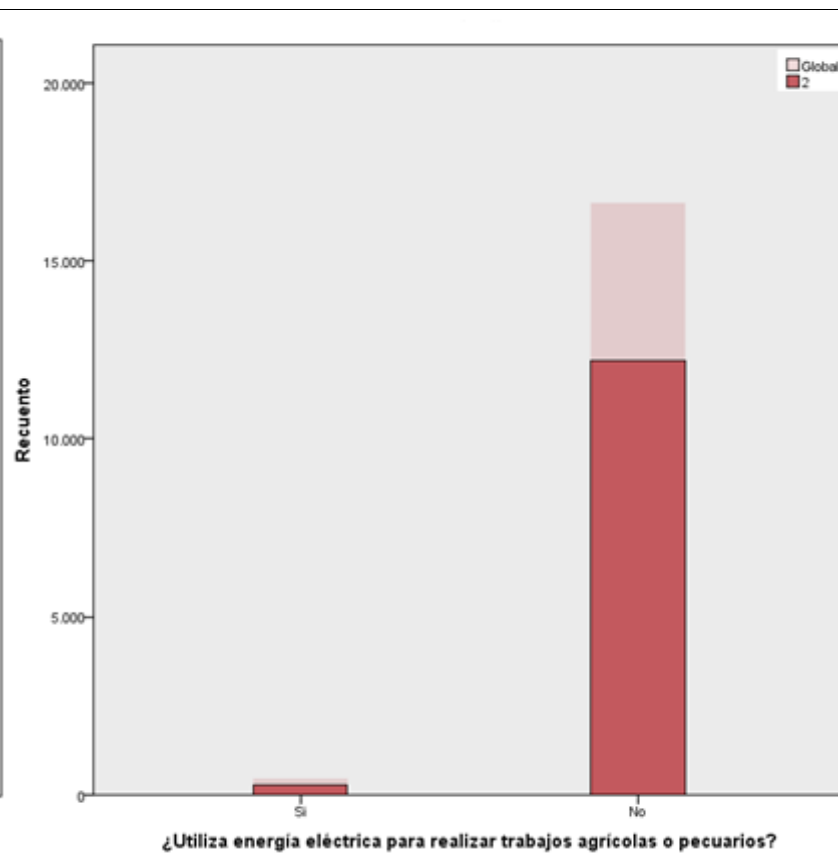
Número de parcelas.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 0.04; No 95.9%

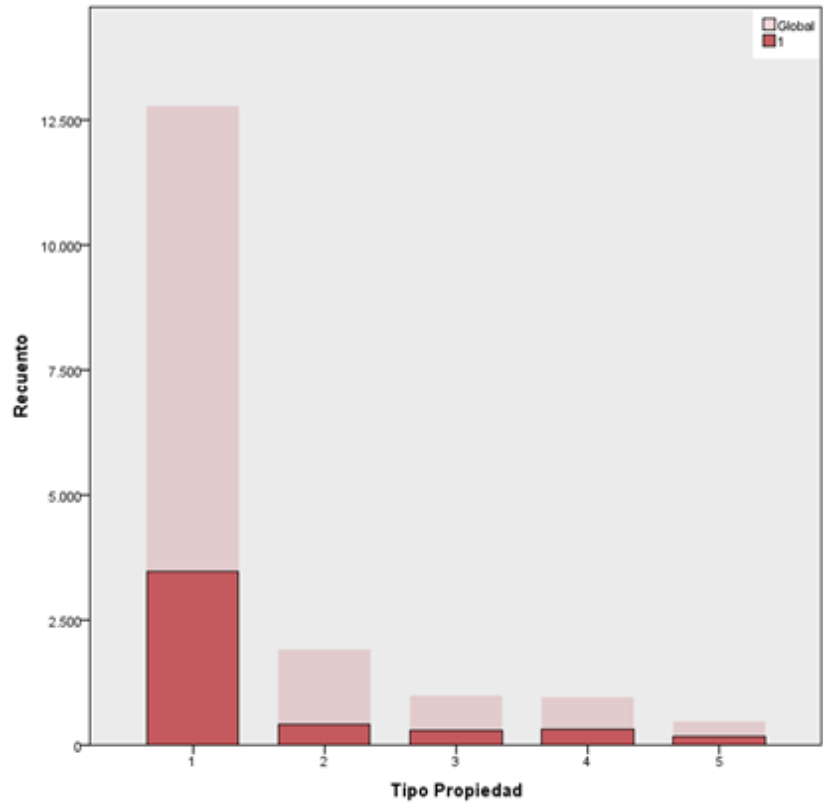
Distribución de las categorías Clúster 2



Importancia: 0.04; No 97.9%

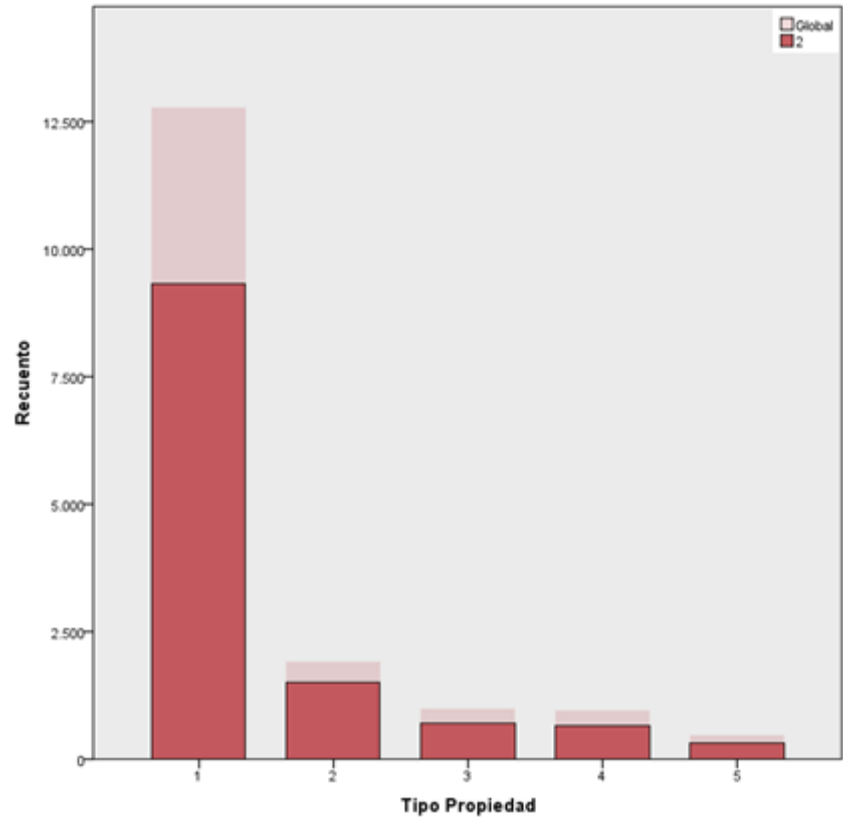
Utiliza energía eléctrica.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 0.03; 1: 74.8%

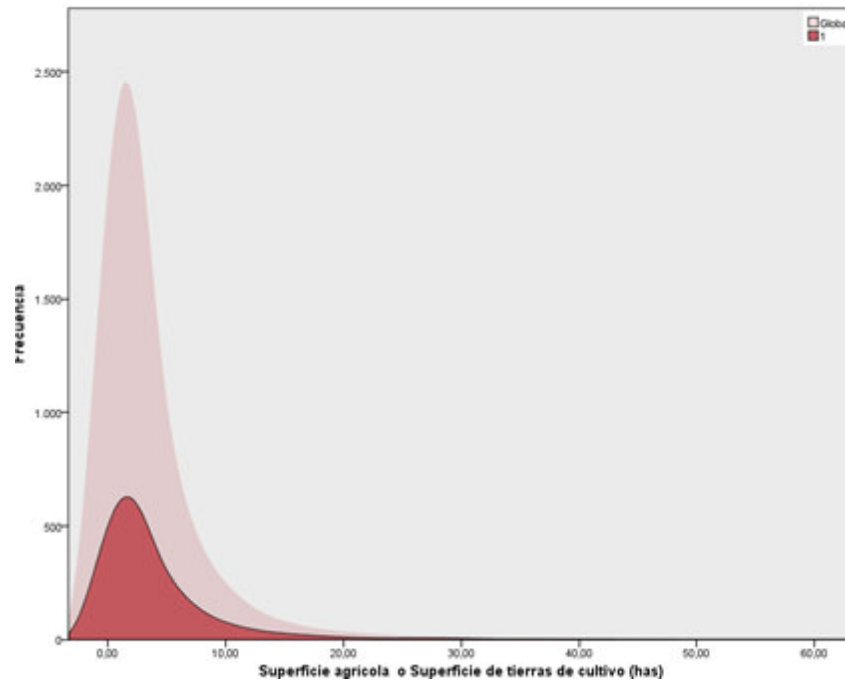
Distribución de las categorías Clúster 2



Importancia: 0.03; 1: 74.8%

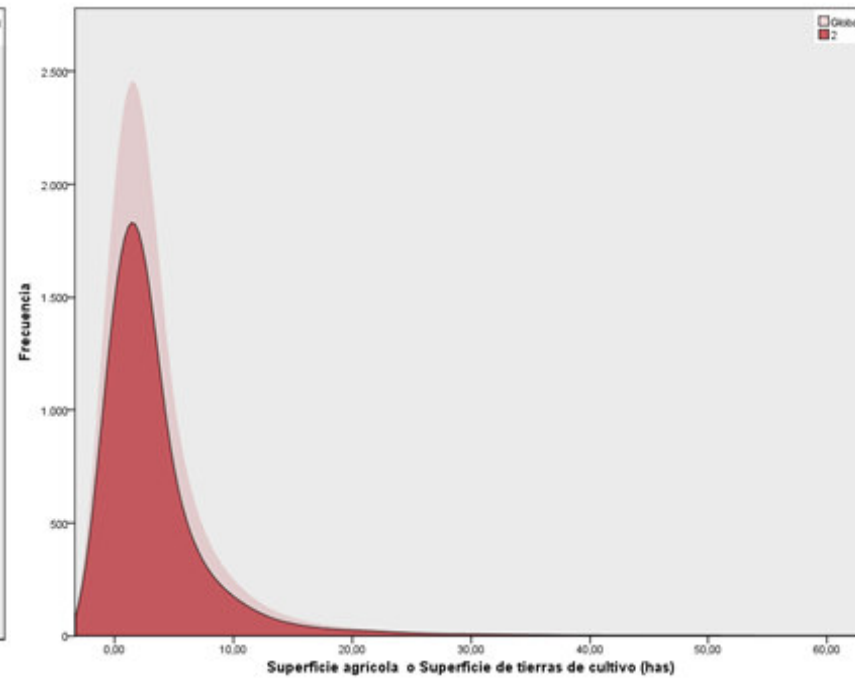
Tipo de propiedad.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 0.03; Media 3.82

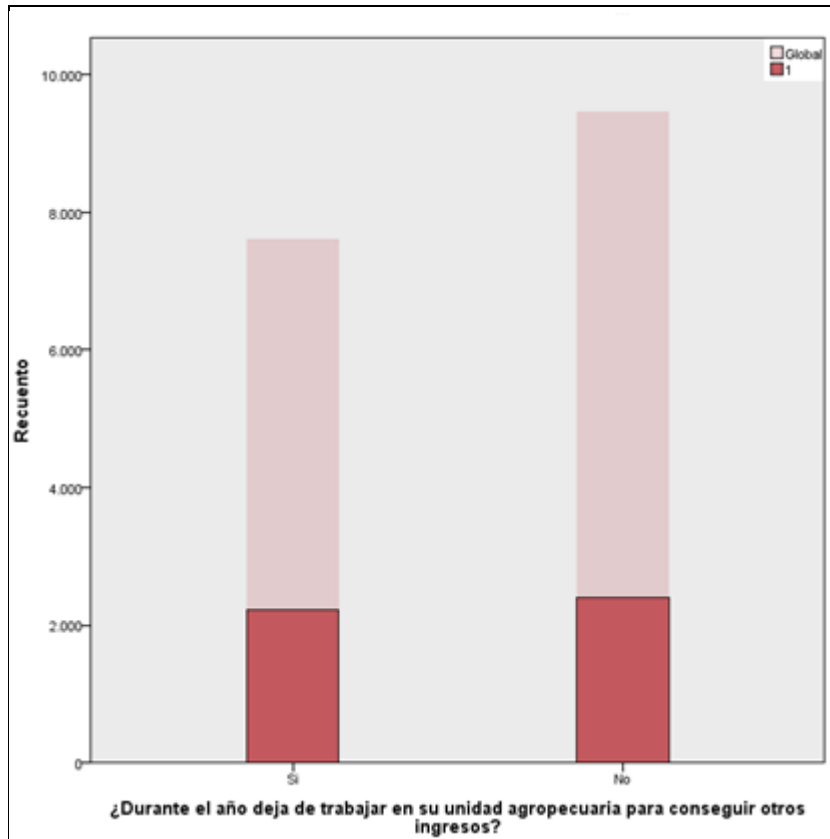
Distribución de las categorías Clúster 2



Importancia: 0.03; Media 3.30

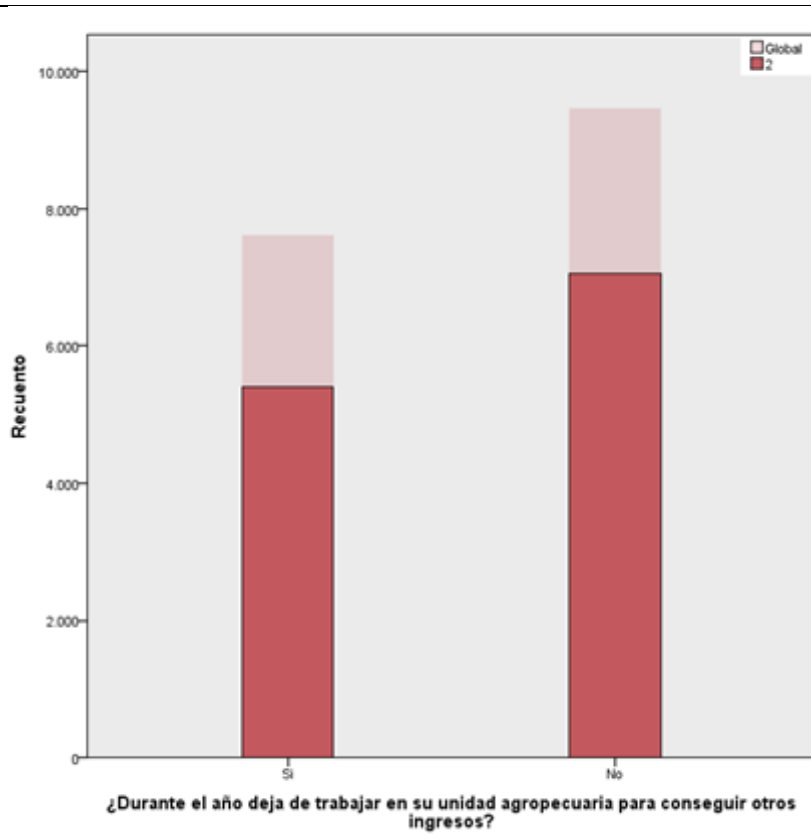
Superficie de uso agrícola.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 0.03; No 52.0%

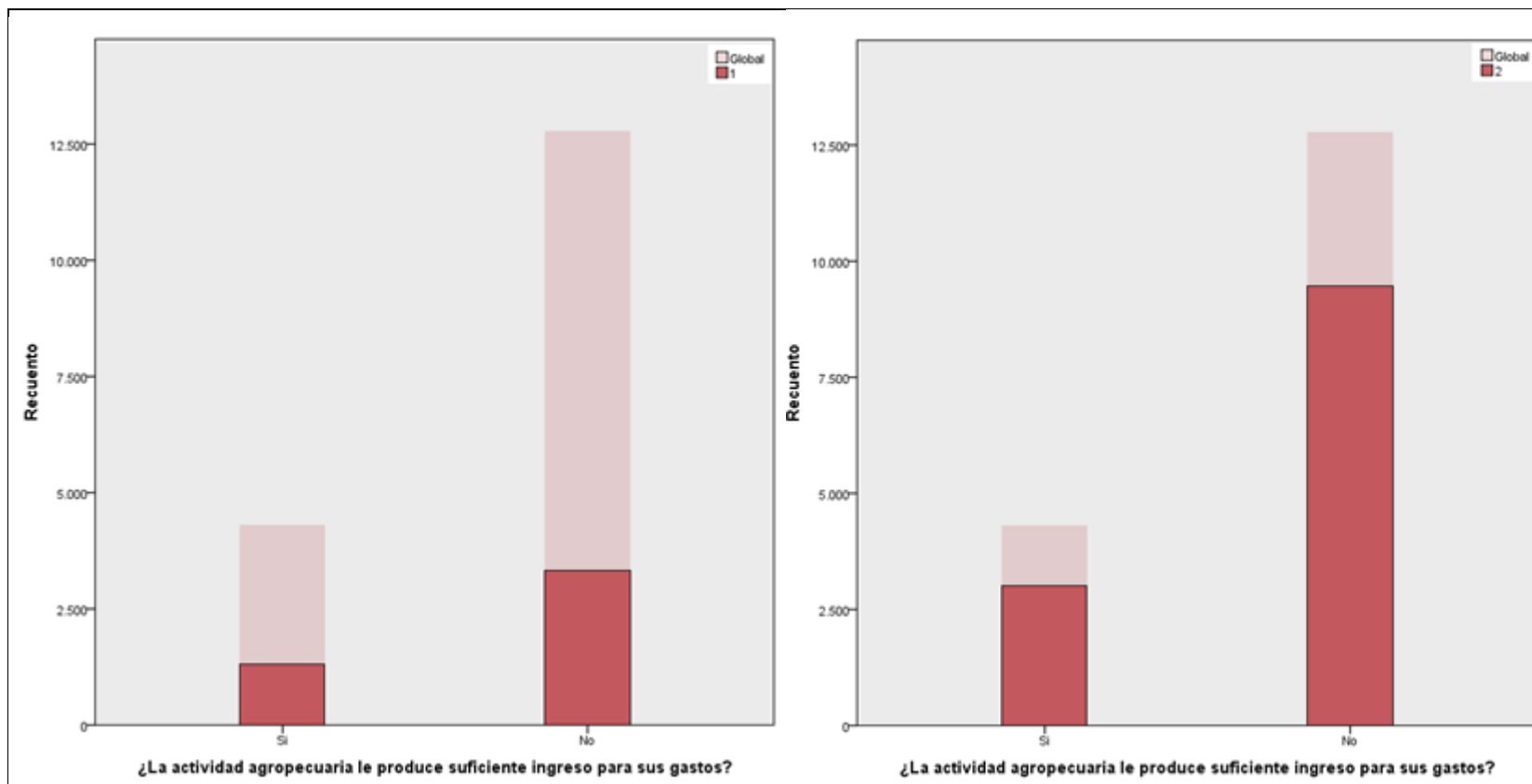
Distribución de las categorías Clúster 2



Importancia: 0.03; No 56.7%

Deja de trabajar en UA para conseguir ingresos.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Distribución de las categorías Clúster 1



Importancia: 0.02; No 72.0%

Importancia: 0.02; No 75.9%

UA produce suficientes ingresos.
IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Anexo J. Distribución departamental de UA por clúster, que gestionaron y no obtuvieron crédito (GCN)

Departamento	Clúster 1	%	Departamento	Clúster 2	%
Cajamarca	1,857	14.8%	Piura	503	10.9%
Junín	1,265	10.1%	Junín	464	10.0%
San Martín	1,176	9.4%	Cusco	406	8.8%
Cusco	1,117	8.9%	Lima	352	7.6%
Huánuco	905	7.2%	Arequipa	327	7.1%
Ayacucho	838	6.7%	Cajamarca	286	6.2%
Loreto	813	6.5%	Lambayeque	282	6.1%
Puno	733	5.8%	Ancash	270	5.8%
Ancash	513	4.1%	San Martín	237	5.1%
Piura	491	3.9%	La Libertad	216	4.7%
Amazonas	467	3.7%	Ayacucho	213	4.6%
Apurímac	377	3.0%	Ica	125	2.7%
Ucayali	370	3.0%	Amazonas	119	2.6%
Huancavelica	349	2.8%	Apurímac	118	2.6%
La Libertad	272	2.2%	Loreto	115	2.5%
Pasco	214	1.7%	Huánuco	106	2.3%
Lima	206	1.6%	Tacna	101	2.2%
Ica	123	1.0%	Ucayali	99	2.1%
Moquegua	98	0.8%	Puno	98	2.1%
Lambayeque	90	0.7%	Tumbes	47	1.0%
Arequipa	83	0.7%	Pasco	42	0.9%
Madre De Dios	72	0.6%	Huancavelica	40	0.9%
Tacna	58	0.5%	Moquegua	31	0.7%
Tumbes	43	0.3%	Madre De Dios	26	0.6%
Callao	1	0.0%	Callao	0	0.0%
Total	12,531	100.0%	Total	4,623	100.0%

Fuente. IV CENAGRO. SPSS. Elaboración propia.

Anexo K. Crédito y Producto Agropecuario y Crédito y Producto Bruto Interno (PBI) 1980-2018. (Millones de soles a precios constantes 2007).

Año	Agropecuario				Total		
	Crédito	Var %	Prod.	Cred. / Prod.	Crédito	PBI	Cred. / Prod.
1980	2,146		7,917	27.1	14,073	167,596	8.4
1981	2,233	4.1	8,633	25.9	17,741	176,901	10.0
1982	2,425	8.6	8,824	27.5	18,957	176,507	10.7
1983	2,072	-14.6	7,974	26.0	21,021	158,136	13.3
1984	2,754	32.9	8,790	31.3	19,228	163,842	11.7
1985	2,899	5.3	9,046	32.0	16,005	167,219	9.6
1986	3,633	25.3	9,438	38.5	14,909	182,981	8.1
1987	4,415	21.5	10,060	43.9	16,839	200,778	8.4
1988	3,780	-14.4	10,772	35.1	20,112	181,822	11.1
1989	3,806	0.7	10,169	37.4	16,743	159,436	10.5
1990	2,244	-41.0	9,463	23.7	11,670	151,492	7.7
1991	767	-65.8	9,762	7.9	10,766	154,854	7.0
1992	429	-44.1	9,010	4.8	12,351	154,017	8.0
1993	527	22.8	9,845	5.3	16,452	162,093	10.1
1994	658	24.9	11,156	5.9	22,574	182,044	12.4
1995	835	26.9	11,842	7.0	30,363	195,536	15.5
1996	1,170	40.2	12,611	9.3	40,706	201,009	20.3
1997	1,489	27.2	13,160	11.3	50,890	214,028	23.8
1998	1,629	9.4	13,177	12.4	59,559	213,190	27.9
1999	1,752	7.5	14,646	12.0	54,807	216,377	25.3
2000	1,894	8.1	15,496	12.2	52,773	222,207	23.7
2001	1,681	-11.3	15,374	10.9	48,045	223,580	21.5
2002	1,628	-3.1	16,152	10.1	49,757	235,773	21.1
2003	1,598	-1.9	16,472	9.7	46,986	245,593	19.1
2004	1,457	-8.8	16,391	8.9	45,291	257,770	17.6
2005	1,609	10.4	16,948	9.5	53,334	273,971	19.5
2006	1,544	-4.0	18,462	8.4	57,674	294,598	19.6
2007	1,967	27.4	19,074	10.3	74,104	319,693	23.2
2008	2,710	37.8	20,600	13.2	99,736	348,870	28.6
2009	2,913	7.5	20,784	14.0	101,867	352,693	28.9
2010	3,391	16.4	21,656	15.7	115,524	382,081	30.2
2011	3,622	6.8	22,517	16.1	127,295	406,256	31.3
2012	4,189	15.7	23,944	17.5	141,602	431,199	32.8
2013	4,996	19.3	24,262	20.6	163,213	456,435	35.8
2014	5,311	6.3	24,609	21.6	180,678	467,307	38.7
2015	6,015	13.3	25,294	23.8	201,608	482,522	41.8
2016	5,960	-0.9	25,963	23.0	205,644	501,610	41.0
2017	6,174	3.6	26,496	23.3	208,925	514,246	40.6
2018	6,355	2.9	28,495	22.3	222,656	534,695	41.6

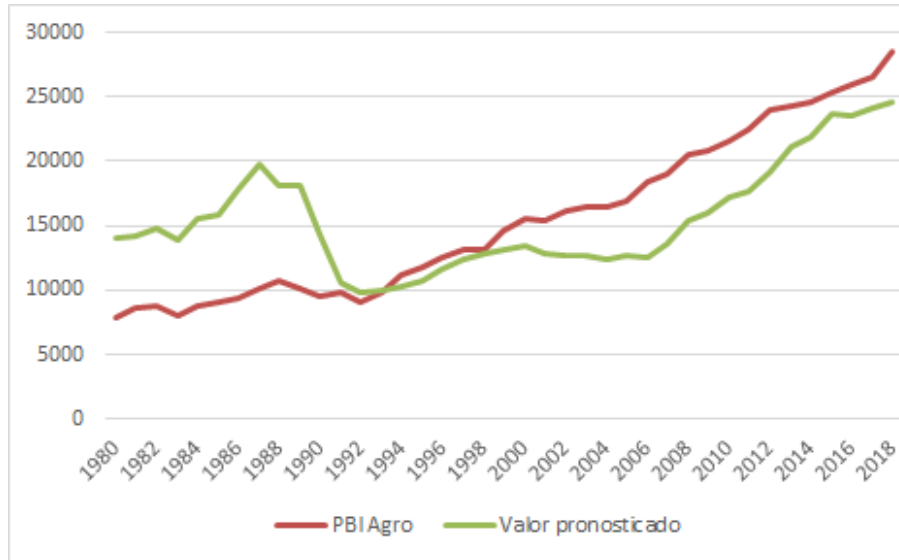
Año	Agropecuario				Total		
	Crédito	Var %	Prod.	Cred. / Prod.	Crédito	PBI	Cred. / Prod.
M		5.9		18.3			20.9
Me		7.5		15.7			19.6
δ		21.8		10.3			11.1
Max.		40.2		43.9			41.8
Min.		-65.8		4.8			7.0
CA		-1.3		0.7			0.5
C		2.7		-0.4			-0.9

M=Media; Me=Mediana; δ =Desviación Estándar; Máx.=Máximo; Mín.=Mínimo; r=Coefficiente Asimetría; Curt.= Curtosis

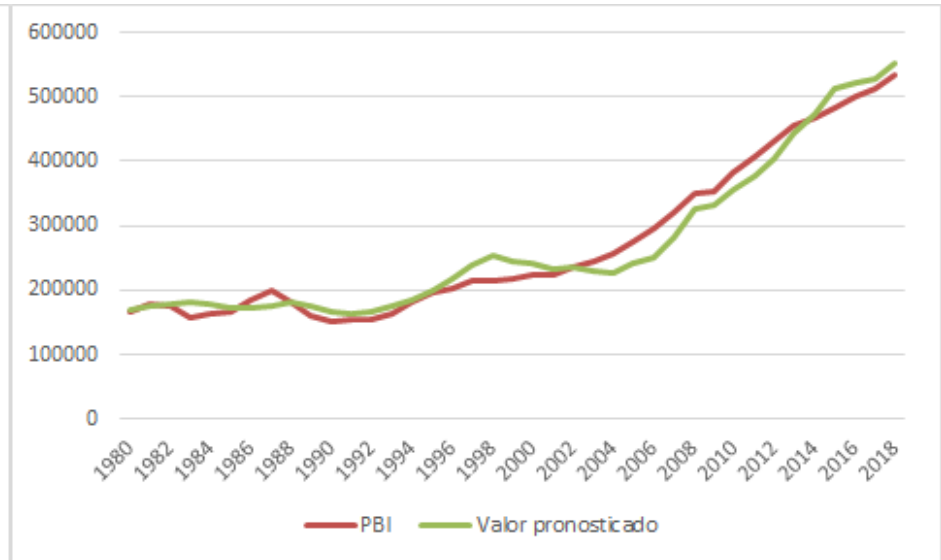
P=Provisional; e=Estimado

Fuente: Datos de Seminario (2015), INEI, SBS, Banco Agrario, AGROBANCO.
Elaboración propia.

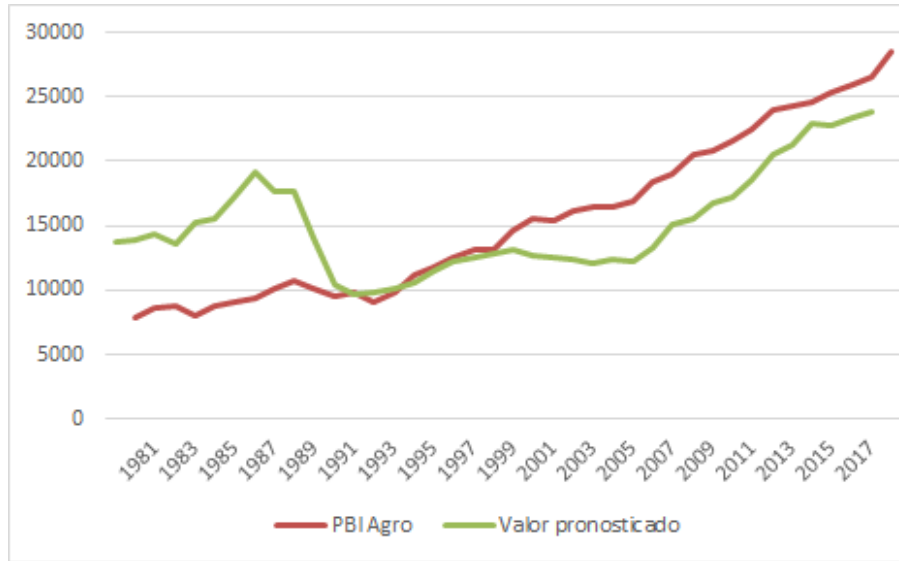
Anexo L. Regresiones PBI y el producto agropecuario



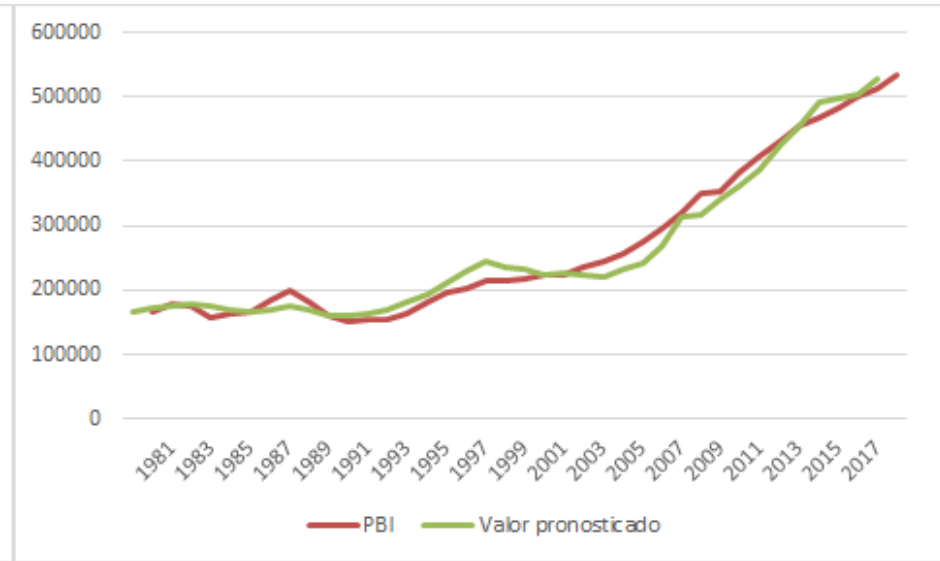
Regresión simple del PBI agrario 1980-2018



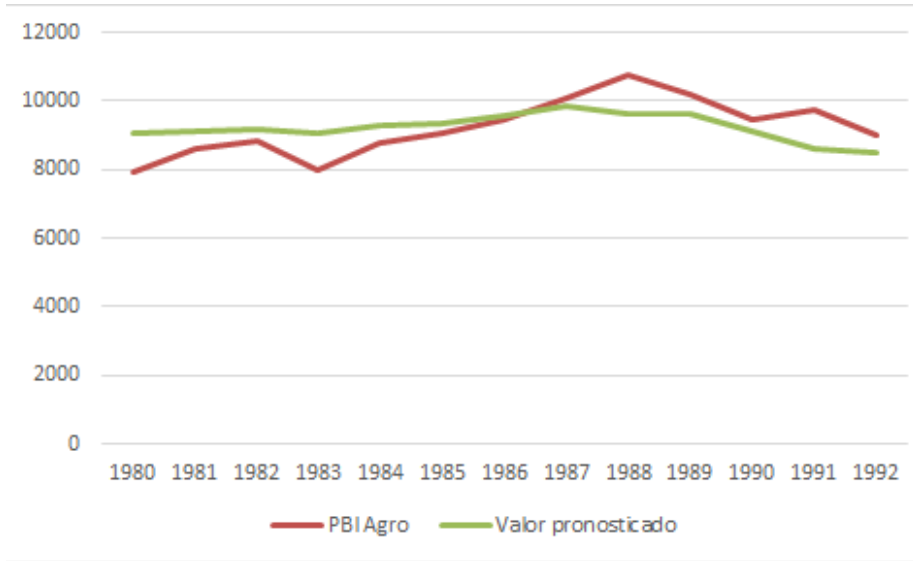
Regresión simple del PBI total 1980-2018



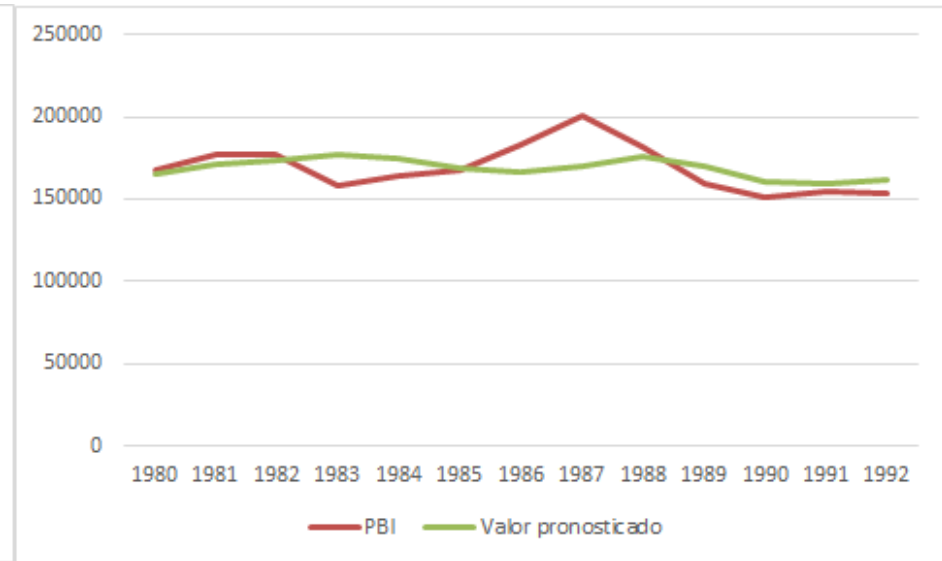
Regresión, desfasado un año, del PBI agrario 1980-2018



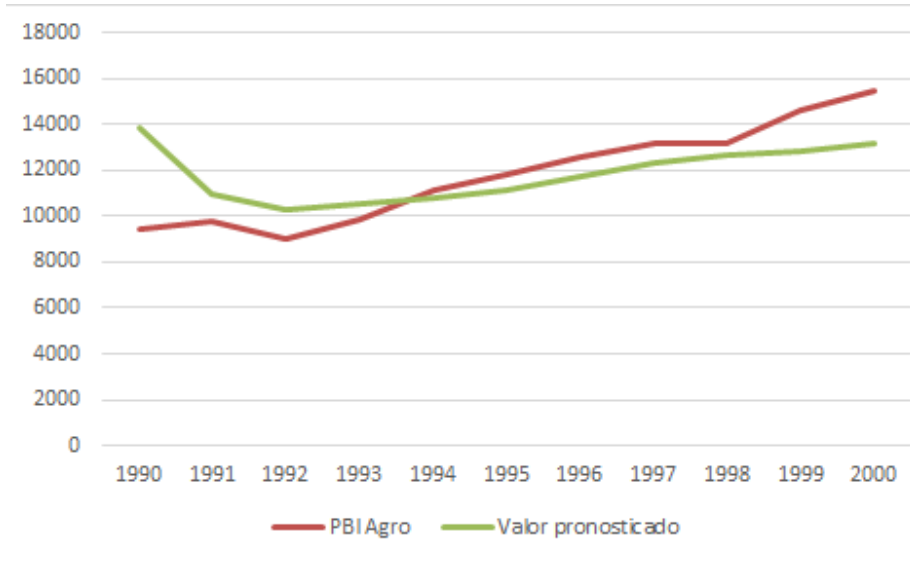
Regresión, desfasado un año, del PBI total 1980-2018



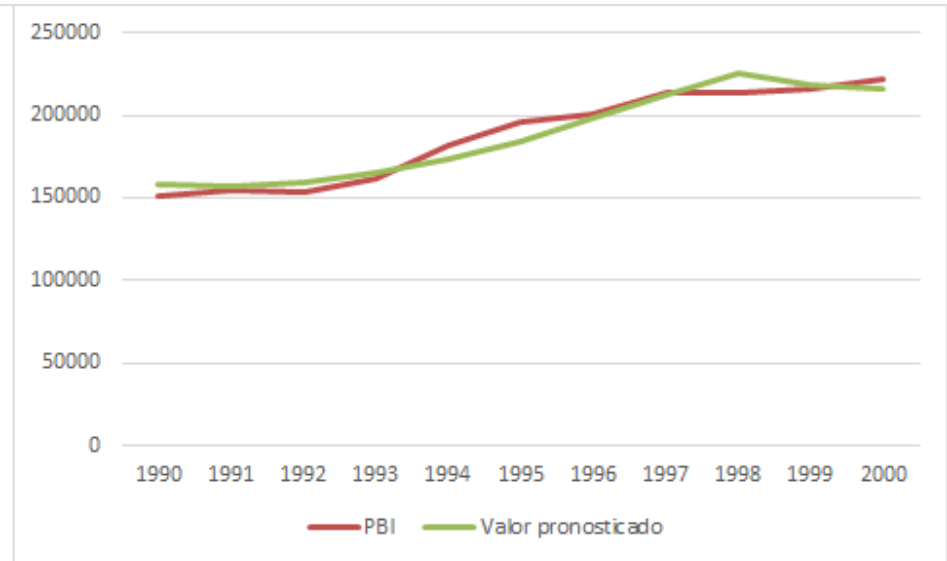
Regresión del PBI agrario 1980-1992



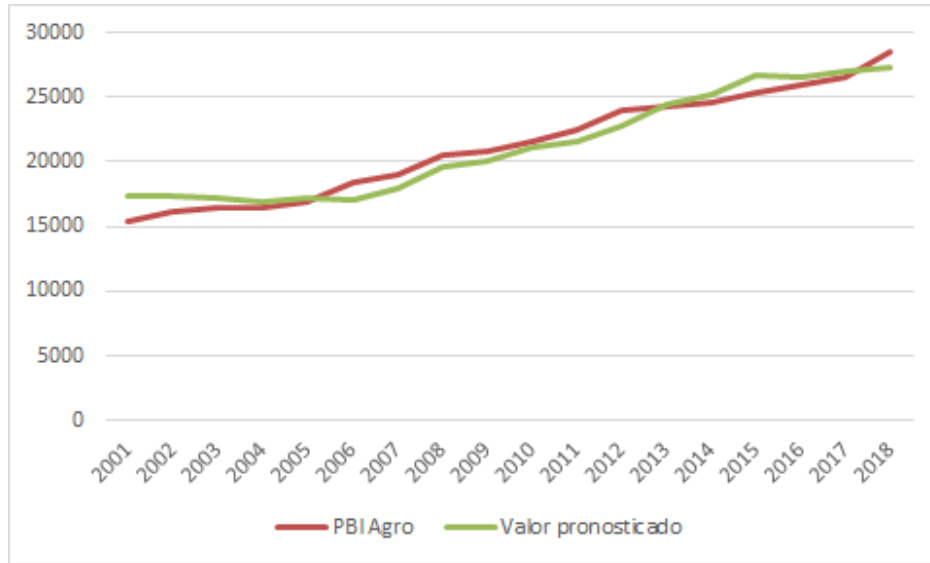
Regresión del PBI total 1980-1992



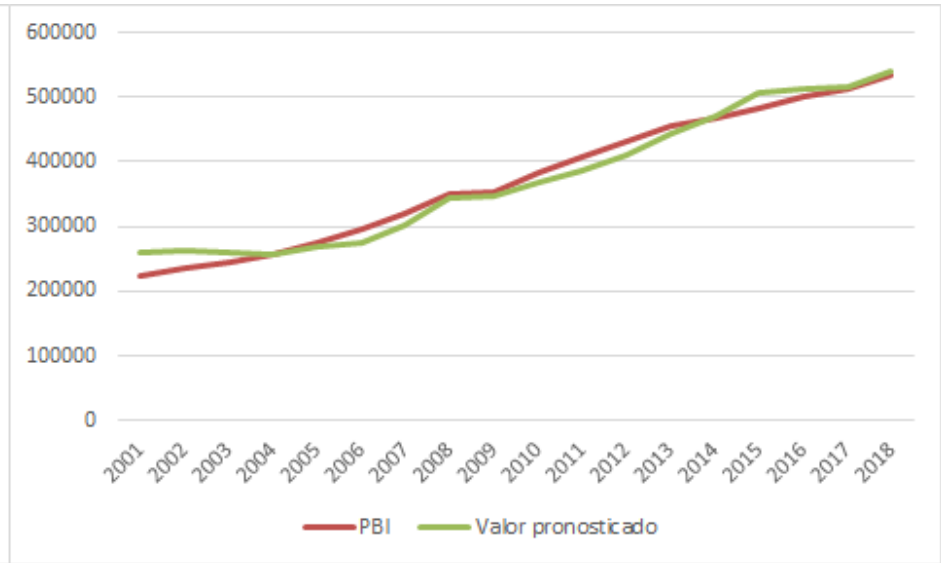
Regresión del PBI agrario 1990-2000



Regresión del PBI total 1990-2000



Regresión del PBI agrario 2001-2018



Regresión del PBI total 2001-2018

Anexo M. Las leyes del AGROBANCO

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
Fundamentos de Ley				
Declara de necesidad pública y manifiesta conveniencia nacional creación Banco Agropecuario como empresa del sistema financiero nacional, dedicada a otorgar créditos al sector agropecuario (Art. 1)		Referencia art. 60 Constitución, reconoce pluralismo económico y actividad empresarial del Estado subsidiaria por ley expresa; 88: "Estado apoya preferentemente el desarrollo agrario" (Art.1)		Fortalecimiento del Banco reorienta financiamiento pequeño prod. agropecuario y crea Fondo Inclusión Financiera para Pequeño Productor Agropecuario-FIFPPA (Art.1)
Alcances				
Agro, ganadería, acuicultura y actividades de transformación y comercialización agropecuario y acuícola (Art. 1).		Agro, ganadería, acuicultura, forestación, actividades de transformación/comercialización de productos agrarios" (Art. 1)		
Financiamiento pequeña producción				
En apoyo financiero y técnico a pequeña agricultura y ganadería contará con recursos del Tesoro y transferencias presupuestales MINAG y pliegos con programas agropecuarios y acuícolas (Art. 1)	Se agrega que "dichas transferencias constituirán patrimonio del Banco". (Art. 4 Ley 28818 22/07/06)	Recursos del Tesoro y partidas MINAG y otros pliegos para financiar con crédito directo a micro y pequeños productores agropecuarios. Modalidad comisiones de confianza (Art.11)		
Mediana producción				
Para mediana agricultura y ganadería (..) deberá captar recursos de fuentes de crédito internas y externas (Art. 1)				
Fuentes de financiamiento				

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
<p>Podrá establecer convenios de préstamos con entidades financieras registradas en SBS y organismos internacionales. (Art. 4)</p>			<p>o) Contratar créditos con instituciones financieras del país y del exterior, previo acuerdo MEF Modificado por 84 DC final de Ley Presupuesto 2012 (29812) elimina requisito acuerdo MEF</p>	<p>Art. 11: Autoriza deuda con instituciones financieras del país y exterior de 1er. nivel, y fondos, previo acuerdo FONAFE a) Pérdida patrimonial y ratio de cartera de alto riesgo menor al 20% b) Ratio de activos totales sobre patrimonio contable no mayor a 5 c) Recursos FIFPPA para respaldar pago intereses de nuevos créditos</p>
Naturaleza				
<p>Persona jurídica de derecho privado, de capital mixto, sujeta al régimen de la Ley 26702 (Gral. Sist. Financiero). (Art 2)</p>		<p>Persona jurídica de derecho privado, de capital mixto, sujeta a Ley 26702 y Ley Gral. Soc.</p>		
Objetivo				
<p>Otorgar créditos, concesión de líneas de crédito a través de otras empresas del sistema financiero con recursos públicos y privados. (Art. 3)</p>		<p>Todo tipo de actividades de una entidad bancaria (Ley 26702) Puede contratar y/o convenios de préstamos con entidades financieras registradas en SBS y organismos internacionales (Art. 5).</p>		<p>Créditos directos, en rol subsidiario del Estado a pequeños prod. Agropecuarios individual o asociados (asociaciones, coop. comunidades campesinas y nativas usuarios de agua y otros) líneas de crédito a través de empresas del sistema financiero</p>

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
				supervisadas (..) y cooperativas (5.2).
Definición de pequeño productor				
				Pequeño prod. agrario individual, trabaja tierra en forma directa, acceso limitado a tierra, agua y capital de trabajo, ventas anuales hasta 100 UIT y no más 10 ha. Pequeños prod. pecuarios no considera extensión (5.3)
Prioridad				
		Prioriza crédito a medianos y pequeños prod., comunidades campesinas y nativas, emp. comunales y multicomunales de servicios. Reserva línea de crédito, 25% fondos, para pequeños prod.. extrema pobreza (Art.13).	Directorio establece lineamientos para créditos a pequeños prod agropecuarios asociados de zonas rurales extrema pobreza (elimina exigencia 25%)	Prioriza operaciones de crédito directo a pequeños prod. agropecuarios en forma individual o sus organizaciones (cualquier forma asociativa) (Art. 13)
Créditos directos				
Créditos directos, supervisados, con asistencia técnica; se financian con recursos del Tesoro, no mayor a montos señalados del Presupuesto (Art. 3)	Autoriza de modo excepcional, a financiar los créditos directos en Año Fiscal 2003, con hasta el 40% capital social (DU 008-2003)	Créditos de forma directa en sector agropecuario, a pequeños y medianos prod., (incluye comunidades campesinas y nativas, emp. comunales y multicomunales); provee, asistencia técnica (Art 5)		

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
		Créditos ordinarios, especiales y por cuenta ajena para sostenimiento productivo, capitalización y comercialización, supervisados en todos los casos		
Otros créditos				
(..) autoriza créditos directos a personas naturales y jurídicas en actividades agrícolas, ganaderas, forestal, agroindustria, acuicultura y transformación y comercialización productos. (Art. 3)		a) Préstamos ordinarios y extraordinarios; modalidades, condiciones y plazos fija Directorio. b) Préstamos especiales, en condiciones diferentes (plazo, garantías e intereses), por cuenta ajena, con norma o convenio expreso. (Art 11)		
Préstamos especiales				
		Directorio aprueba, línea anual especial de financiamiento a pequeños agricultores zonas de extrema pobreza, no más de dos (2) UIT, condiciones preferenciales (garantías, plazo y tasas). (Art. 23)	Preferencia a agricultores asociados	
Política crediticia				
		Orientación de Plan Cultivos, Ganadería y Silvicultura del MINAG y gobiernos regionales. Plan. (Art. 24)	Se elimina referencia a plazos para contar con plan.	
Operadores				

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
Operadores ONG, comisiones regantes y juntas de usuarios, gremios agrarios y ganaderos, comunidades campesinas, inst. sin fines de lucro y organismos de promoción e investigación agropecuaria. Reg. (Art. 3)		Operadores personas naturales o jurídicas integrantes del sector público o privado. Reglamento aprobado por Directorio (Art. 25)		
Límites al crédito				
Saldo total créditos directos no excede 15 UIT. Recursos Tesoro sirven para asistencia técnica, e impulsa formación de cadenas productivas. Monto límite préstamo se acumula en asociaciones de pequeños productores (Art. 3).		Monto crédito variable, se determina por política de banco, por necesidad de financiamiento, viabilidad proyecto, clase cultivos, valor producción, propiedad predial, y part. financiera solicitante. (Art. 15). Préstamos posesionarios (Art. 16)		Pequeño prod. individual 15 UIT. En formas asociativas, entre 1.5% patrimonio y 500 UIT (5.4). No son subpréstamos (5.5) Art. 203 Ley 26702, "criterios para determinar límites individuales" (5.6)
Preferencia				
		Pago preferente sobre otras deudas (Art. 17)	Derogado	
Créditos indirectos				
Se entregan a través de IFI reguladas por SBS (Art. 3)		A través de entidades supervisadas, para pequeños y medianos productores. (Art. 11)		
Infraestructura				
Utiliza infraestructura Bco laNación (Art. 4).		Domicilio Lima y establecerá sucursales, agencias y otras oficinas a nivel nacional (Art. 2) Utiliza infraestructura Banco la Nación, (1ra Disp. Trans.)		

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
Junta de Accionistas				
		Acciones del Estado representadas por MEF, delega FONAFE. BA no está obligado a acuerdos de Directorio FONAFE, en relación a empresas (Art. 7) Se transfiere acciones del MINAG al MEF (4ta Disp. Trans.)		
Directorio				
7 miembros: 3 Poder Ejecutivo (RS del MEF) por 5 años, pueden ser reelegidos. Incluye presidente ejecutivo. 4 por accionistas privados, por un año con reelección. En proporción del capital pagado. (Art. 5).		5 miembros: 3 del MINAG uno lo preside (Ejecutivo), y dos del MEF. Un representante MINAG de CC o pequeños y medianos prod. organizados Aumenta a 7 representantes de capital privado (Art. 8)	Se elimina condición ejecutiva de presidencia y límite máximo de 7 para incorporar representantes del capital privado	5 miembros, 3 MINAGRI (1 preside, 1 representa a prod. y 1 por concurso público) y 2 MEF. Designados por 3 años, elección alternada:
Presupuesto y gastos administración				
		Presupuesto anual aprobado por directorio del FONAFE (3ra Disposición Transitoria)		Planificación y racionalidad en gasto, uso adecuado de bienes, gestión integral de riesgos y criterios de eficiencia y sostenibilidad.
Duración				
Indefinida (Art. 6)		Indefinida (Art. 2)		
Capital				
Capital inicial suscrito y pagado por el Estado S/. 100 millones (10	Capital suscrito y pagado del Estado S/ 260 millones (26 millones de acciones Clase	Capital suscrito y pagado del Estado S/ 260 millones (26	Capital social de 338'602,970 (Art. 10)	

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
millones de acciones Clase A de 10 soles cada una). (Art. 7) Acciones a nombre del FONAFE (Ley 27717 del 7/05/2002).	A de 10 soles c/u). (Art. 7 Ley 28881, 16/09/06)	millones de acciones Clase A de 10 soles c/u) (Art. 10) DU 007-2008 (31/01/08) (Art. 1) Capital social S/. 238'602,970		
Utilidades				
		Utilidades netas a fondo reserva Directorio determina su uso. Utilidades para incrementar capital social y constitución de fondos de garantía. (Art. 21)		
Inversión privada				
Invitar sector privado participar en capital social, con Acciones Preferentes Clase B, rentabilidad establece Junta Accionistas. Alcanzar como mínimo capital social de S/. 250 millones, con compromisos programados de accionariado difundido; incluye personas naturales y jurídicas, y cooperación internacional. (Art. 7)	Invita sector privado a suscribir Acciones Preferentes Clase B Participación progresiva (Idem). (Art. 7 Ley 28881)	Promueve participación sector privado, nacional o extranjero, en capital social con nuevos aportes. Participación sector privado no excederá 49% del capital social.	Promueve participación sector privado, nacional o extranjero, en su capital social en cualquier modalidad (Art. 10)	
Seguro Agropecuario				
Seguros Agropecuarios disponibles en mercado para cubrir riesgos por factores exógenos que afecten el Sector (Art. 8).		Directorio determina obligación de seguro agropecuario por créditos de riesgos exógenos. Costo proporcional Banco y prestatario. Banco constituye fondo de seguros (Art 18)	Se elimina referencia a forma de pago y fondo de seguros.	
Fondo de Garantía				

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
<p>Crea fondo garantía para cubrir créditos otorgados a pequeños agricultores, ganaderos y acuicultores; incluye transformación y comercialización en parte no cubierta por seguro.</p> <p>Constituido por:</p> <p>a) Activos netos Banco Agrario en liquidación.</p> <p>b) Intereses determinado por Directorio, generados por préstamos.</p> <p>c) Fondos devueltos cuando la cobertura de impagos provenga del fondo de seguros y garantía (Art. 9)</p>	<p>d) Hasta US\$ Cinco Millones del patrimonio FRASA (Art. 4 Ley 28590, 26/07/2005)</p> <p>Crea Fondo Garantía para Pequeña Agricultura (FOGAPA) patrimonio autónomo, garantiza créditos pequeños prod. agro-pecuarios por IFI (incluye créditos para transformar y comercializar, sin seguro).</p> <p>Recursos recuperados ejecución garantías, donaciones y contribuciones no reembolsables, transf. Tesoro BA fideicomitente y FOGAPI fiduciario.</p> <p>Art. 9-B: Vigencia 30 años. Al término pasa a capital social del BA (Art. 2 Ley 28818 del 22/07/06)</p>	<p>Fondo de Garantía Pequeña Agricultura (FOGAPA), patrimonio autónomo administra Banco destinado a cubrir y garantizar créditos a pequeños prod. hasta tope establecido por Directorio.</p> <p>Constituido por:</p> <p>a) Transferencia por US\$ 5 millones recursos FRASA,</p> <p>b) Ingresos financieros que genere su administración;</p> <p>c) Recursos provenientes de recuperación de garantías y cobertura de su operación;</p> <p>d) Donaciones y contribuciones no reembolsables de gobiernos, organismos internacionales, fundaciones;</p> <p>e) Transferencias del Tesoro y otros recursos asignados, así como otras fuentes públicas y privadas internas y externas;</p> <p>f) 60% del Fondo de Garantía para el campo (ley N° 28939).</p>		
Normas internas (Estatuto)				
<p>Estatutos: Junta de Accionistas Reglamento Operativo, elaborado por Gerencia General y aprobado por el Directorio.</p>				<p>Aprobado por FONAFE previa opinión favorable MINAGRI y MEF. Vigencia requiere aprobación de SBS (art 9)</p>

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
Cadenas productivas				
Financiará preferentemente pequeños y medianos prod. en cadenas productivas, facilitando asistencia técnica, reforzando IFI microfinancieras en ámbito rural. (Art. 12)				
Asistencia técnica sectorial				
Asistencia técnica a pequeña y mediana empresa agrícola, acuicultura, transformación y comercialización en cadena productiva, investigación tecnológica, nuevos productos o aumentar existentes, calidad, rendimiento y costos producción, distribución y comercialización. Convenios MINAG, GORE y locales, ONG, univ., colegios profesionales e inst. educativas y especializadas. Con fondos MEF-Tesoro y reservas establecidas con 20% utilidades libres de impuestos Banco. (Art. 13)		Otorgar asistencia técnica, seguros accidentes de trabajo y pago de jornales que garanticen producción y recuperación de créditos. Podrá utilizar operadores; celebrar convenios con MINAG, GGRR (Direc. Reg. Agrarias y Agencias); gobiernos locales, ONG, universidades, colegios profesionales, instituciones educativas; otras especializadas. Financia con fondos establecidos art. 6 Ley 28590. (Art. 25)		
Operaciones				
Todo tipo de actividades comerciales, por su actividad financiera o para promover actividades productivas. Comercializar tipo de producto que reciba en		c) Contratos de arrendamiento financiero. d) Emitir bonos y otras obligaciones.	d) Factoring y descuento. e) Emitir, avisar, confirmar y negociar cartas crédito, a la vista o a plazo, para comercio exterior.	a) Otorgar créditos b) Celebrar contrato de venta de cartera c) Actuar como fiduciario, fideicomitente o fideico-

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
<p>garantía de sus operaciones financieras o en pago de créditos, así como maquinaria, equipos., materiales e insumos que requieran las actividades agrícolas, ganadera y acuífera estableciendo mecanismos de cobertura riesgos o seguros. (Art. 14).</p>		<p>e) Contratar créditos con instituciones financieras país y exterior, previo acuerdo del MEF. f) Toda otra operación prevista en normas del sistema financiero y otras disposiciones, que a juicio de Directorio sea necesaria para el mejor cumplimiento de los fines del Banco. (Art. 11)</p>	<p>f) Compra venta cartera. g) Financiamiento estructurado h) Originador titulización. i) Operaciones comercio exterior, y asesoría j) Fiduciario, fideicomitente o fideicomisario en fideicomisos para garantizar, administrar, gestionar o disponer de fondos para crédito a pequeños y medianos productores k) Contratos de mandato para créditos o líneas de crédito a empresas supervisadas sistema financiero nacional para concesión de créditos a pequeños y medianos productores l) Contratos de mandato para administrar fondos de terceros para créditos a pequeños y medianos prod. agrarios o constituir garantías m) Adquirir, conservar y vender, como partícipes, certificados de participación en fondos de inver-</p>	<p>misario para garantizar, administrar, gestionar o disponer de fondos para el crédito al pequeño productor agropecuario d) Contratos de mandato con representación para administrar fondos de terceros, para créditos, garantías y otras facilidades financieras a pequeños prod. agro-pecuarios e) Contraer endeudamiento con instituciones financieras del país y del exterior de 1er. nivel y fondos, previo acuerdo de FONAFE f) Tesorería g) Contratar y comercializar por encargo terceros, seguros para mitigar riesgo de crédito h) Mantener depósitos en empresas del sistema financiero j) Enajenar bienes recibidos en parte de pago o adjudicados (art. 11)</p>

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
			<p>sión o bienes y servicios para la actividad agraria.</p> <p>o) Contratar créditos con instituciones financieras del país y del exterior</p> <p>p) Recibir depósitos a la vista, a plazo y de ahorros, o custodia, con autorización SBS, y opinión favorable del MEF. (Art 11)</p>	
Fondos de cobertura y seguros de riesgo				
<p>Autorizado a crear Fondos de Cobertura de precios o contingencias por riesgo de mercado para promocionar sectores o productos de actividad agrícola, ganadera y acuicultura, con aportes voluntarios beneficiarios. Formados con porcentaje de venta de producción que Banco ayude a financiar. Los fondos se formarán por aceptación voluntaria de clientes. Reg. de fondos aprobado por Directorio (Art. 15)</p>				
Tasas de interés				
<p>En créditos directos, tasas preferenciales, según tipo de actividad y criterios promoción, riesgo y otros factores que permitan reducir la diferencia</p>		<p>Directorio determina tasas de interés y comisiones, con criterios de promoción, riesgo y otros factores que permitan reducir la diferencia entre las tasas activas y pasivas. (Art. 12)</p>	<p>Derogado por artículo 2 del DL</p>	<p>Política de determinación de tasas activas aprobada por Directorio. Garantizar sostenibilidad financiera, incorporando criterios de</p>

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
entre tasas activas y pasivas. (Art. 16)				cobertura de riesgos y costos totales (art. 26)
Activos del Banco Agrario				
Transfiere al BA activos netos a favor y bajo administración del Banco Agrario en Liquidación, así como fondos destinados al apoyo financiero de producción agraria que no son Convenios Internacionales (Disp. Finales, 1ra).				
Participación del Estado				
Modifica Ley 26702 (Art. 7). Estado participa en COFIDE, Banco de la Nación y Banco Agropecuario (Disposiciones Finales, 2da).				
Exclusividad sectorial				
Modifica Ley 26702 (Art. 8) Superintendencia no autoriza la constitución de empresas diseñadas para apoyar un solo sector de la actividad económica, salvo el Banco Agropecuario". (Disposiciones Finales 2da)				
Agroasiste				
		Fondo de Asistencia Técnica - AGROASISTE independiente, administrado por BA; recursos		

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
		no son parte de su patrimonio. (3ra disposición final)		
FRASA				
		FRASA, (DU 048-95, modificado por DS 024-96 y 071-2000); es patrimonio autónomo administrado por BA para apoyar financiamiento actividad agropecuaria y fortalecimiento IFI rurales.		
Recursos del FIFPPA				
				<p>Crea Fondo de Inclusión Financiera del Pequeño Productor Agropecuario a cargo MINAGRI para incentivar comportamiento crediticio e inclusión financiera pequeño productor agropecuario</p> <p>Recursos del FIFPPA: MEF 100 millones soles del "Fondo para Intervenciones ante ocurrencia de desastres naturales" (Ley 30458, DU 007-2017) Donaciones/ cooperación no reembolsable Recursos del MINAGRI con cargo a su pliego, (DS, con firma MEF)</p>

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
				Comisión de confianza en COFIDE
Incentivos FIFPPA				
				<p>Incentivo pequeño prod. deudor, en forma individual y asociativa, excepto en incumplimiento. Cubre diferencia tasa de interés que garantiza sostenibilidad financiera BA. (4.1)</p> <p>Se debe considerar recursos en el FIFPPA antes de otorgar beneficio, fondos deben estar disponibles y presupuestados (4.4)</p> <p>La política (oportunidad y características beneficiario) establece MINAGRI CON DS refrendado por MEF (4.5)</p>
Fondo AGROPERÚ				
				<p>Adquisición cartera crédito a pequeños productores de café individuales o asociados: 165 millones de soles. Utilidades FONAFE: 8va. DC final Ley 30694.</p> <p>Para más de 10 mil soles se aplica tasa de 5%.</p> <p>Cartera es transferida a Fondo AGROPERU.</p>

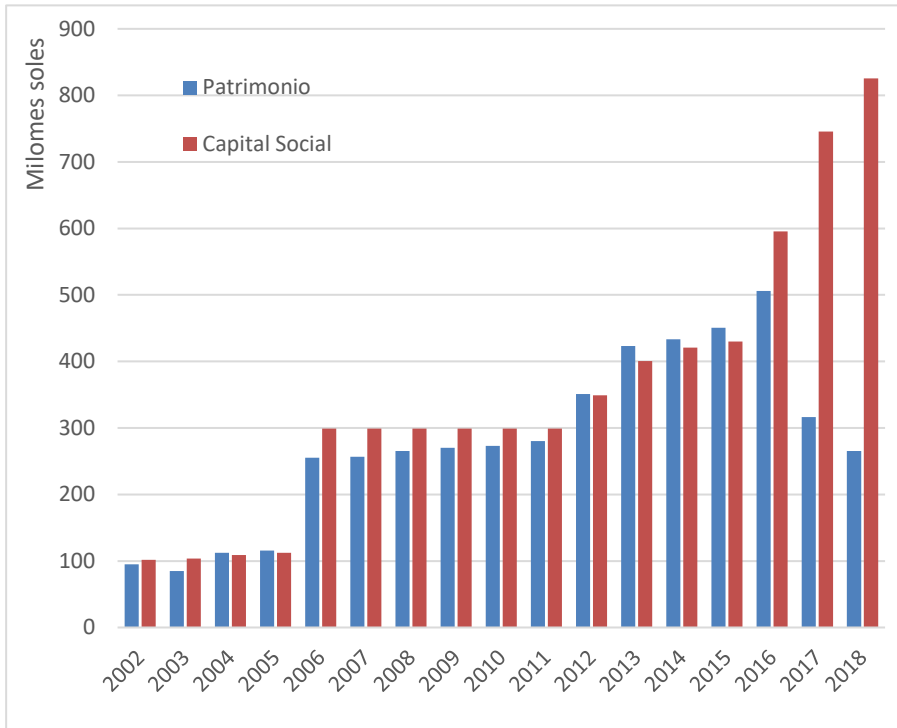
Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
				Condiciones financieras de Prog. Financiamiento de Plan Nac. Renovación de Cafetos y consolidación de deuda productores cafetaleros (RM 300-2013 modif. por RM 610-2016). Administrada por BA. Recursos son del Fondo AGROPERÚ. (1ra DC final)
Reestructuración Fondo AGROPERÚ				
				Crea Consejo Directivo que regule el Fondo.
Extinción de deudas				
				Saldo pendientes incluidos intereses moratorios, comisiones, gastos y todo concepto, en marco de 4ta DC final de Ley 29264, Reestructura Deuda Agraria (PREDA) a través BA
Ley Programa para Reinserción Económica y Financiera de los Agricultores que se acogieron al Programa de Rescate Financiero Agropecuario (RFA) 30600				
				MINAGRI responsable gestión; Fondo AGROPERÚ COFIDE administra ejecución de bono descuento de obligaciones y Plan Reestructuración Obligaciones (art 5)

Ley 27603 (07/12/01)	Cambios 2001-2006	Ley 29064 Ley de Relanzamiento (20/07/07)	Decreto Legislativo 995 (12/03/2008)	Ley 30893 (28/12/2018)
				Deudores solicitan a entidad a la que deben y evalúa COFIDE (art 6) Deudores son acogidos por Plan de Reinserción Financiera, bono de descuento y reestructura saldo hasta por 60 meses; tasa TAMN menos 8 puntos porcentuales. 20% descuento pago al contado; COFIDE cobra 0.5% anual de comisión (art.7) Recuperación para Fondo AGROPERÚ

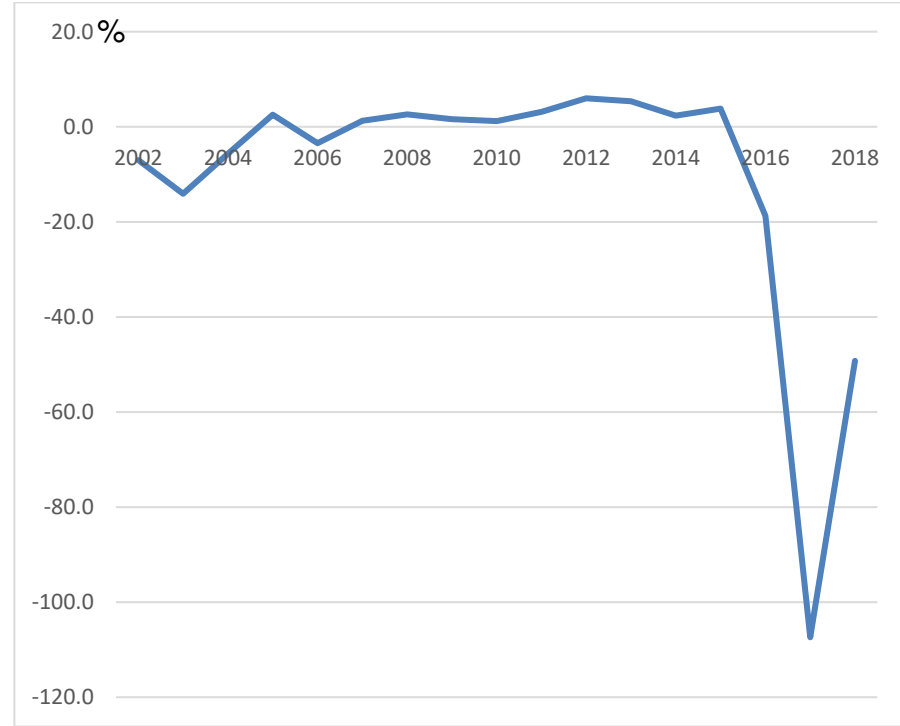
BA: Banco Agropecuario; DL: Decreto Legislativo; DU: Decreto Urgencia; DS: Decreto Supremo; RM: Resolución Ministerial, DC: Disposición Complementaria

Fuente: Leyes del Banco Agropecuario. Elaboración propia.

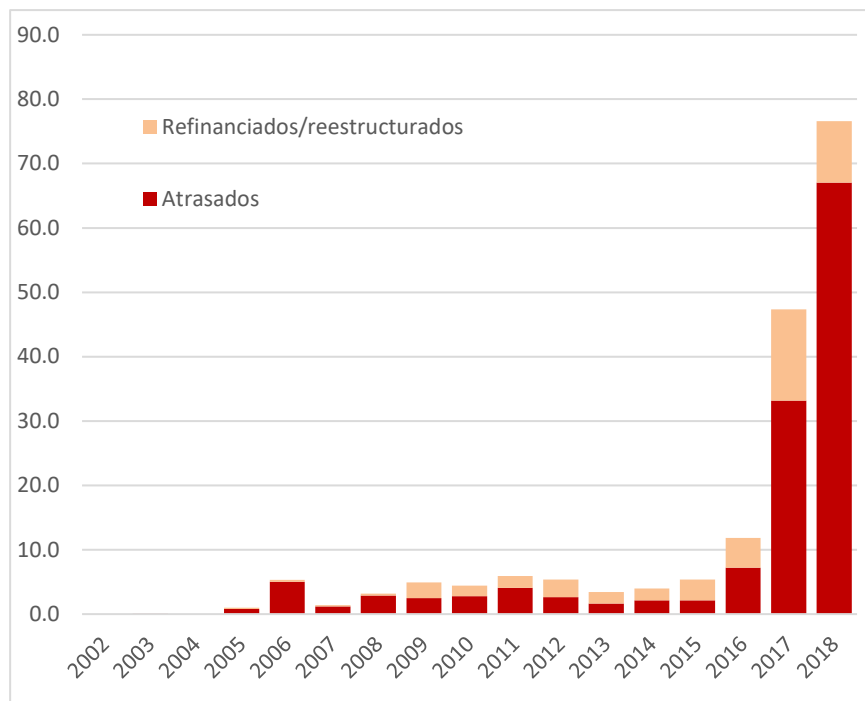
Anexo N. Gráficas con la historia del AGROBANCO desde el inicio de sus operaciones hasta diciembre 2018



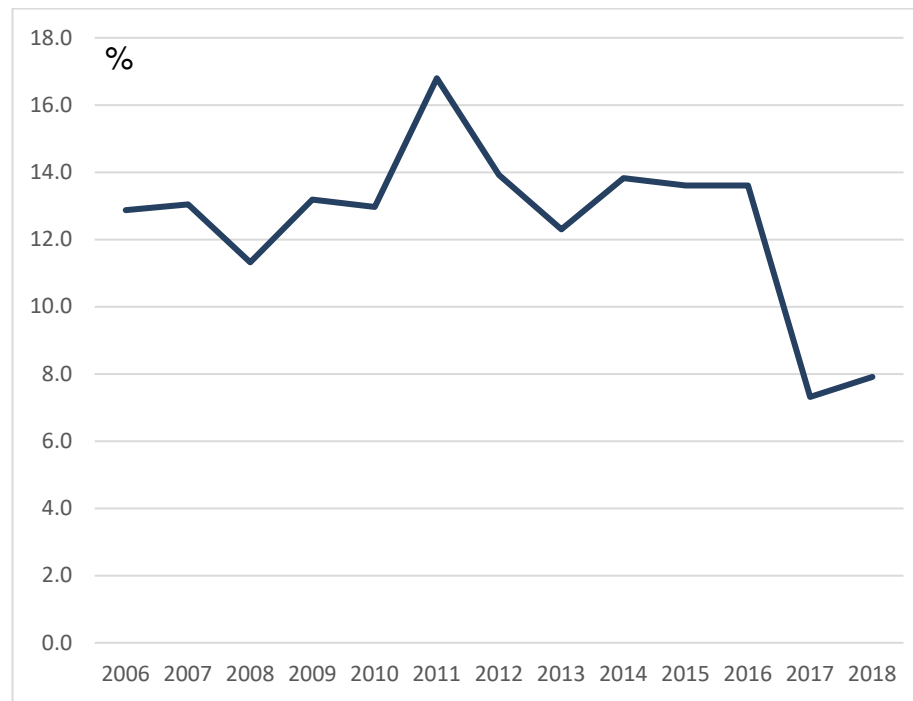
Evolución del patrimonio y el capital social del AGROBANCO. Datos AGROBANCO-SBS. Elaboración propia.



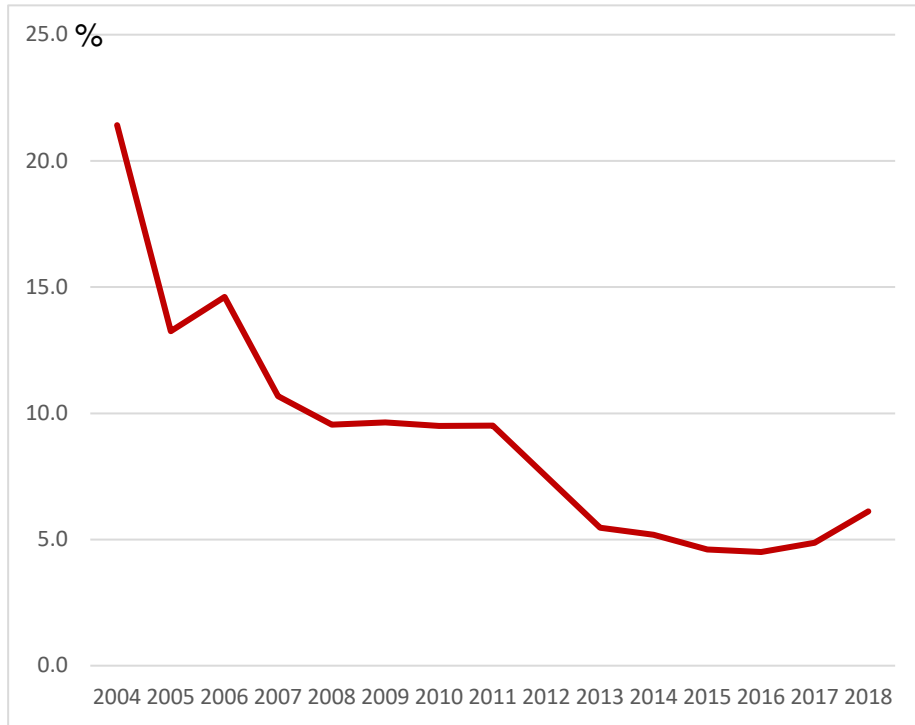
Utilidades/Patrimonio (%). Datos AGROBANCO-SBS. Elaboración propia.



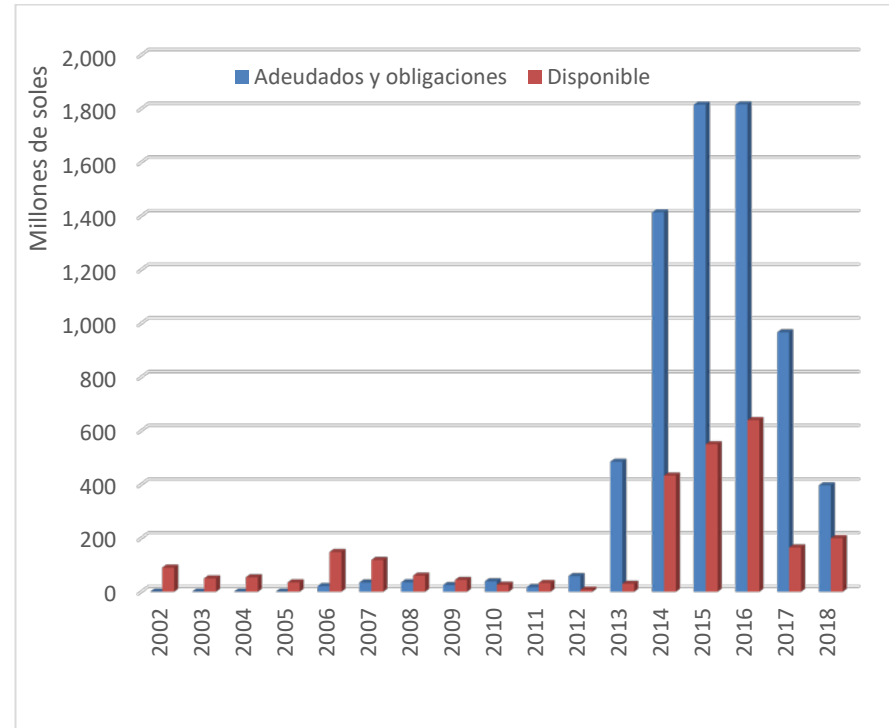
Cartera de alto riesgo: atrasados (incluyendo en cobranza judicial) y refinanciado o reestructurado.
Datos AGROBANCO-SBS. Elaboración propia.



Ingresos financieros/saldo de cartera bruta (%).
Datos AGROBANCO-SBS. Elaboración propia.



Gastos administrativos/saldo cartera bruta (%).
 Datos AGROBANCO-SBS. Elaboración propia.



Evolución de adeudos y obligaciones en circulación no subordinados y de fondos disponibles. Datos AGROBANCO-SBS. Elaboración propia.

Anexo O. Bancos Socios de la Cooperación de RABOBANK



Bancos socios de la Cooperación de RABOBANK