

EL MERCADO DE CREDITO NO-INSTITUCIONAL DE CHILE RURAL

CHARLES T. NISBET *

Durante los últimos quince años, la contribución del sector agrícola al producto nacional de Chile ha decaído, aun cuando este sector ha recibido aproximadamente un tercio de la totalidad de préstamos anuales concedidos por el mercado de crédito institucional (ej. bancos particulares, instituciones de crédito gubernamentales y Banco del Estado). A pesar de las preferencias hacia la agricultura dentro del mercado de crédito institucional, una gran mayoría de familias agrícolas del sector rural de Chile no tiene acceso al crédito agrícola¹. Por lo

tanto, al margen de las fuentes de crédito institucional, muchos empresarios agrícolas chilenos solicitan préstamos del mercado de crédito no-institucional. Este mercado lo constituyen las transacciones de carácter local consistentes en dinero, mercaderías y servicios prestados entre familiares, amigos, almaceneros, comerciantes ambulantes, propietarios, trabajadores agrícolas y prestamistas para facilitar el consumo, la producción y el comercio².

* Departamento de Economía, Universidad de Oregón, actualmente Economista con el Centro de Tenencia de la Tierra, Universidad de Wisconsin, Santiago, Chile.

El autor agradece a las siguientes organizaciones, por su asistencia financiera y en la ejecución de este estudio: Universidad de Wisconsin, Centro de Tenencia de la Tierra de Chile, Santiago; Comisión Fulbright de Chile, Santiago; Instituto de Estudios Internacionales y Administración de Ultramar, Universidad de Oregón; Instituto de Economía, Universidad de Chile, Santiago; Instituto de Desarrollo Agropecuario, Santiago; Programa Chile - California, Santiago, y Agencia para el Desarrollo Internacional, Washington. Todas las interpretaciones y conclusiones expresadas, pertenecen al autor y no son necesariamente de las organizaciones que apoyaron o cooperaron en este estudio. El autor quiere mencionar especialmente a Marion Brown, Rondo Cameron, Raymond Mikesell y John Strasma, por sus comentarios y sugerencias a un borrador preliminar, y Raúl Yver en el trabajo final. Cualquier defecto se debe, sin embargo, al autor.

¹ Este fenómeno no es peculiar a Chile, "una tremenda mayoría de los agricultores

en casi todos los países recién desarrollándose viven y trabajan sin asistencia financiera de instituciones crediticias". Ver, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, *Una nueva modalidad de crédito agrícola*, FAO, Cuadernos de Fomento Agropecuario, N° 77, Roma, 1965.

² La información sobre el mercado crediticio no institucional de Chile rural, se obtuvo a través de una encuesta en terreno, efectuada a 200 empresarios agrícolas (dueños, medieros, administradores, comuneros y arrendatarios). La muestra fue seleccionada en base a cuotas de las diez más destacadas provincias agrícolas (Aconcagua, Curicó, Talca, Santiago, Biobío, O'Higgins, Coquimbo, Linares, Cautín y Malleco) de un total de 25 provincias existentes en Chile. Las comunas comprendidas dentro de estas diez provincias fueron agrupadas de acuerdo a las siguientes características: Tamaño del predio, calidad de la tierra, proximidad con los mercados locales, calidad de las vías de transporte, tipo de productos agropecuarios y peculiaridades de la región (comunidades, reducciones o sistemas de tenencia privados). Usando estas características, los "sectores de concentración" (regiones geográficamente situadas que contienen, por lo menos, treinta

La reciente Conferencia sobre Productividad e Innovación de la Agricultura en los países Subdesarrollados, reunió una creciente lista de profesionales en busca de estudios empíricos sobre mercados financieros (crediticios) rurales³. En Chile, como en muchos países latinoamericanos, aún no ha sido acometido tal aspecto de la investigación. Para este fin, me propongo discutir y analizar las condiciones

financieras del sector rural de Chile. En este informe, examinaré: (1) las características de prestamistas y prestatarios del mercado de crédito no-institucional; (2) las condiciones de los préstamos: tasa de interés, garantía, plazo, tamaño y propósitos del crédito no-institucional; y (3) la estructura del mercado de crédito no-institucional.

CUADRO I

PRESTAMISTAS DEL MERCADO DE CREDITO NO-INSTITUCIONAL

<i>Grupo de prestamistas y tipo de prestamistas</i>	<i>Porcentaje del total de prestamistas no instit.</i>	
I. Prestamistas no comerciales	52%	
1. Amigos		13.5%
2. Vecinos		5.2%
3. Parientes		12.5%
4. Patrones		20.8%
II. Prestamistas comerciales	48%	
5. Almacenes		28.1%
6. Comerciantes		6.4%
7. Prestamistas		13.5%
	100%	100.0%

PRESTAMISTAS Y PRESTATARIOS

El Cuadro I muestra los siete tipos de prestamistas dentro del mercado de crédito no-institucional que incluye los prestamistas no-institucionales no-comerciales (amigos, vecinos, parientes y patrones) y los prestamistas no-

casos presentando un conjunto particular de características, por ejemplo, pequeños predios, propietarios agrícolas, tierras de alta calidad alejadas de los mercados de consumo y deficientes vías de transporte), estaban ubicados dentro de cada comuna según datos del Censo Agrícola de 1955 y Estudio Aerofotogramétrico de 1962. Los "sectores de concentración" estaban divididos en zonas (norte, sur, este y oeste), de entre las cuales los empresarios agrícolas fueron seleccionados al azar, hasta obtener por lo

institucionales comerciales (almacenes, vendedores ambulantes, y prestamistas individualmente considerados). Esta distinción está basada en las informaciones proporcionadas por los prestamistas sobre concesión de Créditos. El grupo anterior otorga créditos para mantener la amistad, la tenencia de la tierra, y relaciones recíprocas, mientras el último grupo concede préstamos con el fin de obtener

menos un caso en cada zona. Si el primer caso no pudo ser entrevistado, se seleccionaron extras hasta que fue posible entrevistar al empresario agrícola.

³ David Hapgood (Editor), *Policies for Promoting Agricultural Development*, Centro de Estudios Internacionales, Instituto de Tecnología de Massachusetts, Cambridge, 1965, pp. 74 - 76.

un retorno satisfactorio del capital prestado.

Numéricamente, el almacén es el prestamista de mayor significancia individualmente considerado, porque la gente de bajos ingresos del sector rural gasta hasta el 60% del total de sus entradas en alimentos y recibe la mayor parte de sus entradas sólo una vez o dos veces al año. Esto redundará en una elevada demanda de crédito diario que los almacenes deben satisfacer si desean continuar operando sin dificultades.

El segundo grupo de prestamistas de importancia corresponde a los patronos. La estructura de los sistemas de tenencias de la tierra en el sector rural de Chile inherentemente crea el paternalismo desde arriba hacia abajo. Los arrendatarios, medieros y trabajadores agrícolas buscan ayuda a través de canales verticales lo que significa recurrir al patrón (sea éste el dueño, administrador, u otro tipo de "jefe") por ayuda financiera. Igual que los almacenes, la alta incidencia de los patronos como prestamistas es

CUADRO II

CARACTERISTICA SOCIO-ECONOMICA DE PRESTATARIOS EN EL MERCADO DE CREDITO NO-INSTITUCIONAL DEL SECTOR RURAL DE CHILE

(1) Tenencia de la Tierra:		(3) Educación: **	
	%		%
Dueños de 5 o más hás.	26.4	Ninguna	22.0
Sin tierras o dueños de menos de 5 hás. *	73.6	Primaria	60.5
	<u>100.0</u>	Primaria y Secundaria	15.5
		Primaria, Secundaria y Técnica	2.3
			<u>100.0</u>

(2) Tamaño de fundo:		(4) Grado de mecanización del fundo: ***	
	%		%
Menos de 5 hás.	48.8	Ninguna	20.9
5 a 10 hectáreas	20.9	Liviana	54.6
11 a 20 hectáreas	16.3	Mediana	15.2
21 a 50 hectáreas	5.8	Pesada	9.3
Sobre 50 hás.	8.2		<u>100.0</u>
	<u>100.0</u>		

* Esta categoría incluye medieros, arrendatarios, comuneros, administradores y dueños de menos de cinco hectáreas (minifundistas).

** Primario, representa más de uno, pero menos de seis; secundario, más de seis, pero menos de doce; técnica significa uno a tres años después de secundaria en algún oficio como agricultura, construcción, electrónica, etc. La mayoría de los sin educación son analfabetos y algunos con pocos años de primaria, sólo pueden firmar su nombre.

*** Ninguna: sólo utensilios manuales; Liviana: utensilios y hasta dos caballos y/o bueyes; Mediana: utensilios completos, caballos y/o bueyes y algo de maquinaria, pero no tractores o camiones; Pesada: herramientas completas y maquinaria, incluyendo tractores y/o camiones.

producida por la demanda a pesar de que no hay relación entre las actividades desarrolladas por los prestamistas del grupo anterior y la estructura de la tenencia de la tierra mientras que las del último grupo se explican ampliamente por ellas.

El número de prestamistas que otorga crédito es significativo. Uno debe examinar su existencia desde el lado de la oferta y desde el lado de la demanda. Los factores de escasez de crédito provocan la necesidad de que los empresarios agrícolas soliciten dinero a los prestamistas no-institucionales, pero el prestamista generalmente obtiene retornos mayores que lo normal y de este modo no vacila en hacer uso de sus propios bienes personales con fines de préstamos.

La única homogeneidad substancial dentro del mercado de crédito no-institucional está en el lado de la demanda o entre prestatarios. El Cuadro II muestra algunas de sus características socioeconómicas. Por ejemplo, el prestatario típico pertenece al sector de bajos ingresos y puede ser un empresario agrícola sin tierras (ej. arrenda-

tario o mediero) con menos de seis años de instrucción que explota su predio con fuerza animal y herramientas manuales.

Según lo indicado en el cuadro, el 74% de los prestatarios del crédito no-institucional son personas sin tierras o poseen menos de 5 hectáreas. Cerca del 70% de los empresarios agrícolas, incluyendo todos los tipos de tenencia, han cultivado predios menores de 10 hectáreas. Ochenta y dos por ciento de los prestatarios no-institucionales tienen menos de seis años de instrucción primaria y 75% cultivan predios sin la utilización de tecnología moderna.

El 8% que mantienen propiedades sobre 50 hectáreas con predios altamente mecanizados son empresarios que operan dentro del mercado de crédito institucional. Ellos continúan haciendo uso de créditos de fuentes no-institucionales porque los préstamos provenientes de instituciones financieras son insuficientes y/o debido a que los préstamos no-institucionales son rápidamente obtenidos sin tanta tramitación.

C U A D R O III

TASAS DE INTERESES REALES ANUALES EN EL MERCADO DE CREDITO NO-INSTITUCIONAL

<i>Grupo y Prestamista</i>	<i>Tasa Mínima</i>	<i>Tasa Media</i>	<i>Tasa Mayor</i>	<i>Tasa Mediana</i>
I. Prestamistas no comerciales				
1. Amigos	-33	-11	18	0
2. Vecinos	0	0	0	0
3. Parientes	-33	-11	0	0
4. Patronos	-33	-28	0	-33
II. Prestamistas comerciales				
5. Almacenes	-33	15	165	0
6. Comerciantes	30	51	75	50
7. Prestamistas	0	74	360	60

CONDICIONES DE LOS PRESTAMOS

El Cuadro III muestra la tasa de interés más baja, media, más alta y mediana cobrada por prestamistas del mercado de crédito no-institucional. Estas tasas corresponden a préstamos reales en dinero o especies expresados en términos reales anuales. La tasa promedio de prestamistas no-comerciales es negativa o cero mientras que aquella de los prestamistas comerciales es de 15,51 y 74% para almacenes, comerciantes ambulantes y prestamistas, respectivamente.

Esta variación en las tasas de interés no puede ser explicada por el tipo de prestatario ni por el uso de los fondos solicitados. Tampoco la riqueza de los prestatarios explica los diferentes precios excepto que los prestatarios acomodados tienen acceso al mercado de crédito institucional donde en 1964, el promedio de la tasa real anual fue más atractiva a un 21% negativo ⁴.

Existe una relación entre el tamaño y el interés del préstamo: los préstamos pequeños son recargados con un interés más alto. Las tres tasas de interés más altas encontradas fueron pagadas por no-propietarios pero todas las tasas restantes están distribuidas sin distinción conforme al sistema de tenencia de la tierra. (Un análisis de la estructura del mercado —parte II de este informe— explica la causa principal de las elevadas tasas cobradas por prestamistas comerciales).

Dos comentarios adicionales deben formularse respecto al Cuadro III. Pri-

mero: las tasas reales negativas cobradas por los patrones merecen especial consideración. En este estudio, los adelantos de dinero otorgados por los patrones a los medieros han sido considerados como préstamos que el mediero devuelve al momento de compartir el valor de la cosecha. Alternativamente los adelantos pueden considerarse como una modalidad de contratación de mano de obra consistente en adelantos de dinero a cuenta de la fracción del producto total que le corresponde al mediero según convenio. Segundo: las tasas reales medias cobradas por la mayoría de los almacenes serían superiores al 15% si uno considerase ciertos cargos ocultos ⁵.

El Cuadro IV demuestra la variedad de garantías requeridas por prestamistas comerciales y no comerciales. Obsérvese que el 76% de todos los préstamos concedidos dentro del mercado de crédito no-institucional eran sin garantía económica. Es decir, los préstamos se aseguran por la promesa verbal del prestatario. Los prestatarios explicaron que la seguridad del préstamo significa "honradez", "amistad", "ser reconocido como buen agricultor", "ser una persona que cumple con sus obligaciones", etc. Debido a que la concesión de crédito es materia de carácter altamente personal, la garantía económica resulta ofensiva y fuera de lugar para los transactores del crédito no-institucional.

En los casos de garantías conocidas, el 16% de los préstamos hechos por prestamistas comerciales requerían una garantía económica, mientras que só-

⁴ Para una discusión más completa de las tasas de interés cobradas por los prestamistas en el mercado crediticio no institucional, ver Charles T. Nisbet, "Oferta de Fondos Financieros Fuera del Mercado Crediticio Institucional en el Sector Rural de Chile", *Economía*, Universidad de Chile, 4º trimestre, 1966.

⁵ Desde 1955 hasta 1964 el promedio anual de la tasa de interés cobrada por el mercado de crédito institucional ha sido negativa, en otras palabras, durante ocho de los últimos diez años. Ver, Miguel Etchegaray, "Crédito Agrícola". Universidad Católica de Chile, Centro de Investigaciones Económicas (mimeógrafo), 1966, p. 3.

C U A D R O I V

GARANTIA DE CREDITOS CONCEDIDOS

Prestamistas

<i>Tipo de Garantía</i>	<i>Comercial</i>	<i>No Comercial</i>	<i>Total Préstamos</i>
Ninguna	42	37	79
Letras	3	1	4
Cheques	2	—	2
Contratos	1	—	1
Animales	2	—	2
Hipotecas	—	1	1
Desconocida	5	10	15
Total Préstamos	55	49	104

lo 1/2% de los prestamistas no-comerciales la requerían.

El Cuadro V desglosa los plazos concedidos por los prestamistas no-institucionales incluidos en la investigación. El plazo más típico, "hasta la cosecha" (un plazo que fluctúa entre seis y nueve meses) se dio en el 40% de los préstamos. La mayoría de los prestatarios no pueden cancelar a más corto plazo ya que casi el total de sus entradas lo obtienen de la cosecha anual. Cerca del 30% de los préstamos no llevaban ninguna indicación acerca del plazo, lo que significa que ellos

pagan cuando pueden, generalmente después de la cosecha. Esta condición prevalece entre prestamistas no-comerciales que ofrecen condiciones más favorables.

Sin embargo, algunos prestamistas comerciales ofrecen plazos indefinidos pues así obtienen un mayor retorno. Los once casos con un plazo de un mes (entre prestamistas comerciales) correspondían a almacenes que insisten en pago mensual, pero por lo general no exigen cancelación total de la deuda.

C U A D R O V

PLAZOS DE LOS PRESTAMOS CONCEDIDOS

Prestamistas

<i>Plazos</i>	<i>Comerciales</i>	<i>No Comerciales</i>	<i>Total Préstamo</i>
Sin plazo	13	17	30
Un mes	11	3	14
Uno a tres meses	4	2	6
Tres a seis meses	2	—	2
Hasta la cosecha	21	21	42
Seis a doce	1	2	3
Más de un año	—	1	1
Desconocido	3	3	6
Total Préstamos	55	49	104

C U A D R O VI

VOLUMEN DE LOS PRESTAMOS CONCEDIDOS

Monto de los préstamos (en Escudos de 1965)

<i>Tipo de Prestamista</i>	<i>Menos de E° 1.000</i>	<i>E° 1.000 a E° 4.999</i>	<i>Más de E° 5.000</i>	<i>Total Préstamo</i>
Comerciales	47	7	1	55
No Comerciales	34	13	2	49
Total Préstamos	81	20	3	104

El Cuadro VI muestra que los préstamos no-institucionales en el sector rural de Chile son pequeños, lo cual es generalmente el caso de áreas rurales subdesarrolladas. Nuestra encuesta en el terreno encontró que el 78% de los préstamos del mercado de crédito no-institucional eran por cantidades inferiores a E° 1.000 y el 97% por préstamos inferiores a E° 5.000⁶. Cuando es posible, los prestatarios prefieren solicitar sumas menores a prestamistas comerciales y sumas mayores a prestamistas no-comerciales para aprovechar de estos últimos sus condiciones más favorables (tasas de interés más bajas, plazos más largos, garantía personal).

El Cuadro VII indica las razones declaradas por los agricultores para so-

⁶ Algunos recargos disimulados encontrados durante este estudio incluyen lo siguiente: 1) exigir al prestatario el pago de un derecho por el privilegio de recibir crédito; 2) el préstamo en forma de cheque, que debe ser entregado a un tercero para ser cobrado, tiene un cargo adicional cuando el prestatario no tiene cuenta bancaria; 3) exigir la devolución en especies subvaluando la mercadería recibida; 4) exigir mano de obra por el favor de otorgar un préstamo; 5) no dar recibos de modo que al prestatario se le pueda exigir un pago mayor a la cantidad original. Estas prácticas también fueron descubiertas en los arreglos de préstamos de otros prestatarios comerciales.

licitar préstamos a prestamistas no-institucionales. El hecho de que la mitad del total de los préstamos se destinaran a fines de consumo señala la necesidad de estas familias de bajos ingresos de mantenerse durante el período de producción. La mayoría de los préstamos utilizados con fines de productividad fueron para compra de semilla y, en algunos casos, fertilizantes. La categoría combinada de consumo y producción incluye en todos los casos a patrones prestando a los medieros.

C U A D R O VII

USO DE PRESTAMOS CONCEDIDOS

<i>Uso</i>	<i>N° de Préstamo</i>
Consumo	52
Producción	27
Consumo y Producción	25
Total Préstamos	104

Comparado con el mercado de crédito institucional, los préstamos de prestamistas comerciales no-institucionales son a precios extremadamente elevados, son considerablemente más pequeños en tamaño, son típicamente no respaldados, son otorgados por plazos más largos y son usados más explícitamente, para fines de consumo.

Examinemos la estructura del mercado de crédito no-institucional para tratar de identificar los factores responsables de las altas tasas de interés real que existen en este mercado. Nos ocuparemos solamente de los prestamistas comerciales no-institucionales ya que las tasas de los préstamos no-comerciales son muy bajas o negativas.

ESTRUCTURA DEL MERCADO ⁷

Los factores de importancia en el análisis de la estructura del mercado del crédito no-institucional incluyen: 1) número de prestamistas; 2) grado de conocimiento del mercado de prestamistas y prestatarios; 3) grado de control del mercado de prestamistas y 4) formas de competencia entre prestamistas.

1. Número de Prestamistas

Este estudio descubrió prestamistas comerciales de tres tipos: vendedores ambulantes, prestamistas, y almacenes. Numéricamente, los últimos dos tipos predominan ya que solamente se encontraron seis casos de préstamos de vendedores ambulantes. Los comerciantes ambulantes, el grupo más heterogéneo, incluyó mayoristas, vendedores ambulantes y arrendadores de maquinaria agrícola. La mayoría de ellos operan en una base en efectivo o pago inmediato en especies; por consiguiente, el resto del presente estudio se refiere solamente a prestamistas y almacenes.

⁷ En contraste, el tamaño del préstamo promedio a los agricultores hecho por el más grande banco comercial de Chile, fue cerca de E° 50.000 durante el año agrícola 1965-66. El Banco del Estado, a febrero 28 de 1965, tenía como deuda promedio por cobrar por prestatario E° 17.000 para el 94% de sus colocaciones totales.

Se encontró con que los prestamistas operaban en 18 de las 34 comunas encuestadas. En todos los casos ellos viven y operan dentro de sus respectivas comunas y sus operaciones por lo general abarcan no más de una a dos millas de una aldea campesina o se limitan al vecindario rural ⁸. Su zona geográfica efectiva de operaciones o su "área rural de mercado crediticio" ⁹ es, en consecuencia, notablemente menor que la unidad comunal. El número de prestamistas fluctuó de cero a tres con una media de uno dentro de un "área de mercado crediticio rural". En ningún caso un prestamista operó en un "área rural de mercado crediticio" adyacente.

El otro principal prestamista comercial no-institucional, el almacén, estaba situado en cada una de las 34 comunas, pero sólo en 20 comunas los dueños se encontraban abocados a operaciones de crédito. La extensión de las operaciones de los almacenes es menos uniforme que la de los prestamistas, ya que es determinada por la distancia a los villorrios vecinos y la densidad de la población rural. En algunas áreas de Chile esto significa una limitación a un radio de tres o cinco kilómetros distante del poblado, en tanto que en otras áreas incluye 20 ó 30 kilómetros. Generalmente, su zona geográfica efectiva de operaciones o "área de mercado crediticio rural", tal como la de los prestamistas, fue más pequeña que la unidad comunal. El número de "almacenes ope-

⁸ El enfoque empleado en esta sección fue adoptado de un análisis del sudeste de Asia e India; ver Anthony Bottomley, "Monopoly Profit as a Determinant of Interest rates in underdeveloped rural areas". *Oxford Economic Papers*, noviembre 1964, pp. 431-37.

⁹ Un "poblado rural" o "vecindario" en este estudio significa un asentamiento de viviendas campesinas dispersas.

rando en préstamos fluctuó entre dos y cinco con una media de tres por "área de mercado crediticio rural".

En total, el número de prestamistas comerciales no institucionales (prestamistas y almacenes) dentro de un "área de mercado crediticio rural" fluctuó entre 0 y 7 con una media de dos prestamistas. Las áreas con cero o un prestamista eran el vecindario o poblados de asentamientos dispersos en todo el sector rural, mientras que las áreas de cinco y seis prestamistas correspondieron siempre a centros con núcleos de población. La relación entre prestatarios y prestamistas comerciales fluctuó desde 100 : 1 hasta 1.000 : 1.

2. *Grado de conocimiento del mercado de prestamistas y prestatarios.*

Debido a que las "áreas del mercado crediticio rural" son pequeñas, el prestamista y el dueño del almacén tienen un conocimiento íntimamente personal de las condiciones del prestatario. Ellos conocen el tamaño del predio del prestatario, el número de animales que posee, la producción de su predio el último año, sus más importantes deudas, su grado de habilidad empresarial, etc. Aun cuando esta información es sabida por todos en la localidad, como todos son social y económicamente interdependientes, los prestamistas comerciales no institucionales catalogan mentalmente y llevan al día tal información para minimizar sus riesgos.

Este grado de detallado conocimiento es demostrado por la escasez de los contratos formales entre prestamista y prestatario y por la ausencia de garantía financiera en las condiciones crediticias. Encontramos una excepción en un prestamista, quien solicitó a sus clientes firmar una libreta con sus nombres (u otra señal de identificación),

la cantidad prestada y la fecha del préstamo. Pero la regla general para transacciones monetarias fue hacerse en una base de persona a persona libre de cualquier documento escrito.

Los empresarios agrícolas entrevistados mostraron una espantosa falta de conocimiento de diferentes prestamistas y de las condiciones ofrecidas. Su ignorancia en esta materia se puede atribuir a la regionalidad de tales créditos, bajo nivel educacional e inmovilidad económica. Generalmente, un empresario agrícola no se da cuenta que existe otro prestamista comercial no institucional en un "área de mercado crediticio rural"¹⁰ cercana y menos conoce la tasa de interés cobrada por esta posible fuente alternativa. Esto fue especialmente efectivo en el caso de prestamistas. Como sus operaciones son ilícitas ante la ley chilena, las transacciones se efectúan en absoluta reserva. (Sólo 10% de aquellos entrevistados pudieron identificar a otro prestamista fuera de su "área de mercado crediticio rural"). Ochenta y tres por ciento de aquellos empresarios agrícolas que tratan con prestamistas comerciales no institucionales tenían menos de seis años de educación primaria (en las 10 provincias encuestadas, 35% de la población rural masculina no leen ni escriben)¹¹. La mayoría de ellos

¹⁰ El mercado crediticio no institucional está constituido por un gran número de pequeñas áreas de mercado de crédito rural. Estas últimas varían en tamaño (de acuerdo al número de prestatarios y prestamistas) y se clasifican según su densidad demográfica, características del medio ambiente, sistema de asentamiento y dotación de vías de transporte.

¹¹ Armand Matterlart, Atlas Social de las Comunas de Chile, Centro de Investigaciones Sociológicas, Universidad Católica, Editorial del Pacífico, Santiago, 1965, pp. 125-26.

nacieron y se criaron en la localidad rural donde actualmente trabajan¹², provienen de familias campesinas y no esperan cambio ocupacional en el futuro. Finalmente, ellos mantienen pocos contactos comerciales fuera de su "área de mercado crediticio rural", de tal modo que reciben poca información sobre fuentes crediticias alternativas.

3. *Grado de Control del Mercado de los Prestamistas.*

El prestamista comercial rural parece ejercer varios tipos de control opresivo sobre sus prestatarios. En una comuna los agricultores tenían miedo de discutir las actividades de tres prestamistas por temor de perder su única fuente de crédito actual. Algunos prestamistas venden mercaderías a los prestatarios, atándolos así a ciertos almacenes para compras de consumo y financiamiento de operaciones¹³. Algu-

¹² Ver también William J. Smole, *Owner-Cultivatorship in Middle Chile*, Departamento de Geografía, *Research Paper*, N° 89, Universidad de Chicago, Chicago, 1963, pp. 117-18.

¹³ Lo siguiente es un ejemplo interesante de cómo los almacenes de pueblo amarran a sus clientes: el arrendatario de un fundo grande hizo un contrato con un gran almacén del pueblo para que financiara las necesidades para comprar mercaderías de sus 15 medieros. El arrendatario recibía crédito a 180 días por E° 9.000, dando al dueño del almacén un pagaré por los E° 9.000 más el 18% de interés bancario oficial. A su vez, el arrendatario entregaba a sus 15 medieros cada mes vales por el valor de E° 100, que ellos solamente podían usarlo en este almacén específico para obtener mercadería a crédito. El dueño del almacén aceptaba los vales (firmados por el arrendatario), pero les descontaba el 10%, dando al mediero E° 90 en mercaderías. Durante la cosecha, el mediero pagaba al almacenero E° 100 por cada uno de los seis vales que él había cambiado por E° 90 en mercadería. La tasa de interés anual reajustada cobrada por el almacenero era de sesenta y dos por ciento (dieciocho por ciento pagado por el arrendatario y cuarenta y cuatro por ciento pagado por los medieros).

nos agricultores prefieren vender directamente a personas "conocidas" que les conceden crédito, pues encuentran complicado y confuso vender su producción en los mercados cercanos. Para otros empresarios el prestamista local representa la única verdadera fuente de préstamos en efectivo y en especie. Tratar de salir hacia los mercados crediticios institucionales o no institucionales podría poner en peligro sus oportunidades de solicitar crédito para el año próximo. Además, la única fuente institucional realmente disponible es nueva y no probada aún (en el caso del Instituto de Desarrollo Agropecuario INDAP), mientras que el prestamista comercial no institucional ha estado en operaciones por años. Ciertos prestamistas mantienen importantes cargos dentro de la comunidad rural, lo cual les permite hacer valer sanciones socioeconómicas y persuasión moral sobre individuos que no cooperan¹⁴.

4. *Forma de competencia entre prestamistas.*

Tal como se mencionó anteriormente, existen dos grupos de prestamistas no institucionales dentro del mercado de crédito no institucional: los no comerciales (amigos, vecinos, parientes y patrones), y los comerciales (ven-

¹⁴ Para ver otros métodos de asegurarse la devolución del préstamo generalmente no encontrados en América latina, ver *Report of the Committee of Direction*, op. cit., pp. 171 - 72, 245 - 79, y 483 y C. R. Wharton, *Marketing, Merchandising, and Moneylending: A Note Middleman Monopsony in Malaya*, "Malayan Economic Review", Vol. VII, october 1962, pp. 34 - 5, y para las circunstancias en India que se aproximan a esas encontradas en Chile para reducir los riesgos de omisión, ver B. L. Agrawal, *Risk and Uncertainty in Agriculture: Implications for Agriculture*, Indian Journal of Agricultural Economics, Vol. XIX, N° 1, 1964, p. 136.

dedores ambulantes, almacenes y prestamistas). Estos grupos son esencialmente no competidores. Los prestamistas no comerciales otorgan crédito por razones de parentesco, amistad, reciprocidad, tradiciones en la tenencia, y otras razones orientadas a mantener el equilibrio dentro de la sociedad rural. Su limitada capacidad y voluntad para conceder crédito y la ausencia de un completo servicio financiero, hace que la demanda de crédito se vuelque hacia los prestamistas comerciales no institucionales.

No se encontró una competencia activa entre prestamistas comerciales y no comerciales en el mercado crediticio no institucional. Veamos ahora la competencia entre prestamistas, entre almacenes y finalmente, entre prestamistas y almacenes.

En ninguna de las 200 entrevistas se presentó un caso en que un prestatario se desviara a otro prestamista por razones de competencia de precios (tasa de interés). En efecto, la participación de cada prestamista del "área de mercado crediticio rural" es casi fija, cambiando sólo cuando un prestatario no cumple o está demasiado endeudado con un prestamista. Las leves fluctuaciones de las tasas de interés a través del tiempo, se deben a las diferentes elasticidades de las demandas de parte de los empresarios, quienes continuamente tienen que enfrentarse con escasez de capital¹⁵.

Hay tres razones principales del porqué los prestamistas operan en una pequeña escala y no compiten entre ellos. Primero, los prestamistas no poseen un conocimiento cabal de un amplio mercado, de modo que su tipo de negocio

¹⁵ El carácter inelástico de la demanda para préstamos también se encontró en el sudeste de Asia, ver Departamento de Censo y Estadística, *Final Report of Economic Survey of Rural Ceylan* 1950 - 51, Colombo, 1954, pp. 46 - 47.

demanda una operación en menor escala. Segundo, debido a que sus actividades son ilegales, minimizan la probabilidad de encontrarse con autoridades legales mediante la restricción geográfica de sus operaciones según el número de clientes y volumen del crédito. El aspecto de ilegalidad y el mercado separado de clientes los desanima a competir con prestamistas cercanos. Por último, se ha visto que los prestamistas son principalmente agricultores¹⁶, cuyas actividades crediticias no representan más del 50% de su ingreso anual total. Contrario a los almacenes, ellos carecen del capital para efectuar préstamos en gran escala¹⁷.

Como cada poblado rural por lo general tiene dos tipos de almacenes, su modo de competir difiere del de los prestamistas, quienes son bastante homogéneos. El numeroso grupo de pequeñas tiendas que mantienen un pequeño stock de productos de consumo (café, té, harina, azúcar, arroz, bebidas, etc.), operan, por lo general, en una base de ventas al contado. Los negocios en gran escala mantienen una completa línea de productos de consumo, artículos de ferretería, combustibles y en algunos casos poseen bodegas donde ellos compran y venden productos agrícolas (maíz, trigo, porotos). Generalmente, los negocios del primer grupo están dispersos a través del poblado y en las áreas de asentamientos dispersas en el campo, en tanto que las tiendas están situadas al-

¹⁶ En Colombia encontré que los prestamistas rurales eran principalmente "profesionales". Sus actividades agrícolas eran solamente aparentes y su mayor entrada anual provenía casi completamente de sus actividades de prestamista.

¹⁷ También se encontró que los prestamistas indios estaban restringidos por un capital limitado para operar, ver Frank J. Moore, *Money Lenders and Co-operators in India*, "Economic Development and Cultural Change", Vol. II, N° 2, June, 1953, p. 143.

rededor o cerca de la plaza principal. Nosotros nos hemos ocupado del último grupo, ya que ellos manejan la gran mayoría de los créditos.

Como en el caso de los prestamistas, la participación de las tiendas grandes del poblado en el "área de mercado crediticio rural" es fija, especialmente porque los clientes están atados a la operación a través de deudas vencidas o compromisos de crédito vigentes. De seguro, el número de clientes y el volumen del total de ventas cambian fuertemente según el ciclo de la actividad económica. Por ejemplo, la huelga cuprera de la Braden Copper Company, en 1966, de tres meses de duración, provocó una drástica caída en las ventas al contado en los negocios en toda la provincia de O'Higgins¹⁸. Aquí, como entre prestamistas, se producirán movimientos entre los negocios debido a incumplimiento y/o excesivo endeudamiento.

Con pocas excepciones, hubo poca evidencia de competencia fuerte de precios y considerable evidencia de uniformidad de precios, resultante de acuerdos tácitos entre los prestamistas. En algunas regiones, gracias a que los arreglos de compartir el mercado han resultado bien, los dueños se financian mutuamente durante el ciclo agrícola. En una localidad norteña los propietarios de tres negocios se prestan entre ellos a un 5% mensual y cobran 10% al mes a sus clientes agricultores.

Veamos la competencia entre los dos más importantes prestamistas comerciales no institucionales: el prestamista y los almacenes.

¹⁸ Para una referencia similar en el sudeste de Asia e India, ver Charles Gamboa, *Poverty and Some Socio-Economic Aspects of Hoarding, Saving and Borrowing in Malaya*, Malayan Economic Review, Vol. III, octubre 1958, p. 44, e Informe del Comité de Dirección *All India Rural Credit Survey*, Vol. II, Bombay, Banco de Reserva de la India, 1954, p. 102.

El prestamista opera ilegalmente, mientras que el almacén, aparentemente, actúa dentro del marco de la ley. Debido a que estas dos fuentes poseen un estado jurídico separado, operan generalmente con clientes distintos en las áreas de mercado y enfrentan una situación similar de una demanda excesiva de crédito, actúan como monopolistas si operan en áreas distintas, entonces no son duopolistas por definición en un mercado compartido en lugar de competidores. Si el prestamista y el almacén compran productos antes de la cosecha (en verde), en calidad de concesión de préstamo, cada uno de ellos ofrece al agricultor el mismo precio. El precio de compra generalmente representa el 50% del valor esperado de la cosecha con el préstamo hecho cerca de dos o tres meses antes de efectuarse ésta.

En resumen, hemos demostrado que en el sector rural de Chile existe un mercado de crédito no institucional cuya naturaleza y modo de operar difieren considerablemente del mercado crediticio institucional. Comparado con este último, los préstamos del mercado crediticio no institucional son, por lo general, menores, concedidos a más largo plazo, en una base más personal, sin una garantía que vaya más allá de la promesa verbal y de costo mucho más elevado.

Hemos ofrecido evidencia empírica considerable en términos microeconómicos, de que las usurarias tasas cobradas por los prestamistas comerciales no institucionales se deben en gran medida al alto grado de imperfecta competencia. De acuerdo a la información de nuestra encuesta, el prestamista comercial rural típico es oligopolista, duopolista o un monopolista, y su mercado de préstamo está limitado a la pequeña región geográfica en la cual vive y trabaja. La curva de demanda que enfrenta

el prestamista es altamente inelástica al interés. La demanda es determinada por la necesidad de los empresarios agrícolas, de mantener sus explotaciones en marcha y la mantención de sus familias durante el período que transcurra hasta la próxima cosecha, en lugar de ser determinada por la estimación de la eficacia marginal de la inversión que haga el agricultor. Debe reconocerse, sin embargo, que las altas tasas pagadas deben corresponder a la eficacia marginal de la inversión si es que los agricultores mantienen constantes sus activos reales a través del tiempo. Los prestamistas poseen un conocimiento casi perfecto de sus prestatarios; los prestatarios saben poco o nada de otros prestamistas, en tanto que estos últimos ejercen un control casi absoluto sobre las fuentes financieras de los prestatarios y no existe competencia alguna entre ellos.

La política seguida por instituciones particulares de crédito anteriores, ha contribuido a mantener una competencia imperfecta en el mercado crediticio no institucional y a la consiguiente tasa de interés elevada. En primer lugar, el mercado crediticio institucional ha servido tradicionalmente a sólo una pequeña parte del sector agrícola. Durante 1964, 81.500 empresarios aproximadamente, fueron atendidos por el mercado de crédito institucional. De acuerdo al reciente informe del CI-DA¹⁹, cerca del 23,6% del total de familias campesinas recibieron créditos y 76% están completamente al margen del mercado crediticio institucional.

¹⁹ A través de las regiones más pobres de Chile rural y en las más prósperas, donde los predios son pequeños, es típico que los miembros más jóvenes de la familia campesina salgan a trabajar fuera del predio, en las minas, construcciones e industrias. Ellos deben mandar dinero a su casa para el mantenimiento de su familia y parientes.

En segundo lugar, ha habido una histórica concentración de crédito a favor de unos pocos grandes agricultores. En 1964, cerca del 96% del total de créditos otorgados por el mercado crediticio institucional se destinaron al 12% de las familias agrícolas del sector rural de Chile y el resto de 4% fue para las personas del "sector de bajos ingresos", que representa el 88% de las familias agrícolas. En otras palabras, en 1964, sólo 36.000 empresarios agrícolas dentro del "sector de bajos ingresos" (305.000 familias agrícolas), recibieron créditos del mercado crediticio institucional²⁰. El mayor prestamista del mercado crediticio institucional, el Banco del Estado, proporciona un claro ejemplo del grado de concentración crediticia. Al 28 de febrero de 1965, 47 deudores (o 1/10 del 1% del total de deudores agrícolas) del banco, mantenían 13,8% del total agrícola adeudado con un promedio de deuda por cliente de E° 647.179. En la misma fecha, 2.480 deudores (o 6,6% del total de deudores agrícolas) mantenían el 62,3% del total de la deuda agrícola al Banco, con un promedio adeudado por cliente de E° 57.550²¹. Por supuesto que esta alta concentración del crédito agrícola puede reflejar simplemente una concentración de los activos en pocas manos.

²⁰ Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola, Chile: Tenencia de la Tierra y Desarrollo Socio-Económico del Sector Agrícola, Santiago de Chile, 1966, p. 294.

²¹ Estos pequeños predios reciben créditos del Banco del Estado (Departamento de Créditos Supervisado), la Corporación de la Reforma Agraria y el Instituto de Desarrollo Agropecuario (el cual es el más importante mercado crediticio prestamista institucional para el "sector de bajos ingresos"). Antes de 1959, cuando el mercado crediticio institucional no daba mayor importancia al sector de bajos ingresos, uno se puede imaginar que la concentración de crédito era aún más estricta.

En tercer lugar, el mercado de crédito institucional es de una marcada tendencia "bancaria comercial". Las inversiones de capital son impedidas, debido a que los créditos son generalmente a corto plazo. La complicada y prolongada tramitación de la solicitud se vuelve contra los empresarios del sector de bajos ingresos, que son menos sofisticados en materia de finanzas. Se le da un excesivo énfasis a la

seguridad del préstamo, fianza y otras garantías que significan una dificultad para pequeños agricultores y personas relativamente desconocidas²².

Afortunadamente, este problema que aqueja a una mayoría de los empresarios agrícolas chilenos sin acceso al mercado crediticio institucional, ha sido reconocida por el Instituto de Desarrollo Agropecuario.

C U A D R O VIII

PROGRAMA DE CREDITO AGRICOLA REALIZADO POR EL INSTITUTO DE DESARROLLO AGRICOLA 1962-1966

Año	Agricultores asistidos (Número)	Préstamos concedidos* (Miles de Escudos 1965)
1962 **	16,694	3,392
1963	33,044	11,609
1964	34,931	13,776
1965	48,697	25,194
1966 ***	56,076	55,811 ****

Fuentes: INDAP, Solicitud de préstamo al Banco Interamericano de Desarrollo, Julio de 1965.
INDAP, Síntesis del Programa de Asistencia de Tenencia Crediticia año agrícola 1966-67.
INDAP, Sección Asistencia Técnica y Crediticia.

* Deflactado por el índice general de precios base 1965 = 100.

** 1962 corresponde realmente al Consejo de Fomento e Investigaciones Agrícolas (CONFIN).

*** Las cifras para 1966 son estimación del INDAP.

**** Esta cifra es provisoria pues sólo se dispuso de los meses de enero, febrero, marzo y abril de 1966 para el índice general de precios.

El Cuadro VIII muestra a los agricultores atendidos y préstamos concedidos por el INDAP durante el período 1962 - 66.

Los créditos empezaron en su mayoría como préstamos para producción durante los primeros escasos años, pero durante 1965 se puso un creciente énfasis en préstamos de capitalización. INDAP dirige sus préstamos para el

"sector de bajos ingresos", que incluye a la mayoría de prestatarios negociando con el mercado crediticio no institucional.

²² Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola (CIDA), Chile: Tenencia de la Tierra y Desarrollo Socio-Económico del Sector Agrícola, Santiago, 1966, p. 177.

El Cuadro VIII demuestra el impacto del programa del INDAP, no tanto en la cantidad de sus créditos, como en el número de empresarios agrícolas atendidos. En 1964 casi el 43 por ciento de todos los empresarios agrícolas que acudieron al mercado de crédito institucional fueron atendidos por INDAP. Sin embargo, el mercado de crédito no institucional todavía refleja un serio problema dentro de la agricultura chilena. A pesar de la expansión del programa de INDAP, el cual en 1966 se propone alcanzar a 56.076 empresarios agrícolas, sólo el 32% de las familias agrícolas se favorecerán con créditos del mercado de crédito institucional²³. Esto, aparentemente

implica la necesidad de una acción futura para integrar la mayoría de los empresarios agrícolas chilenos al mercado de crédito institucional. Una vez integrado, miles de empresarios agrícolas tendrían su primera real oportunidad e incentivo para llevar a cabo un mayor volumen de inversiones que, a corto plazo, elevaría el índice de producción agrícola en Chile.

²³ Para una discusión de cómo las normas de préstamo institucional y no institucional afectan la elección de la fuente de crédito por el campesino, ver Charles T. Nisbet, "Banco Estatal, Banco Particular, Prestamista: Alternativas y Preferencias del Agricultor Colombiano", *Agricultural Tropical*, agosto de 1966.