
Javier Alvarado

TRANSACCIONES DE TIERRAS Y CRÉDITO EN LA PEQUEÑA AGRICULTURA COMERCIAL

El propósito de este artículo es evaluar las transacciones de tierras y de crédito que los pequeños agricultores de áreas relativamente modernas vienen realizando, a más de tres años de la puesta en marcha de las políticas de ajuste económico y del inicio de un proceso de reformas estructurales que ha alterado sustancialmente las reglas de juego bajo las cuales estos agricultores desarrollaban sus transacciones

Las medidas que más han afectado a los agricultores han sido la eliminación de las restricciones sobre la venta y compra de tierras, con excepción de aquellas de las comunidades campesinas, y la liquidación del Banco Agrario (BA), única fuente formal de crédito durante las últimas décadas. Estas medidas tenían como principal objetivo la modernización de la economía rural y propiciar el desarrollo de la economía de mercado en estas zonas.

La evaluación del impacto de estas medidas en la expansión del mercado requiere de un marco de análisis que permita discernir cuáles transacciones se hacen en el mercado y cuáles no. Al respecto, los recientes desarrollos de la denominada Nueva Economía Institucional (NEI) la ubican, como veremos posteriormente, como el enfoque más idóneo para la realización del examen que nos hemos propuesto. Nuestra hipótesis central es que, contrariamente a lo esperado, hasta el momento las transacciones de tierras y crédito se hacen principalmente en espacios distintos al mercado.

La base empírica de nuestro análisis son 91 encuestas aplicadas a pequeños agricultores del valle de Huaral, situado a 80 kilómetros al norte de Lima. En él la gran mayoría de pequeños agricultores eran sujetos de crédito del BA, y allí la liberalización de tierras es totalmente aplicable.

El artículo está dividido en tres partes. En la primera hacemos una exposición de los principales elementos teóricos de la NEI. A continuación presentamos la evidencia sobre los contratos de crédito y de tierras que han

efectuado los pequeños agricultores de Huaral en los últimos años Y finalmente exponemos las principales conclusiones que se derivan del estudio

LA BASE TEÓRICA DE LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Aunque en los diversos estudios de la NEI no existe una única definición de instituciones, todos ellos, con diversos énfasis y matices, consideran instituciones al conjunto de reglas y normas de comportamiento que gobiernan las relaciones que se dan entre los individuos de una sociedad Así, los contratos, en tanto constituyen normas bajo las cuales los agentes económicos realizan diversos intercambios, son instituciones

Los elementos claves en los estudios de la NEI son a) el reconocimiento de que las transacciones tienen costos significativos, y, b) la relevancia de los derechos de propiedad en los costos de transacción¹

El análisis neoclásico considera que las transacciones no tienen costos o que estos no repercuten en la performance económica Por consiguiente, el estudio de los contratos no añadiría nada significativo al análisis económico Sin embargo, esto no es así Como lo señalan diversos autores, los costos de transacción son uno de los determinantes del desarrollo económico En un artículo pionero, Coase indicaba que gran parte de las fallas del mercado tenía origen en los costos de transacción² Williamson, uno de los autores que llega a un mayor grado de elaboración teórica, señala

« los costos de transacción colocan al problema de la organización económica como un problema de contrato Una tarea particular debe ser efectuada Ella puede ser organizada en varias formas alternativas Un conjunto de contratos, explícitos o implícitos, están asociados a cada una de las formas de organización La pregunta es ¿cuáles son los costos?»³

Los costos de transacción están íntimamente ligados a los derechos de propiedad, en tanto cualquier transacción implica una transferencia de derechos entre los dueños de los recursos, de los bienes o de los servicios Tal como señala Yoram Barzel

« los derechos de propiedad de los individuos sobre los activos son los derechos para consumir, obtener ingresos o enajenar los activos Obtener ingresos y enajenar activos requiere del intercambio, intercambiar es ceder derechos mutuamente Los derechos sobre los activos no son constantes, ellos son función de

1 Ver EGGERTSSON, T «Economic Behavior and Institutions», *Cambridge Surveys of Economic Literature* Cambridge Cambridge University Press, 1990

2 Al respecto, ver COASE, R «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics*, 3, octubre de 1960

3 Al respecto ver WILLIAMSON, O *The Economic Institutions of Capitalism* New York The Free Press, 1987

los esfuerzos de protección de los intentos de apropiación de otras personas y de la protección del gobierno»⁴

De esta forma, los costos de transacción serían los costos que se derivan de la transferencia, apropiación y protección de los derechos de propiedad. Las formas mediante las cuales los derechos de propiedad se intercambian en una sociedad son aquellas que minimizan los costos de transacción, y constituyen las organizaciones económicas.

La transferencia de los derechos de propiedad implica altos costos cuando tales derechos no pueden ser plenamente definidos o es muy costoso hacerlo. La facilidad o dificultad para delimitar los derechos de propiedad de un bien o servicio varía según el tipo de mercancías que se están transando y el grado de desarrollo institucional del Estado.

Para aquellas mercancías cuyo intercambio implica un pago inmediato y la transferencia total de todos los derechos de propiedad, los costos de transacción suelen ser poco significativos. Ejemplos de esta clase de mercancías son los bienes de consumo que se transan al contado. En el otro extremo están las transacciones de servicios, en las que la delimitación de los derechos de propiedad es costosa y la finalización de la transacción implica un espacio temporal relativamente significativo. Las transacciones de este tipo de mercancías implican costos relativamente altos. Los contratos de crédito y los de cesión temporal de derechos de bienes muebles o inmuebles constituyen buenos ejemplos de este tipo de mercancías⁵.

El grado de desarrollo institucional del Estado también cumple un papel importante en la delimitación y salvaguarda de los derechos de propiedad. Cuando los marcos legales son incipientes y/o el Estado no tiene capacidad para hacer cumplir las normas, será muy costoso y muchas veces imposible delimitar los derechos de propiedad. Las transacciones en este contexto serán costosas, particularmente si se trata de servicios. En estos casos las normas sociales reemplazan a la legalidad oficial, pero su cumplimiento suele limitarse a espacios relativamente pequeños, para los cuales la coerción social es eficaz, lo que impide la expansión del comercio.

La delimitación y salvaguarda de los derechos de propiedad implican costos significativos debido a que los agentes económicos tienen racionalidad limitada y un comportamiento oportunista. Estos supuestos de comportamiento difieren totalmente de los de la teoría económica neoclásica. La racionalidad limitada se opone al supuesto neoclásico de racionalidad ilimitada, y significa que los agentes económicos se orientan hacia la maximización de sus ingresos pero tienen un conocimiento limitado de los eventos económicos. En otras palabras, un agente económico no puede

4 Ver BARZEL, Y *Economic Analysis of Property Rights* Cambridge Cambridge University Press 1989

5 Mas adelante se desarrollan las razones que hacen de los contratos de alquileres de bienes muebles e inmuebles, y de los contratos de crédito, transacciones de alto costo

conocer ni prever todos los eventos que afectan sus derechos de propiedad sobre determinado bien. Por otro lado, el comportamiento oportunista se refiere a que los agentes económicos buscan su propio interés recurriendo a engaños, trampas y dolo. Este supuesto contrasta con el neoclásico, que supone que la búsqueda del interés propio es un juego limpio exento de trampas o artimañas.

La racionalidad limitada y el comportamiento oportunista hacen costosa la delimitación y protección de los derechos de propiedad. Si la racionalidad fuese ilimitada, se podría prever en los contratos cualquier evento que afecte la transferencia de los derechos de propiedad. De otra parte, si no hubiera comportamiento oportunista no habría necesidad de colocar salvaguardas a los derechos de propiedad, bastaría con establecer contratos con cláusulas generales.

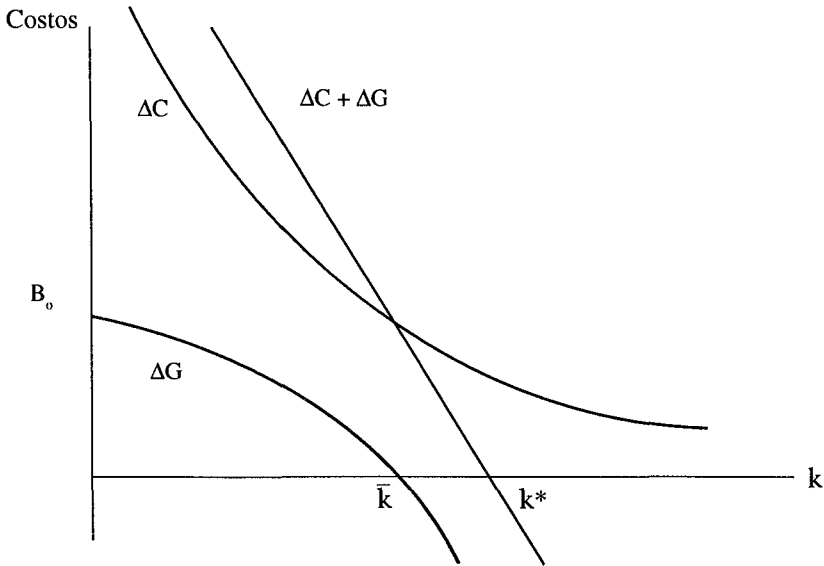
Como señalamos anteriormente, los contratos se realizan en diversas organizaciones económicas o estructuras de gobernación. Estas organizaciones son los marcos globales en los cuales se transan las mercancías, y tienen como una de sus funciones básicas la reducción de los costos de transacción. Cuando estos no son significativos, las transacciones se realizan en la estructura de gobernación de los mercados. Cuando, por el contrario, los costos de transacción son significativos, el mercado no es la organización económica más adecuada.

Williamson sostiene que cuando los costos de transacción son significativos, se tiene que realizar una «inversión» en ciertos activos de manera de hacer posible la transacción. A este tipo de inversión la llama *inversión en activos específicos*. Y cuando la realización de una transacción requiere de una inversión importante en activos específicos, la organización económica en la que se efectuará la transacción será la integración vertical o la contratación bilateral, y no el mercado. Esto debido a que cuando se realizan gastos significativos para hacer una transacción, los agentes económicos buscan estructuras de gobernación que garanticen la continuidad de la transacción, dado que su interrupción implicaría la pérdida de los activos específicos invertidos. Esto explica por qué en las transacciones que requieren de activos específicos las relaciones entre los agentes económicos tienden a ser de carácter personal y no impersonal como en las transacciones de mercado.

En el gráfico 1 mostramos cómo la especificidad de los activos determina si una transacción se hace en un ambiente de mercado o no⁶. En el eje vertical se miden los costos y en el horizontal el grado de especificidad de los activos (k). Se define $B(k)$ como los costos burocráticos de una contratación bilateral o de la propiedad unificada, y $M(k)$ como los costos de transar en el mercado. Se supone además que $M' > B'$ para cada k (por una creciente incapacidad de adaptabilidad de los mercados cuando k aumen-

6 Este gráfico ha sido tomado de WILLIAMSON, O. *The Economic Institutions of Capitalism* ob. cit., p. 93.

Grafico 1



ta) De aquí se deduce la curva $\Delta G = B(k) - M(k)$. Por otro lado, como señala Williamson, los mercados son capaces de lograr economías de escala mediante la agregación de diversas demandas, esto se puede representar gráficamente por medio de una curva ΔC que sea función de k , donde ΔC mide las diferencias entre el costo de producción en una empresa integrada o con contratos bilaterales, y el costo de adquisición en el mercado. La idea es que cuando k es pequeño el costo de producir integradamente es muy superior a la adquisición en el mercado, a medida que k aumenta los costos de adquisición en el mercado se incrementan pero siguen siendo inferiores a los costos de la producción integrada o la contratación bilateral. Para determinar si una transacción se hace en el mercado o en un ambiente de contratación bilateral o integración vertical, habría que considerar conjuntamente las curvas ΔG y ΔC , es decir, $\Delta C + \Delta G$. En el gráfico se aprecia que para valores pequeños de k las transacciones se harán en el mercado, mientras que para valores alrededor de k^* no es claro si las transacciones se harán en el mercado, en contratos bilaterales o a través de una propiedad unificada, para valores de k muy superiores a k^* , las transacciones definitivamente no se harán en el mercado.

En los contratos de tierras y crédito, sobre todo los que se efectúan en las zonas rurales, los activos específicos que sustentan las transacciones están determinados en gran medida por el nivel de conocimiento que existe entre los agentes económicos que realizan la transacción. En las transacciones de tierras los costos de transacción pueden ser muy importantes, principalmente en las de carácter temporal como el arriendo y la aparce-

ría⁷ En los contratos de arriendo hay riesgos de apropiación de la propiedad, o de mal uso o sobreexplotación de la tierra. En los contratos de aparcería hay riesgos de apropiación indebida de los productos de la tierra. Estos riesgos son mucho mayores cuando las instancias gubernamentales encargadas de registrar la titulación no están muy desarrolladas, o cuando recurrir a las instancias legales encargadas de velar por los derechos de propiedad resulta muy costoso. Cuando los costos que se derivan de estos riesgos son muy importantes, las transacciones de tierras sólo se efectuarán entre agentes económicos que tengan un gran nivel de conocimiento entre sí, para disminuir los riesgos anteriormente señalados.

Los contratos de crédito, por su propia naturaleza, suelen tener costos de transacción relativamente altos. Como señalan Floro y Yotopoulos, citando a Díaz-Alejandro⁸

«La transacción de crédito, por otro lado, incluye una promesa de repago en el futuro, la cual puede o no ser totalmente creíble. Esto requiere del testimonio de una confianza interpersonal, la cual solo puede ser parcialmente establecida por un contrato de préstamo y un colateral. Además, la ejecución coercitiva del contrato y la liquidación del colateral incluye significativos costos de transacción y, de allí, ineficiencia. Una relación personal se hace necesaria para complementar el contrato de préstamo.»

Si a lo anteriormente señalado añadimos el hecho de que en el medio rural resulta difícil encontrar garantías colaterales adecuadas para los créditos, en parte debido a las deficiencias anteriormente mencionadas en la definición de los derechos de propiedad, se comprende por qué los costos de transacción de las transacciones crediticias en las zonas rurales tienden a ser particularmente significativos.

Para efectos de nuestro estudio, las variables más próximas a la inversión en activos específicos son el tiempo de conocimiento y la relación que existe entre los agentes que efectúan los contratos. En tal sentido, nosotros hemos considerado las variables años de conocimiento entre los agentes económicos y negocios anteriores (incluidos préstamos) realizados entre ellos como los indicadores de si una transacción se hace a partir de una inversión en activos específicos o no. Cuantos más años se conozcan entre los agentes económicos y más transacciones hayan realizado anteriormente, mayores serán los activos específicos que sustenten la transacción.

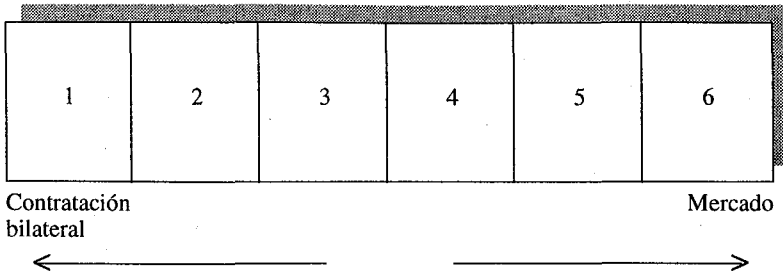
Utilizando las variables mencionadas, hemos considerado seis rangos en la inversión (de mayor a menor) en activos específicos en los contratos de tierras.

7 Aunque se pueden distinguir varios matices en los contratos de aparcería, su característica básica es que un terrateniente entrega temporalmente su tierra a un arrendatario a cambio de un determinado porcentaje de lo que se obtenga en la cosecha. Es decir, se comparten los riesgos de la producción entre el terrateniente y el arrendatario.

8 Ver FLORO, S y P YOTOPOULOS *Informal Credit Markets and the New Institutional Economics*. Colorado: Westview Press, 1991 p. 14.

Esta clasificación se ilustra en el gráfico 2.

Gráfico 2



Donde:

- 1: Transacciones de tierras en las que los agentes se conocen cinco (5) años o más y han realizado previamente otros negocios.
- 2: Transacciones con cinco (5) años de conocimiento y sin negocios previos.
- 3: Transacciones con dos (2) a menos de cinco (5) años de conocimiento y con negocios previos.
- 4: Transacciones con dos (2) a menos de cinco (5) años de conocimiento y sin negocios previos.
- 5: Transacciones con menos de dos (2) años de conocimiento y con negocios previos.
- 6: Transacciones con menos de dos (2) años de conocimiento y sin negocios previos.

Las transacciones de tipo 2, pero sobre todo las de tipo 1, tenderán a efectuarse en el marco de la contratación bilateral, mientras que las de tipo 5, pero sobre todo las de tipo 6, tenderán a ser de mercado.

LOS CONTRATOS DE TIERRAS Y DE CRÉDITO

GENERALIDADES

El estudio recogió información directa, mediante encuestas, de trece zonas del valle de Huaral. Encontramos que los conductores de los predios tienen en promedio 50,3 años; que el número promedio de miembros por familia es seis, de los cuales cuatro son mayores de 16 años; que la mayoría de los jefes de familia sólo tiene educación primaria; y que el tamaño de los predios es en promedio cerca de 5 hectáreas y estos están constituidos por lo general por una sola parcela. Es importante señalar que el tamaño actual no difiere significativamente del de las tierras que recibieron inicialmente los actuales conductores de las parcelas (ver cuadro 1).

El saneamiento legal de las tierras no parece ser un problema muy grave en la pequeña agricultura de Huaral. Al respecto, la información recogida señala que más del 95% de pequeños productores tenía documentos que acreditaban la propiedad de las tierras que conducían. Además, la mayoría tenía títulos de propiedad inscritos en los registros públicos (ver cuadro 2).

Cuadro 1
Características generales de la pequeña agricultura en Huaral

<i>Características personales</i>	
Edad (años)	50,3
Tamaño de familia	6,4
Miembros con 16 o más años	4,5
Nivel de educación (%)	
Analfabetos	1,1
Primaria	65,9
Secundaria	29,7
Superior	3,3
<i>Características del predio</i>	
Tamaño actual del predio (Ha)	4,95
Ha recibidas inicialmente	4,89
Nº de parcelas (%)	
1 parcela	62,4
2 parcelas	30,6
3 parcelas	3,5
4 parcelas	3,5

Fuente Elaborado a partir de encuestas de la investigación «Contratos de tierras y crédito en el valle de Huaral»

Cuadro 2
Condición de titulación

	Documentos de propiedad		Título en registros públicos	
	Nº	%	Nº	%
Sí	85	93,4	65	71,4
No	5	5,5	25	27,8
Sin información	1	1,1	1	1,1
Total	91	100,0	91	100,0

Fuente Ibid

LOS CONTRATOS DE TIERRAS

En la pequeña agricultura de Huaral encontramos contratos de compra y venta de tierras, contratos de arriendo y contratos de aparcería. Particularmente, a partir de 1991 se nota un incremento en todos los tipos de contratos de tierras, sobre todo en los de arriendo y aparcería (cuadros 3 y 4). Sin embargo, aún no son muchos los agricultores que incursionan en las transacciones de tierras, por lo que estas son todavía esporádicas. Ello puede deberse a que aún no ha pasado mucho tiempo desde que se inició el

Cuadro 3
Contratos de arriendo y aparcería en la pequeña agricultura de Huaral

	Campaña 91/92		Campaña 92/93		Campañas anteriores	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
<i>Oferta</i>						
Arriendo	11	12,1	24	26,4	18	19,8
Aparcería	15	16,5	23	25,3	24	26,4
<i>Demandante</i>						
Arriendo	4	4,4	5	5,5	4	4,4
Aparcería	4	4,4	8	8,8	13	14,3

Fuente Ibid

Cuadro 4
Contratos de compra y venta de tierras en la pequeña agricultura de Huaral

	Venta de tierras		Compra de tierras	
	Nº	%	Nº	%
1980-1985	1	1,1	3	3,3
1986-1990	4	4,4	4	4,4
1991-1993	5	5,5	2	2,2
Sin informacion	1	1,1	-	-
Total*	11	12,1	8	8,8

* El total de productores no suma 9 porque hay un agricultor que ha efectuado dos compras cada una en periodos diferentes

Fuente Ibid

proceso de ajuste, y, sobre todo, a que las condiciones de rentabilidad son poco favorables. Esto afecta de manera especial los contratos de compra y venta de tierras, que son decisiones de inversión que implican mayores montos.

Es importante destacar que en todos los tipos de contratos de tierras la oferta es superior a la demanda, sobre todo en lo que respecta al arriendo y la aparcería. De aquí inferimos que la pequeña agricultura de Huaral es en estos momentos principalmente ofertadora de tierras antes que demandante. Y es así no porque la tierra sea un bien abundante, o porque los agricultores deseen abandonar la agricultura para dedicarse a otra actividad, sino porque muchos de los agricultores no cuentan con los medios para poder solventar todos los gastos del predio. Una muestra de esto es que el

porcentaje de agricultores que no ha sembrado todas sus tierras ha experimentado un aumento sustancial entre las campañas 91/92 y 92/93 (ver cuadro 5) Ello es coherente con el hecho de que la mayor parte de contratos de tierras son de arriendo o aparcería, es decir, contratos que tienen un carácter temporal y no definitivo

Cuadro 5
Siembra de las tierras

	Campaña 91/92		Campaña 92/93	
	Nº	%	Nº	%
Sembro toda la tierra	60	65,9	51	56,7
No sembro todo	30	33,3	39	42,9
Sin información	1	1,1	1	1,1
Total	91	100,0	91	100,0

Fuente Ibid

La gran mayoría de los contratos de tierras, en todos sus tipos, correspondió a contrataciones de tipo bilateral (transacciones tipos 1 y 2), mientras que las transacciones de mercado (tipos 6 y 5) representan alrededor de la cuarta parte (ver cuadro 6) Estos datos muestran que el desarrollo de las organizaciones de mercado en las transacciones de tierras, sin dejar de tener cierta importancia, es todavía incipiente en el valle de Huaral, más aun si tenemos en cuenta que este valle es uno de los más modernos y con mayores índices de titulación, condiciones que favorecen el desarrollo de los contratos de tierras en un marco de mercado En tal sentido, es plausi-

Cuadro 6
Transacciones de tierras según especificidad de activos
(En porcentajes)

	Compra venta			Arriendo			Aparceria			Total		
	Ofer	Demam	Tot	Ofer	Demam	Tot	Ofer	Demam	Tot	Ofer	Demam	Tot
Trans												
1	-	-	-	22,9	10,0	20,0	13,2	25,0	16,0	15,9	13,3	15,2
2	44,5	75,0	58,8	31,4	50,0	35,6	34,2	58,3	40,0	34,1	60,0	41,1
3	-	-	-	-	10,0	2,2	15,8	-	12,0	7,3	3,3	6,3
4	22,2	-	11,8	11,4	20,0	13,3	10,5	-	8,0	12,2	6,7	10,7
5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	33,3	25,0	29,4	34,3	10,0	28,9	26,3	16,7	24,0	30,5	16,7	26,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente Ibid

ble pensar que en otras zonas de pequeña agricultura la presencia de contratos de mercado en las transacciones de tierras será aun de menor importancia que en Huaral

Asimismo, apreciamos que a partir de 1991 tanto las transacciones que se hacen en el mercado como aquellas que corresponden a una contratación de tipo bilateral registran incrementos en proporciones que no difieren significativamente (cuadros 7 y 8) Esto quiere decir que las políticas de estabilización y sobre todo las medidas de ajuste estructural –eliminación de las restricciones sobre las transacciones de tierras– aplicadas desde

Cuadro 7
Tipo de transacciones por años

	Arriendo			Aparcería		
	Ofer	Demanda	Tot	Ofer	Demanda	Tot
<i>Trans 1</i>						
1991	-	-	-	20,0	33,3	25,0
1992	62,5	100,0	66,7	20,0	33,3	25,0
1993	37,5	-	33,3	60,0	33,4	50,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Trans 2</i>						
1991	30,0	40,0	33,3	16,7	-	10,5
1992	10,0	60,0	26,7	50,0	57,1	52,6
1993	60,0	-	40,0	33,3	42,9	36,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Trans 3</i>						
1991	-	-	16,7	-	16,7	-
1992	-	-	50,0	-	50,0	-
1993	-	100,0	100,0	33,3	-	33,3
Total	-	100,0	100,0	100,0	-	100,0
<i>Trans 4</i>						
1991	25,0	-	16,7	-	-	-
1992	75,0	50,0	66,6	100,0	-	100,0
1993	-	50,0	16,7	-	-	-
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-	100,0
<i>Trans 6</i>						
1991	8,3	-	7,8	20,0	50,0	25,0
1992	41,7	100,0	46,1	30,0	50,0	33,3
1993	50,0	-	46,1	50,0	-	41,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente *Ibid*

Cuadro 8
Tipo de transacciones de compra y venta por años

	Venta-compra	
<i>Transac 2</i>		
Antes de 1991	25,0	83,3
1991	-	-
1992	50,0	-
1993	25,0	16,7
Total	100,0	100,0
<i>Transac 4</i>		
Antes de 1991	100,0	-
1991	-	-
1992	-	-
1993	-	-
Total	100,0	-
<i>Transac 6</i>		
Antes de 1991	66,7	100,0
1991	-	-
1992	33,3	-
1993	-	-
Total	100,0	100,0

Fuente Ibid

1991, si bien han contribuido a aumentar las transacciones de tierras, no han tenido hasta el momento un efecto particular sobre la estructura de gobernación o formas de organización bajo las cuales se hacen las transacciones. Esto de alguna manera contradice los efectos esperados de la liberalización de las restricciones sobre las transacciones de tierras. *A priori*, uno esperaría que las transacciones de mercado registren un incremento mayor a las contrataciones de tipo bilateral, sobre todo teniendo en cuenta que las transacciones de mercado parten de una base mucho menor.

A nuestro entender, las razones para este comportamiento tienen que ver con el espacio relativamente reducido, en términos físicos y sociales, en el que se realizan las transacciones de tierras, así como con la poca frecuencia de este tipo de transacciones. Expliquemos.

En la medida en que subsiste una situación de recesión y baja rentabilidad en casi todo el sector agrario, sólo los agentes que tienen un conocimiento cercano a los productores demandan tierras, y los que tienen oportunidad de acceder a este conocimiento son por lo general productores o agentes que actúan en el mismo entorno. Además, hay que señalar que en la medida en que la mayor parte de productores sólo está dispuesta a vender o transar una parte de su predio, esto se adapta más a las necesida-

des de los productores del mismo entorno geográfico que desean expandir sus predios que a agentes externos para los cuales no resulta muy atractivo adquirir pequeñas extensiones de terreno

LOS CONTRATOS DE CREDITO

A diferencia de lo que ocurría en los contratos de tierras, la mayoría de pequeños productores del valle de Huaral ha realizado transacciones de crédito. Inclusive la mayor parte de ellos ha realizado más de un contrato de crédito entre 1992 y 1993. Y como era de esperar, dada la situación de recesión y la liquidación del BA, los contratos que corresponden a la demanda de crédito superan con amplitud a los contratos que los productores han suscrito en calidad de ofertantes (ver cuadro 9)

Cuadro 9
Contratos de crédito en la pequeña agricultura en Huaral
(1992-1993)

	Oferta	Demanda	Total
<i>Productores</i>			
Nº	17	71	73
%	18,7	78,0	80,2*
<i>Contratos</i>			
Nº	42	206	248
%	16,9	83,1	100,0

* La suma de los productores que intervinieron en contratos de oferta y demanda es mayor que el total de productores con contratos de crédito porque 16,5% de agricultores realizaron simultáneamente contratos de oferta y demanda

Fuente: *Ibid*

También apreciamos un gran incremento en los contratos en los últimos años. Así, entre 1992 y 1993 el número de contratos de crédito aumenta en 67%. Este crecimiento se da tanto en la demanda como en la oferta, pero corresponde básicamente a préstamos de carácter informal (ver cuadro 10). En tal sentido, se puede decir que la desaparición del BA y las medidas de estabilización han influenciado positivamente en el dinamismo mostrado por los contratos de crédito en los últimos años. Sin embargo, teniendo en cuenta que desde fines de 1991 el BA ya no otorgaba créditos, el gran incremento de 1993 se explicaría porque los agricultores, ante el anuncio de la liquidación del BA, optaron por no cancelar los préstamos pendientes. Ello les dio cierta liquidez y les permitió contar con algunos fondos para los gastos durante el año de 1992, pero en 1993 esa disponibilidad de dinero se redujo o desapareció, y por consiguiente au-

Cuadro 10
Contratos de crédito según ofertante
(En porcentajes)

	Formal	Informal	Total
<i>Oferta</i>	-	100,0	100,0
Var % 92-93	-	72,7	72,7
<i>Demanda</i>	11,6	88,4	100,0
Var % 92-93	5,6	76,9	61,9
<i>Total</i>	9,6	90,4	100,0
Var % 92-93	5,6	75,7	64,5

Fuente Ibid

mentó la necesidad de financiamiento externo. Este financiamiento vino principalmente de fuentes no formales, porque ni los préstamos de algunas instancias gubernamentales ni los de la banca comercial fueron significativos, a pesar de que por la situación relativamente privilegiada y los altos niveles de titulación que muestra el valle de Huaral, se podrían esperar mayores niveles de financiamiento formal.

Sin embargo, el gran dinamismo mostrado por los contratos de crédito no se puede interpretar como la expresión de un emergente mercado de crédito informal. El análisis de la inversión en especificidad de activos de los contratos de crédito que hacemos en el cuadro 11 muestra que la gran mayoría de los contratos de crédito corresponden a transacciones de carácter bilateral. Esto es más acentuado en los contratos de crédito informal,

Cuadro 11
Contratos de crédito según especificidad de activos
(En porcentajes)

	Demanda			Oferta	Total
	Formal	Informal	Total	Informal	
<i>Transacc</i>					
1	4,3	56,0	49,7	58,5	51,3
2	-	8,9	7,8	39,0	13,4
3	13,0	19,6	18,8	2,5	15,9
4	8,7	2,4	3,1	-	2,6
5	13,0	3,6	4,7	-	3,9
6	61,0	9,5	15,7	-	12,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente Ibid

sobre todo los que corresponden a la oferta. Los contratos de crédito de mercado son absolutamente minoritarios, y sólo tienen importancia entre los créditos formales.

Entre los prestamistas informales destacan nítidamente los comerciantes mayoristas, como los grandes abastecedores de crédito de la pequeña agricultura. Por otro lado, cuando los pequeños productores otorgan préstamos lo hacen a personas muy cercanas a su entorno social, familiares o amigos (ver cuadro 12).

Cuadro 12
Tipo de agentes económicos en los contratos de crédito
(En porcentajes)

	Demanda		Oferta
	Formal	Informal	Informal
Instituciones			
financieras	26,1	-	-
CORDE-Lima	73,9	-	-
Central Coop	-	8,6	-
CAU	-	3,4	-
Casas comerciales	-	1,1	-
Comerciante mayorista	-	50,2	-
Comerciante	-	7,5	2,4
Familiar	-	8,0	68,3
Amigo	-	5,2	24,4
Acopiador	-	8,6	-
Fabrica	-	6,3	-
Otro	-	1,1	4,9
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente Ibid

Estos datos confirman la importancia que tiene el conocimiento para los contratos de crédito. En la medida en que las instituciones formales que cuentan con una infraestructura que permite el procesamiento de información sin necesidad de tener un conocimiento previo no muestran interés en establecer contratos con pequeños agricultores, los contratos de crédito se establecen con agentes informales, con los que ya se tiene un alto nivel de conocimiento previo, lo cual les da a estos contratos un carácter bilateral.

El cuadro 13 nos muestra varias de las condiciones de los contratos de crédito según la especificidad de activos. Destacamos como principales características: a) los montos, los plazos, las tasas de interés y la demora en la entrega tienden a ser menores en los contratos de carácter bilateral, b) hay una dispersión muy grande en las condiciones tanto de los contratos bilaterales como de los contratos de mercado, sobre todo en lo que respecta

Cuadro 13
Condiciones de los contratos de crédito según especificidad de activos

	Transacción					
	1	2	3	4	5	6
<i>Demanda</i>						
Monto (\$)	852,0	643,3	577,3	1 742,8	1 062,5	1 388,2
C V	160,3	190,7	150,6	119,9	100,5	111,4
Plazo (días)	143,6	103,0	141,7	260,0	212,2	166,2
C V	60,6	75,6	57,4	129,2	40,3	54,8
Interes (mensual)	-2,6	-7,3	-1,9	-1,7	-0,14	20,6
C V	556,0	99,4	218,4	168,0	4 085,0	220,5
Demora (días)	11,7	3,7	9,9	37,3	12,9	25,7
C V	151,3	115,3	128,9	100,5	106,1	121,6
Firma docum (%)						
Sí	56,8	40,0	61,1	50,0	100,0	80,0
No	43,2	60,0	38,9	50,0	-	20,0
Garantía (%)						
Sí	6,3	6,7	8,3	33,3	22,2	50,0
No	93,7	93,3	91,7	66,7	77,8	50,0
Forma de devoluc (%)						
Dinero	29,5	53,3	13,9	50,0	33,3	63,3
Prod , trab	70,5	46,7	86,1	50,0	66,7	36,7
<i>Oferta</i>						
Monto (\$)	189,1	186,3	79,0	-	-	-
C V	162,0	100,0	-	-	-	-
Plazo (días)	52,6	49,3	60,0	-	-	-
C V	140,8	82,4	-	-	-	-
Interes (mensual)	-3,0	17,5	-	-	-	-
C V	332,0	223,6	-	-	-	-
Demora (días)	4,3	1,4	1,0	-	-	-
C V	121,9	173,2	-	-	-	-
Firma docum (%)						
Sí	4,2	-	-	-	-	-
No	95,8	100,0	100,0	-	-	-
Garantia (%)						
Sí	-	6,2	-	-	-	-
No	100,0	93,8	100,0	-	-	-
Forma de devoluc (%)						
Dinero	70,8	100,0	100,0	-	-	-
Prod , trab	29,2	-	-	-	-	-

c v = Coeficiente de variacion

Fuente Ibid

a la tasa de interés, c) la tasa de interés mensual promedio es negativa en casi todas las formas de contratos, con excepción de las que se hacen en el mercado, d) en los contratos de demanda la forma de devolución de los créditos varía entre los tipos de contratos en los bilaterales la mayor parte se devuelve en producto, mientras que en los de mercado sucede lo contrario, e) la firma de documentos y el otorgamiento de garantías es mucho más común en los contratos de mercado que en los bilaterales, sobre todo en el caso de las garantías

Las diferencias en las condiciones de los contratos de crédito nos sugieren varias reflexiones

a La gran dispersión en las condiciones de los contratos, a nuestro entender, es explicada por varios factores el hecho de que las devoluciones de los créditos se hagan tanto en dinero como en productos favorece la dispersión, pues resulta cualitativamente distinto que un préstamo se devuelva en dinero que en producto En este último caso lo que generalmente le interesa al prestamista es asegurar el abastecimiento del producto Además, hay diferencias entre productos (por ejemplo, los gastos varían según cultivos) Asimismo, en los contratos bilaterales el propio carácter personal de las relaciones que tienen los prestamistas y los prestatarios significa negociaciones particulares, lo cual evidentemente favorece la dispersión En el caso de los contratos de mercado, en los que se esperaría, *a priori*, que las condiciones sean más uniformes, aparte de las razones mencionadas anteriormente, el hecho mismo de que los contratos sean minoritarios es un factor a favor de la dispersión

b La tasa de interés negativa que prevalece en muchos de los contratos no significa que los prestamistas tengan un comportamiento irracional o sean filántropos Hay que tener en cuenta que muchos prestamistas son comerciantes o habilitadores que exigen la devolución en productos, los cuales muchas veces son valorados a un precio inferior al del mercado (ver cuadro 14) Además, tal como ya señalamos, otorgar préstamos no es la actividad principal de los comerciantes, y están más interesados en asegurar el abastecimiento oportuno de los productos que comercian⁹

c Las relaciones de conocimiento que caracterizan a los agentes que suscriben contratos bilaterales son un factor que opera como sustituto de los requerimientos de seguridad que en los casos de contratos de mercado son otorgados por la firma de documentos y la concesión de garantías

CONCLUSIONES

La expansión del mercado como un espacio de transacciones es una medida del desarrollo de una economía Aparte de permitir el crecimiento del

9 La mayor parte de los estudios que existen sobre los márgenes de comercialización indica que el margen de ganancia de los mayoristas no es muy grande y que el grueso de sus ganancias se explica por los grandes volúmenes de productos que movilizan En tal sentido, cuanto mayor volumen de producción aseguren, mayor será su ganancia total

Cuadro 14
Precios pagados por los comerciantes-prestamistas en relación
a precios de mercado
(En porcentajes)

Pagan precios menores	56,1
Pagan precios iguales	43,9
Total	100,0

Fuente Ibid

comercio, los mercados dan señales que sirven a los agentes económicos para la asignación de sus recursos. Sin embargo, el desarrollo de los mercados es un proceso muchas veces complicado. Desde la óptica neoclásica, la intervención estatal es la gran traba para el desarrollo de los mercados. En tal sentido, las medidas de «desregulación» estatal y, en general, el retiro del Estado de las actividades productivas, conduciría casi espontáneamente al desarrollo de los mercados.

No obstante, la realidad muestra que esto no es así. En muchas áreas de la economía, sobre todo en las que tienen que ver con zonas rurales, persisten transacciones que no se pueden catalogar como de mercado. Así, el análisis neoclásico y las medidas de política que de él se derivan no pueden explicar gran parte del mundo real. Esto nos lleva a recurrir a otros marcos de análisis. La denominada NEI es quizá la herramienta analítica más poderosa para entender los límites y las posibilidades de expansión del mercado en una economía.

Partiendo del estudio de las transacciones como unidad de análisis, la NEI muestra cómo el intercambio de las mercancías implica costos de transacción significativos que muchas veces dan lugar a que tal intercambio no se efectúe en el mercado sino en lo que la NEI denomina contrataciones bilaterales, o en la integración vertical¹⁰. Así, las transacciones temporales de tierras y las de crédito suelen, por naturaleza, tener costos de transacción altos, por lo cual muy a menudo se hacen fuera del mercado.

No se puede igualar transacción formal con transacción de mercado, ni transacción informal con transacción fuera del mercado. En la NEI, el carácter de mercado no está determinado por el nivel de inversión (en activos específicos en los términos de Williamson) que se hace para sustentar una transacción.

El valle de Huaral es quizá una de las zonas que mejor nos puede ilustrar acerca del efecto del actual proceso económico sobre las transacciones que se están desarrollando en la pequeña agricultura moderna. Se

10 Aunque no es posible que en una economía lleguen a desaparecer por completo las transacciones bilaterales o las que se hacen en integración vertical, por más alto que sea el nivel de desarrollo alcanzado. Sin embargo, la situación de un país es cualitativamente distinta si predominan las transacciones de mercado o no.

trata de una zona rural con alta presencia de entidades estatales y donde estas tienen mayor grado de desarrollo. Prueba de ello es que la gran mayoría de pequeños agricultores eran clientes regulares del BA, y el nivel de titulación de las tierras es uno de los más altos de la costa.

El análisis institucional de los contratos de tierras y de crédito en la pequeña agricultura muestra un gran incremento de los mismos luego de que se pusieran en marcha las políticas de ajuste y las medidas de reforma estructural. Pero esta expansión en la contratación no responde a una expansión de mercado, sino más bien a contrataciones de carácter bilateral, caracterizadas por un gran conocimiento entre los agentes que realizan las transacciones.

El hecho de que gran parte de estas transacciones corresponda a contratos de oferta de tierras y demanda de crédito, muestra una gran necesidad de liquidez de los pequeños agricultores. Esto prueba que el BA era una de las principales fuentes de liquidez de los agricultores de la zona. De aquí que su liquidación haya contribuido al aumento de las contrataciones, pero no de las de mercado.

Resulta muy difícil que en la situación actual se desarrollen formas de gobernanza de mercado en las transacciones de tierras y crédito. En parte porque el carácter mismo de este tipo de transacciones hace que tienda a la bilateralidad, sobre todo en lo que respecta al crédito, a la aparcería y al arriendo en el caso de la tierra. En el caso del crédito, el desarrollo de contrataciones de mercado requiere de la construcción de una infraestructura que permita procesar adecuadamente información para discernir rápidamente sobre la capacidad de endeudamiento y la moral crediticia de cualquier agricultor¹¹. Esto es costoso y generalmente requiere de una intervención externa. La experiencia exitosa de desarrollo de mercados financieros en países pobres muestra que ello es posible, aun con índices de titulación precarios. Países como Indonesia y Bangladesh muestran bancos que operan en zonas rurales e incorporan crecientemente a nuevos campesinos como sujetos de crédito, sin embargo, en todos esos países se ha requerido de una intervención externa, estatal o privada (ONG), para que el mercado ocupe un lugar importante en los contratos de crédito. Esta intervención no debe estar dirigida a influir en las condiciones de los contratos (por ejemplo, tasa de interés), sino a apoyar en la construcción de la infraestructura que ayude a obtener y procesar la información indispensable de una solicitud de crédito¹².

En lo que respecta al desarrollo de las contrataciones de mercado en las transacciones de tierras, hay que tener en cuenta que la titulación no basta, ni tampoco la desaparición de las restricciones sobre la compra y venta

11 El desembolso de los créditos en las contrataciones de mercado en Huaral se muestra bastante más lento que en las bilaterales.

12 Sobre este punto se puede consultar YARON, J. «Successful Rural Finance Institutions», *World Bank Discussions Papers* 150 Washington D C World Bank

Quizá más importante es el aumento en la rentabilidad de las actividades agropecuarias, pues ello reduciría sustancialmente la necesidad de información cercana para la realización de una transacción. Y esto es así porque en un ambiente de recesión, antes que comprar o arrendar, es necesario un conocimiento bastante cercano de las rentabilidades de los diferentes cultivos, sus mercados, las posibilidades de obtención de créditos o habilitación, etcétera. En tal sentido, el desarrollo de un sistema de información también sería una ayuda para la expansión de los contratos de mercado en las transacciones de tierras.