
Javier Alvarado

LA INNOVACIÓN EN LAS TECNOLOGÍAS CREDITICIAS

Las reformas estructurales puestas en práctica desde agosto de 1990 han afectado radicalmente el esquema de financiamiento rural establecido en el Perú hace más de cinco décadas. Primero se eliminaron, a fines de 1990, los techos a las tasas de interés y las cuotas crediticias a determinados sectores. Luego, en mayo de 1992, se liquidó el Banco Agrario.

Dichas medidas hicieron pensar a muchos que, superada la depresión financiera, los bancos comerciales incorporarían en su cartera al sector rural, particularmente al formado por la pequeña y mediana agricultura de mayor rendimiento, esto es, la que se ubica en la costa del Perú.

Sin embargo, dichos pronósticos no se han cumplido. La participación de la banca comercial en el financiamiento de los pequeños y medianos agricultores costeros sigue siendo marginal. Son varias las razones que se esgrimen para explicar este resultado: la baja rentabilidad de las actividades rurales, la ausencia de garantías reales, los altos costos de prestar en el sector rural, el comportamiento corporativo de la banca comercial, las altas tasas de interés, los riesgos inherentes a la actividad agrícola, entre otras.

Algunos de estos argumentos son válidos y otros no, pero en todos los análisis se asume, implícita o explícitamente, que solo se puede prestar al sector rural con la metodología de la banca comercial. En otras palabras, que solamente existe una manera de efectuar los procesos de selección, incentivos y coerción, que son la base de cualquier actividad crediticia.

Esto no es cierto, pues hay varias formas eficientes de prestar. No solo las entidades financieras formales seleccionan, incentivan acciones que favorezcan el pago del préstamo y coactan para el pago en los casos de incumplimiento. También los prestamistas informales realizan los mismos procesos, pero de una manera diferente.

La tecnología crediticia es la forma particular como se hace la selección, se establecen incentivos y se fijan los mecanismos de coerción. El

tipo de tecnología crediticia determina en gran medida la magnitud de los riesgos y costos de prestar

En este artículo mostramos cómo con una tecnología crediticia apropiada, diferente a la convencional, es posible que la banca comercial preste a pequeños agricultores. Nuestra base empírica está constituida por el Programa de Crédito que el Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES), con colocaciones de la división de pequeña y microempresa del Banco Wiese, está desarrollando con pequeños agricultores del valle de Huaral.

El artículo está dividido de la siguiente manera. En la primera parte explicamos las bases de las tecnologías crediticias. En la segunda describimos la tecnología crediticia tradicionalmente usada por el sistema financiero formal. En la tercera detallamos los rasgos básicos de la tecnología crediticia que utilizan los prestamistas informales. Luego presentamos los rasgos básicos de la innovación en las tecnologías crediticias. En la quinta sección ilustramos un ejemplo de innovación en las tecnologías crediticias con la aplicación del Programa de Crédito de CEPES en Huaral. Finalmente, en la última parte presentamos algunas lecciones que se desprenden del análisis.

TECNOLOGÍA CREDITICIA SELECCIÓN, INCENTIVOS Y COERCIÓN

Una transacción crediticia, a diferencia de lo que sucede en otro tipo de transacciones, no finaliza en el momento en que se suscribe el contrato entre los agentes económicos que intervienen, sino que termina cuando se pagan el capital y los intereses pactados. Los prestamistas, formales o informales, intercambian dinero por una promesa de pago en el futuro. De ahí que en las transacciones crediticias es crucial el elemento de confianza.

Es por ello que un prestamista selecciona entre los potenciales prestatarios para evitar prestar a aquellos con mayores probabilidades de incumplimiento. Y durante el lapso que demora la cancelación del crédito el prestamista trata de inducir al prestatario a emprender acciones que faciliten el pago del crédito. Es a esto a lo que se denomina acciones de incentivos. Asimismo, el prestamista debe contemplar qué acciones realizar en el caso de que los prestatarios incumplan con los pagos pactados. Estas son las acciones de coerción. La selección, los incentivos y la coerción son los tres elementos básicos de la actividad crediticia, y, en conjunto, constituyen la tecnología crediticia.

Hoff y Stiglitz distinguen dos tipos de mecanismos para resolver los problemas de selección, incentivos y coerción: los mecanismos indirectos y los directos¹. Los primeros, para el proceso de selección, incluyen princi-

1 Ver STIGLITZ, Joseph y Karla HOFF «Introduction: Imperfect Information and Rural Credits Markets: Puzzles and Policy Perspectives», *The World Bank Economic Review*, vol. 4, 3.

palmente los términos de los contratos, de los cuales los más importantes son la tasa de interés y las garantías colaterales. Para los incentivos y coerción también se usan mecanismos como la amenaza de corte en el otorgamiento de futuros préstamos en caso de incumplimiento, y la provisión por parte del prestamista de insumos o activos (mediante venta, alquiler, etcétera) que reducen la probabilidad de fracaso en los procesos productivos.

A medida que la tasa de interés aumenta, la cartera de proyectos susceptibles de ser financiados se vuelve más riesgosa, pues los proyectos de mayor retorno esperado son también los de mayor variabilidad en sus retornos, es decir son más riesgosos. Así, pues, cuanto más alta sea la tasa de interés, la cartera de proyectos susceptible de ser financiados será más riesgosa². Es por este motivo que los bancos no incrementan la tasa de interés más allá de un punto en que el riesgo sea tan alto que las ganancias esperadas comiencen a disminuir. En este sentido, la tasa de interés actúa como un elemento seleccionador dentro de la cartera de proyectos. Esto explica por qué el equilibrio de los mercados crediticios es consistente con mecanismos de racionamiento³.

Por su parte, las garantías colaterales juegan una función seleccionadora que muchas veces reemplaza a la observación directa, y tienen también efectos sobre los incentivos. Los prestamistas asumen que cuanto más valiosa sea la garantía que un prestatario pone a su disposición, menor será la probabilidad de incumplimiento en un contrato de crédito, pues mayor será la pérdida para el prestatario en caso de incumplimiento.

Los mecanismos directos implican la obtención de información directa de los demandantes. En tal sentido, hay un costo para los prestamistas, el que varía según la cercanía física, el grado de parentesco y la realización de otras transacciones entre el prestamista y el prestatario. Así, cuanto más cerca vive el prestamista del prestatario, o cuanto mayor sea el grado de parentesco, menores serán los costos de obtener información. De manera análoga, la realización de otras transacciones, particularmente las que tienen que ver con la compra de productos o el alquiler de servicios, proporciona al prestamista un conocimiento valioso sobre la capacidad económica y la solvencia moral del prestatario. De ahí que los préstamos de compradores de productos o de empleadores sea un hecho bastante común en las transacciones de crédito.

En la práctica, los prestamistas formales o informales suelen usar los mecanismos directos e indirectos para resolver los problemas de selección, incentivos y coerción. Sin embargo, como veremos a continuación, los

2 Ver STIGLITZ, J y A WEISS «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information», *American Economic Review*, vol 75, 3, 1981.

3 El crédito tiene la particularidad, respecto a otros bienes, de que su calidad es función de su precio.

prestamistas formales dan gran énfasis a los mecanismos indirectos, mientras que los informales privilegian los mecanismos directos

LA TECNOLOGÍA FINANCIERA EN LOS PRÉSTAMOS FORMALES

Los prestamistas formales operan en ámbitos geográficos relativamente amplios y atienden a un número significativo de clientes. Así, el conocimiento cercano de los prestatarios impondría costos sumamente altos, y aunque los oficiales de crédito reciben y conversan con los solicitantes, la selección privilegia los mecanismos indirectos.

La tasa de interés determina una cartera de proyectos de diversos montos, con determinado nivel de riesgo, posibles de ser financiados dados sus retornos esperados. Los prestamistas formales tienen que realizar la selección entre dicha cartera de proyectos. Para ello utilizan principalmente las garantías colaterales. Sin embargo, la selección con base en las garantías colaterales generalmente discrimina a los pequeños productores en tanto no cuentan con garantías aceptables por los prestamistas formales.

Un activo se convierte en una garantía colateral aceptable cuando tiene la característica de ser totalmente transferible. Y esto implica derechos de propiedad bien definidos y una infraestructura legal que permita la transferencia, a costos razonables, en caso de incumplimiento de los contratos⁴.

La definición y protección de los derechos de propiedad implican costos, y cuanto más dificultades haya para la definición de los derechos de propiedad, mayores serán los costos de transferir un activo. Lógicamente, más allá de cierto límite los altos costos de definir los derechos de propiedad impiden la realización de la transacción⁵.

Los pequeños productores, principalmente los ubicados en las zonas rurales, poseen activos cuyos derechos de propiedad adolecen de muchas deficiencias. La tierra, generalmente su activo más valioso, no está registrada ni se cuenta con demarcaciones precisas, y los documentos que acreditan la propiedad están incompletos o no existen. Algo similar ocurre con otros activos. Adicionalmente, el desarrollo de la infraestructura legal es incipiente, el cumplimiento de un contrato muchas veces no tiene el amparo de la coerción legal, y cuando lo tiene los juicios son largos y onerosos, por lo que los sobornos son hechos comunes en el sistema legal. Todo esto limita severamente la participación de los pequeños productores en las transacciones con prestamistas formales.

4 Ver FLORO, S y P YOTOPOULOS *Informal Credits Markets and the New Institutional Economics: The Case of Philippine Agriculture*. Colorado: Westview Press, 1991.

5 Ver BARZEL, Y *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

LA TECNOLOGÍA FINANCIERA EN LOS PRÉSTAMOS INFORMALES

Los prestamistas informales apelan por lo general a mecanismos directos para resolver los problemas de selección, monitoreo y coerción en las actividades crediticias. Esto es posible debido a que ellos operan en áreas pequeñas y con una cartera de pocos clientes. Estos prestamistas suelen vivir en los mismos ámbitos que los prestatarios y/o han realizado otras transacciones con estos. Producto de ello los prestamistas, sin incurrir en costos significativos, tienen un conocimiento cercano de los prestatarios, tanto en lo que se refiere a su solvencia moral como en lo que respecta a su capacidad de pago.

Los prestamistas informales pueden ejercer acciones de monitoreo y coerción casi directamente, ya sea a través de la presión social de pertenecer a una misma comunidad, grupo étnico o familiar, o mediante las otras transacciones que también realizan. Esto explica por qué las garantías colaterales no son por lo general necesarias en este tipo de créditos.

Los bajos costos de información que tienen los prestamistas informales son coherentes con los hallazgos de varios estudios sobre crédito informal interrelacionado que encuentran tasas de interés menores o similares a las de los mercados formales, lo cual pone en tela de juicio la idea de que todos los préstamos informales se caracterizan por el cobro de tasas de interés usureras⁶.

No obstante, el número de préstamos que un prestamista informal puede manejar es limitado, porque no cuenta con los medios para obtener ni procesar información de agentes económicos que operan fuera de su entorno social o económico. Esto explica por qué, en el caso de los créditos informales, la relación entre los prestamistas y los prestatarios se remonta generalmente a períodos muy largos⁷. En tal sentido, resulta muy costoso para un prestatario romper una relación con un prestamista, porque establecer vínculo con otro prestamista es un proceso que le tomaría mucho tiempo. Algo similar le sucede al prestamista en relación al prestatario⁸. De esta manera los préstamos informales tienden a ser tran-

6 Ver, al respecto, BHARDAN, P. «Terms and Conditions of Sharecropping Contracts: An Analysis of Village Survey Data in India», *Journal of Development Studies*, 16, 1980, y GANGOPADHYAY, S. y K. SENGUPTA «Interlinkages in Rural Markets», *Oxford Economic Papers*, 38, 1986. Para la evidencia en el Perú se puede consultar ALVARADO, J. «Transacciones de tierras y crédito en la pequeña agricultura comercial», *Debate Agrario*, 20. Lima CEPES, 1994.

7 Evidencia de esto se encuentra en ALVARADO, J. «Transacciones de tierras y crédito», ob. cit.

8 Según Bell, los contratos de créditos informales resuelven los problemas de asimetría en la información entre los prestatarios y los prestamistas, pero crean asimetrías de información entre los prestamistas (ver BELL, C. «Interactions between Institutional and Informal Credit Agencies in Rural India», *The World Bank Economic Review*, vol. 4, 1990).

sacciones de carácter bilateral en las cuales los elementos personales son determinantes, a diferencia de las transacciones de mercado, que son impersonales⁹

Por otro lado, en los prestamistas informales rurales se encuentra poca especialización. De hecho, para muchos de ellos la actividad de dar préstamos no es su principal fuente de ingresos. Esto es congruente con el reducido tamaño de su cartera y con las bajas tasas de interés que muchas veces se observan. Ello es particularmente cierto para el caso de los prestamistas-comerciantes y los prestamistas-acopiadores.

LA INNOVACIÓN EN LAS TECNOLOGÍAS CREDITICIAS

Para que un proyecto pueda ser financiado, la ganancia esperada debe ser superior a los costos totales del financiamiento. En los costos totales se incluyen los costos por riesgo o la prima por riesgo del prestamista, los costos de transacción (del prestatario y del prestamista) y el costo del capital. En términos algebraicos, esto se puede expresar de la siguiente manera:

$$G \geq R + T + K$$

Donde

- G Ganancia esperada del proyecto
- R Riesgo del prestamista
- T Costos totales de transacción
- K Costos de capital

La innovación crediticia ocurrirá cuando hay expectativas de una disminución significativa en los riesgos del prestamista y/o en los costos de transacción¹⁰

El riesgo del prestamista depende de cuán bien un prestamista conoce los negocios del prestatario y sus deseos de pagar el préstamo. Esto quiere decir que el riesgo del prestamista está directamente relacionado con el grado de información. Así, la innovación en las actividades financieras está muy ligada a la captación de información.

La obtención de información implica gastos, que son uno de los componentes de los costos de transacción. Otros son los que se derivan de las acciones de monitoreo, de la ejecución de los mecanismos de coerción y de la administración de los créditos. De ahí que los procesos de innova-

9 Ver WILLIAMSON, O. *Las instituciones económicas del capitalismo*. México, DF: Fondo de Cultura Económica, 1989.

10 La innovación también podría incrementar los costos de transacción, pero si este es el caso debería a la vez ocasionar una disminución mayor en los riesgos del prestamista. Al respecto, ver BHATT, V. «On Financial Innovations and Credit Market Evolution», *World Development*, vol. 16, 2, 1988.

ción llevan en un primer momento a incrementar los gastos de información, pero a su vez reducen los otros gastos de transacción o el riesgo del prestamista

Uno de los principales requisitos para que se den procesos innovadores en una actividad económica es la existencia de cierto nivel de especialización en los agentes económicos que realizan la actividad y cierta economía de escala en ella. En otras palabras, un agente económico difícilmente invertirá tiempo y recursos para innovar en una actividad si esta tiene un carácter marginal dentro de su cartera de actividades. Por ello, en lo que al crédito compete, lo más probable es que la innovación se dé en entidades financieras o prestamistas especializados, antes que en prestamistas que conceden créditos de manera ocasional, como sucede con muchos de los informales.

De todo lo tratado anteriormente se deduce que un elemento clave en la innovación de las tecnologías crediticias formales es la incorporación de mecanismos directos para resolver los problemas de selección, monitoreo y coacción en las instituciones financieras formales. Particularmente importante es disminuir la dependencia de las garantías colaterales de carácter real. La manera singular como se incorporan los mecanismos directos en las tecnologías crediticias formales constituye uno de los elementos básicos de la innovación crediticia.

De otra parte, la innovación crediticia no es neutral en relación al ambiente económico. Existen ambientes que favorecen la innovación, mientras que hay otros que resultan perjudiciales. Entre los primeros se puede señalar

a Un marco legal confiable y estable. Sin estos requisitos hay grandes riesgos de que la inversión en innovación no pueda recuperarse. Consecuentemente, los contratos de crédito tendrán altos costos de transacción, dado que los prestamistas tratarán de poner todas las salvaguardas posibles en los contratos, y aun así el riesgo será alto.

b Estabilidad económica y monetaria. La inestabilidad aumenta significativamente los riesgos de las actividades que se tratan de financiar y, con ello, el riesgo de pérdidas de las actividades crediticias.

c Un sistema financiero sin limitaciones a la tasa de interés o a la entrada de nuevas instituciones financieras. Los límites en las tasas de interés restringen las posibilidades de cobrar los gastos que representa una innovación, lo cual, lógicamente, inhibe la innovación. Por su parte, las restricciones a la entrada de nuevas instituciones financieras limitan la competencia y la búsqueda de nuevos clientes de los bancos, lo cual también afecta negativamente los procesos innovadores¹¹.

11 Ver SCHMIDT, R. y C. ZEITINGER *Critical Issues in Small and Microbusiness Finance*. Documento presentado a la International Donor Conference on Financial Sector Development, Viena, setiembre de 1994.

LA INNOVACIÓN CREDITICIA EN EL VALLE DE HUARAL FINAGRO

El valle de Huaral está situado a 80 kilómetros al norte de Lima. Allí, la mayor parte de las actividades económicas han girado alrededor de la agricultura. El valle tiene 22 000 hectáreas de tierras aptas para el cultivo, de las cuales más del 75% está en manos de pequeños productores que en promedio manejan alrededor de 5 hectáreas bajo riego.

Hasta la liquidación del Banco Agrario (BA) en mayo de 1992, estos pequeños productores recibían créditos subsidiados de esta entidad, obtenían también, aunque marginalmente, financiamiento de prestamistas informales, principalmente comerciantes mayoristas de productos agrícolas. Con el cierre del BA los prestamistas informales pasaron a ser la principal fuente de financiamiento, dado que la banca comercial no realizó préstamos a estos productores, a pesar de que la mayoría cuenta con títulos de propiedad inscritos en los registros públicos.

Este comportamiento de los bancos comerciales se explica por dos motivos. Por un lado, los costos relativamente altos que representa para los bancos realizar varios préstamos pequeños. Por otro, la percepción de los bancos de un elevado riesgo de prestar a agricultores, particularmente a pequeños productores. Gran parte de esa valoración de riesgo tenía su origen en que los bancos no tenían personal especializado para tasar el valor de las tierras, además, el remate de tierras era considerado problemático y difícil de ejecutar, por los problemas sociales que podría ocasionar una medida de este tipo. Adicionalmente, los oficiales de crédito de los bancos no conocían los negocios agrícolas.

Del lado de los agricultores también había problemas. Aunque la mayoría de ellos tenían o habían tenido libretas de ahorros en instituciones financieras, desconocían los trámites bancarios para solicitar préstamos. Además, existían barreras culturales entre el personal bancario preparado para tratar con clientes ciudadanos y los agricultores acostumbrados a otro tipo de relación.

Es en este contexto que CEPES desarrolla el Programa Finagro¹², el cual busca acercar a la banca comercial a los pequeños productores rurales mediante innovaciones en la tecnología crediticia. De lo que se trata es de reducir la percepción de riesgo de la banca comercial, y de disminuir o mantener los costos en niveles aceptables por los bancos y los prestatarios.

En el Programa Finagro intervienen tres agentes económicos: CEPES, los agricultores prestatarios y un banco comercial (el Banco Wiese). CEPES constituye un equipo técnico caracterizado por conocer el valle, a varios de los productores más representativos y los negocios agrícolas. Este equipo realiza las acciones de selección y monitoreo de los prestatarios. Para las labores de selección el equipo técnico promueve la formación de pequeños

12 Originalmente este programa se llamó Modelo de Responsabilidad Compartida.

grupos solidarios (de entre cinco y diez personas), cuyos miembros se autoescogen. El equipo técnico evalúa la solvencia moral y los ingresos esperados de los proyectos de los agricultores.

El equipo técnico reduce sensiblemente, para el Banco Wiese, los riesgos y los costos de transacción. Dado el conocimiento que el equipo tiene de las actividades agrícolas en el valle y la relación con los líderes de los agricultores, la evaluación técnica de las solicitudes y de la solvencia moral de los agricultores resulta bastante exacta y menos costosa de lo que hubiera resultado para el banco instalar una oficina especializada para tal fin.

El grupo solidario agrupa las demandas y realiza un proceso de autoselección. Esto reduce los costos de transacción para CEPES y para los agricultores, y facilita al CEPES el proceso de selección final, pues los prestatarios se cuidan de incluir dentro de su grupo solidario a miembros que puedan resultar una carga para los demás y encarecer con ello el costo del crédito¹³.

Si un miembro de un grupo solidario incumple con el pago del crédito debido a una mala gestión o a la falta de voluntad de pago, queda excluido automáticamente del Programa Finagro y no vuelve a considerársele sujeto de crédito.

Los prestatarios que ingresan al Programa Finagro, reunidos en grupos solidarios cuyas solicitudes son aprobadas y no superan los 5 000 dólares cada una, constituyen un fondo de garantía común. Este fondo queda conformado con aportes individuales en forma de depósitos de ahorros a plazo en la entidad financiera que otorga el préstamo. Los aportes para este fondo equivalen al 25% de los requerimientos individuales. Para préstamos superiores a los 5 000 dólares se exige la hipoteca del predio. Para los prestatarios antiguos el monto del fondo de garantía es del 20% de sus requerimientos, y la exigencia de hipoteca se da solo para préstamos por encima de los 8 000 dólares.

El fondo de garantía líquido es un elemento importante y contribuye a disminuir el riesgo del prestamista, no solo por el propio hecho de constituir una garantía líquida de rápida ejecución, sino porque muestra la disposición de los prestatarios de realizar aportes propios, lo cual disminuye las probabilidades de elegir a prestatarios sin voluntad de pago.

El Banco Wiese recibe las solicitudes aprobadas por el equipo técnico de CEPES y efectúa el desembolso a título individual para cada uno de los miembros de los grupos solidarios. Cada prestatario debe devolver, también en forma individual, el préstamo al banco. El equipo técnico del CEPES efectúa periódicamente visitas a la zona a manera de monitoreo, pero no presta asistencia técnica. En caso de incumplimiento de alguno de

13 El encarecimiento del crédito se origina en el hecho de que los incumplimientos de un miembro del grupo solidario tienen que ser asumidos por los demás integrantes del grupo.

los miembros de un grupo solidario, primero se afecta el fondo de garantía grupal

El Banco Wiese cobra por los créditos la tasa de interés de mercado, que es de 17% anual en dólares. Adicionalmente se cobra una comisión *flat* de 3% para cubrir los costos operativos del equipo técnico del CEPES. Dado que hay un fondo de garantía que solo gana la tasa de interés pasiva, la tasa de interés activa efectiva está alrededor del 21,5% anual.

La elección del Banco Wiese para el trabajo del Programa de Crédito Finagro no es producto del azar. En los últimos años este banco desarrolló áreas especializadas con el objeto de ingresar en el nicho de mercado que representaba la pequeña y la microempresa urbana. Para esto inició una serie de contactos con ONG que operaban con proyectos promocionales en dichos ámbitos. Es decir que, a diferencia de otros bancos, el Wiese era una institución que había demostrado interés en entrar en nuevos mercados y que se había relacionado con ONG como un mecanismo para alcanzar tal fin.

El Programa Finagro se inició en 1992 con una colocación de 45 000 dólares a diecinueve prestatarios agrupados en tres grupos solidarios, y la recuperación fue del 100%¹⁴. En 1993 se colocaron 205 000 dólares a cuarenta y nueve prestatarios en cinco grupos solidarios con igual nivel de recuperación. En 1994 se han prestado más de 1 800 000 dólares a trescientos prestatarios en treinta grupos solidarios, y la mora proyectada es menor al 2% (ver gráfico 1). Los cultivos que han tenido mayor demanda de préstamos son el durazno y el algodón.

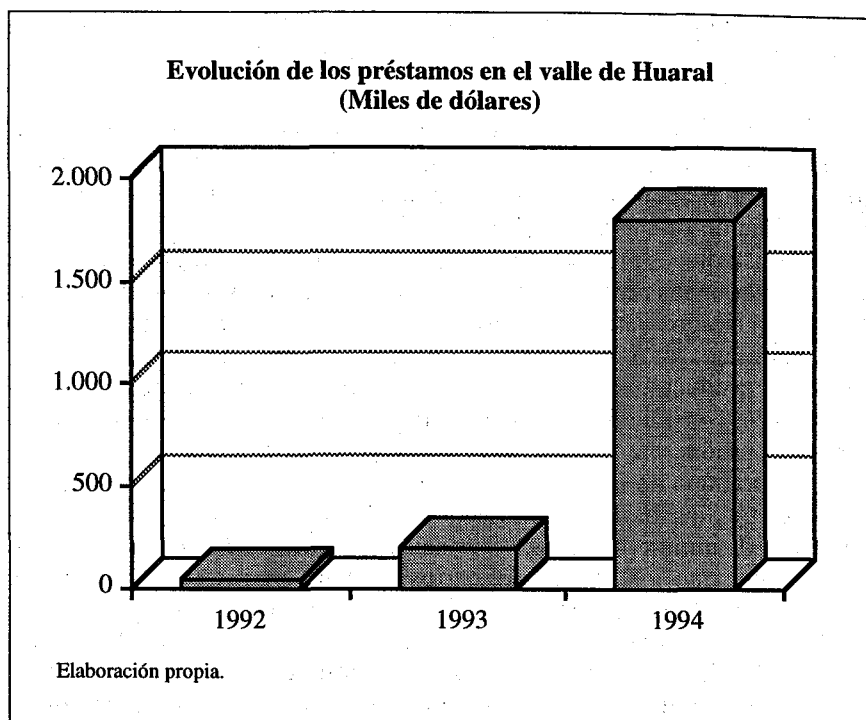
Cabe resaltar que la tasa de morosidad del Banco Wiese en el total de su operación era de 6,9% en 1994. Es decir, la morosidad de los préstamos hechos a los pequeños agricultores con el Programa Finagro es sustantivamente menor a la que el banco tiene con otro tipo de clientes. Los costos de operación de Finagro son de 55 000 dólares anuales, los cuales, al tercer año de operación, han sido cubiertos casi totalmente.

Con esquemas similares al de Finagro y con el concurso de otras ONG, el Banco Wiese está realizando ahora préstamos en algunos valles de Lambayeque. Esto es una señal de las grandes posibilidades de replicabilidad de esta innovación crediticia, así como de su contribución a ampliar la cobertura de la banca comercial a una parte sustancial de la pequeña agricultura.

ALGUNAS LECCIONES

La innovación en las tecnologías crediticias es uno de los elementos claves

14 En 1992 la experiencia se inició con el Banco de Comercio. Por problemas internos del Banco, ajenos al programa de crédito, esta experiencia no pudo continuar con dicha institución financiera.



para disminuir la percepción de los riesgos de los prestamistas y los costos de transacción. Las innovaciones tecnológicas permitirían a pequeños productores acceder a créditos de instituciones financieras formales.

La innovación no supone relajar la rigurosidad en los procesos de selección, incentivos y coerción, sino incorporar algunos elementos, sobre todo mecanismos de información directa, en las tecnologías crediticias de las instituciones financieras formales.

El caso del Programa Finagro puesto en marcha por CEPES en el valle de Huaral muestra que, en un ambiente económico adecuado, es posible la realización de innovaciones crediticias. Pero evidencia también la importancia de que, en un primer momento, las ONG subsidien los costos de operación para acelerar la innovación y hacer que los bancos concedan préstamos a los pequeños productores.

La intervención de ONG en el proceso de incorporación de pequeños productores rurales como sujetos de crédito de la banca comercial es muchas veces incomprensida por las agencias de cooperación, que perciben que sus fondos están sirviendo para abaratar los costos de los bancos. Sin embargo, como señalan Shmitd y Zeintinger, hay que tener en cuenta lo siguiente:

«Los pequeños y los microempresarios no son los únicos grupos que tienen problemas para acceder al crédito formal, pero los informales son considerados los

más difíciles para prestar. Así, en su búsqueda de nuevos campos para su actividad los bancos comerciales están inclinados a incursionar en préstamos para consumo de asalariados »¹⁵

Así, es indispensable una intervención externa que financie los costos de arranque. Adicionalmente, hay que considerar que dichos costos de arranque son tremendamente inferiores a los que supone la construcción de una institución financiera *ad-hoc*.

No obstante, es preciso señalar que no cualquier banco está dispuesto a prestar a pequeños productores rurales, aun con la intervención externa que disminuya riesgos y abarate costos de transacción. Por consiguiente, cualquier estrategia de innovación tecnológica que trate de incorporar a los pequeños productores rurales como sujetos de crédito de la banca comercial debería considerar en primer lugar el papel que el banco asigna a los pequeños productores dentro de su estrategia de préstamos.

La estrategia de prestar mediante grupos solidarios ha demostrado en este caso trabajar bastante bien, y es muy importante para iniciar la experiencia y disminuir los riesgos de selección. Sin embargo, no creemos conveniente que los grupos solidarios se conviertan en una camisa de fuerza en la tecnología crediticia. Hay que tener en cuenta que muchos productores ven al grupo solidario como un mal necesario para el acceso al crédito. De ahí que es posible considerar un proceso de graduación para prestatarios antiguos que los libere de la obligación de constituir grupos solidarios¹⁶.

En términos gruesos, las perspectivas que se presentan para los programas como Finagro se pueden agrupar en dos grandes tendencias, cada una con riesgos y retos distintos. En una primera, las áreas específicas de los programas de crédito se convierten en instituciones autónomas respecto de las ONG, y solamente hacen las tareas de selección y monitoreo de prestatarios. Estas tienen una lógica empresarial, aunque sin dejar de lado la tarea de atraer como clientes a los productores de menores ingresos. La segunda tendencia señala que los bancos incorporen dentro de su estructura organizativa la nueva tecnología financiera.

La primera de las tendencias tiene varias dificultades que resolver. La principal está dada por la manera como las ONG participan de estas instituciones sin perder sus identidades, que se basan en acciones que tienen una lógica distinta. Otras dificultades vienen de la forma de presentar este cambio frente a los donantes, los cuales, en un extremo, pueden percibir –equivocadamente, creemos– que la ONG se ha convertido en una empresa financiera y que, por tanto, ya no necesitan donaciones.

15 Ver SCHMIDT, R. y C. ZEITINGER *Critical Issues in Small and Microbusiness Finance*, ob. cit., p. 25.

16 Algunas de las experiencias más exitosas de servicios de crédito para productores rurales de bajos ingresos, como la del Bank Rakyat de Indonesia, hacen sus préstamos sin recurrir a los grupos solidarios.

De otra parte, si la tendencia que prima es la adopción de la nueva tecnología crediticia en un área especializada de los bancos, surgen varios interrogantes que es preciso resolver ¿tendrán las áreas especializadas un carácter transitorio, en tanto desaparecerían luego de que los bancos incorporen la nueva tecnología crediticia?, ¿o tratarían de buscar otras zonas en las cuales aplicar su tecnología crediticia?, si desaparecen las áreas especializadas, ¿qué se hace con el capital humano que se formó en dichas áreas?